

ВІСНИК

ЛЬВІВСЬКОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ АКАДЕМІЇ

Збірник наукових праць

СЕРІЯ ЕКОНОМІЧНА

ВИПУСК 34

ЛЬВІВ
ЛЬВІВСЬКА КОМЕРЦІЙНА АКАДЕМІЯ
2011

Вісник Львівської комерційної академії / [ред. кол. : Башнянин Г. І., Апопій В. В., Вовчак О. Д. та ін.]. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. – Вип. 34. — 354 с. – (Серія економічна).

**Збірник наукових праць
Випуск 34**

*Відповідно до Постанови Президії ВАК України № 3-05/6 від 06.10.2010
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 2 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.

ЗМІСТ

1. РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ У СПОЖИВЧІЙ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ

Гайдук І. О.

ВПЛИВ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА СТРУКТУРУ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ..... 7

Ганій І. Б.

СУТНІСТЬ, СТРУКТУРА І ФУНКЦІЇ НЕОРГАНІЗОВАНОГО СЕКТОРУ В СИСТЕМІ ТОРГІВЛІ..... 12

Шалева О.І.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТОВАРНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ УКРАЇНИ..... 17

Драбовський А. Г.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ КООПЕРАТИВНИХ СИСТЕМ..... 23

2. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ

Кушнірчук Ю. М.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ МІНІМІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ З МЕТОЮ ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МІКРОРІВНЯ..... 28

Федірко В. В.

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ПОБУДОВИ КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМИ СЕГМЕНТАЦІЇ КЛІЄНТІВ БАНКУ..... 35

Матківський А. Ю.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ..... 39

Бабірад М. М., Оліярник В. В.

СКЛАДОВІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ..... 43

Біла О. Г., Мосціховський Ю. І.

РОЛЬ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУ В ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ..... 49

Блонська В. І.

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА..... 54

Вареник В. А.

РОЗРОБКА ТА РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОУТВОРЕННЯМ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ..... 62

Черевко Х. Л.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ..... 67

Олійник Д. С.

УПРАВЛІННЯ МІСЦЕВИМИ БЮДЖЕТАМИ: ДОСВІД ФРАНЦІЇ..... 72

3. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Куцик П. О., Герасименко Т. О., Коваль Л. І.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ОБЛІКОВОЇ СЛУЖБИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НАЯВНОСТІ ВІДОКРЕМЛЕНИХ ПІДРОЗДІЛІВ..... 77

Лозовицька Д. С.

ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ ПОПРОЦЕСНОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ АВТОМОБІЛЯМИ ТА ЇХ СЕРВІСУ..... 81

Калайтан Т. В.

ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА..... 89

<i>Полянська О. А.</i>	ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ, ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	92
<i>Попітїч Т. В.</i>	ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ТА МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УМОВАХ КОМП'ЮТЕРИЗАЦІЇ.....	100
<i>Кобилюх Т. І.</i>	АКТУАЛЬНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ ПОДАТКОВОЇ ЗВІТНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ ФАРМАЦЕВТИЧНИМИ ТОВАРАМИ.....	104
<i>Семенів М. І.</i>	ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МЕТОДУ КОНТРОЛЮ ТА ЙОГО ОРГАНІЗАЦІЇ.....	108
<i>Голопка Н. Б.</i>	ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ КОШТАМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	113
<i>Балук Н. Р., Корягіна С. В.</i>	МАРКЕТИНГОВИЙ АУДИТ ВЕБ-САЙТУ ФІРМИ.....	123
<i>Досій Т. І.</i>	ОРГАНІЗАЦІЯ ІНТЕГРОВАНОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО.....	130
<i>Должанський А. М.</i>	МЕТОДИКА РОЗПОДІЛУ НЕПРЯМИХ ВИТРАТ НА ВИГОТОВЛЕННЯ ПОЛІГРАФІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	134
<i>Горшинський В. М.</i>	ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ШВЕЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	141
<i>Войналович О. П., Остап'юк Н. А.</i>	ОБЛІКОВЕ ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФЛЯЦІЇ В КРУГООБІГУ КАПІТАЛУ.....	145
<i>Романчук К. В.</i>	СУТНІСТЬ ТА ВИДИ ЕКОНОМІЧНИХ РЕСУРСІВ: ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ ВИМІР.....	150
<i>Куцик П. О., Макарук Ф. Ф.</i>	ОБЛІК ДІЯЛЬНОСТІ РИНКІВ ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ: ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	157
<i>Марценюк Р. А., Куцик П. О.</i>	ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИЙ ОБЛІК В УПРАВЛІННІ ЗАГОТІВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ: ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТ.....	163
<i>Зоріна О. А.</i>	ВИКОРИСТАННЯ КОРПОРАТИВНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ У ПЛАНУВАННІ, ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗІ ДІЯЛЬНОСТІ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ.....	166
<i>Легенчук С. Ф.</i>	ВИМОГИ ДО ОБ'ЄКТИВНОСТІ ТЕОРІЙ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ.....	171
<i>Глушук О. М.</i>	НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА НЕПЛАТОСПРОМОЖНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	176
<i>Замула І. В., Давидюк Т. В.</i>	КОНЦЕПЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ІНВЕСТИЦІЙ І ПОТОЧНИХ ВИТРАТ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ В УКРАЇНІ, РОСІЇ, БІЛОРУСІ.....	182

4. МЕТОДОЛОГІЯ І ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ
РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ

<i>Заблоцький Б. Ф.</i> РИНКОВІ ЗАСАДИ СТАНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ САМОДОСТАТНОСТІ РЕГІОНУ	187
<i>Ковтун О. І.</i> КЛАСТЕРНА МОДЕЛЬ ОРГАНІЗАЦІЇ (СТРУКТУРИЗАЦІЇ) ПРОСТОРОВОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ СПОСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РГС В УКРАЇНІ	192
<i>Новинюк О. В.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ	201
<i>Костак З. Р.</i> СИСТЕМНІ КОМПОНЕНТИ ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ	205
<i>Артеменко В. Б.</i> ІНСТРУМЕНТАРІЙ КОМПЛЕКСНИХ ОЦІНЮВАНЬ ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ	210
<i>Полякова Ю. В.</i> ВПРОВАДЖЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРИНЦИПІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ	217
<i>Василиця О. Б.</i> ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ЧИННИК ДИСПРОПОРЦІЙ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ	223
<i>Мізюк Б. М., Борщук Є. М.</i> КРИТЕРІЇ ОПТИМІЗАЦІЇ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ЯК УМОВА ЇХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	228
<i>Гончарук І. В.</i> РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ТА СТАБІЛЬНОСТІ РЦП У СУЧАСНИХ РИНКОВИХ ЕКОНОМІКАХ	232
<i>Вірт М. Я., Куцик В. І.</i> ОЦІНКА ЗМІНИ ПОКАЗНИКІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ У 2007-2009 РОКАХ ТА ОСОБЛИВОСТЕЙ ВПЛИВУ КРИЗИ НА ЕКОНОМІКУ ОБЛАСТІ	236

5. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГУ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

<i>Лулак Р. Л.</i> ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	242
<i>Федорчук А. І.</i> ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ СПОСТЕРЕЖЕННЯ У МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ В УКРАЇНІ	248
<i>Бук Л. М.</i> ПОЗИЦІЇ ГЛОБАЛЬНИХ ТА НАЦІОНАЛЬНИХ БРЕНДІВ КРИЗЬ ПРИЗМУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ	252
<i>Лозинський В. Т.</i> АКТИВНІ МЕТОДИ ПРОДАЖУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ	261
<i>Креденець О. В.</i> СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНСЬКОМУ СЕКТОРІ МЕРЕЖІ INTERNET	268

<i>Прищук Л. А., Міщук І. П.</i>	ТОРГОВЕЛЬНЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО: СУТНІСТЬ, ЗАВДАННЯ, ПРИНЦИПИ ОРГАНІЗАЦІЇ	272
<i>Грут О. О.</i>	МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ТОРГІВЛІ	278
<i>Терехов Є. М.</i>	РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ВІДНОСИН	283
6. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ		
<i>Латишина І. А.</i>	ДЕМОГРАФІЧНА ДЕТЕРМІНАНТА НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ	286
<i>Боднар І. Р.</i>	РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ФОРМУВАННІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ	291
<i>Скрипко Т. О.</i>	РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СИСТЕМІ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	296
7. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН		
<i>Макогін З. Я.</i>	ВПЛИВ “ТІНЬОВОГО ІМПОРТУ” З КИТАЮ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ	301
<i>Дем’янчук Ю. І.</i>	ПРИВАТНІ ТРАНСФЕРТИ ЯК ЗАСІБ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	306
<i>Томашик Р. Р.</i>	ТРАНСФОРМАЦІЯ „БОРГОВОЇ” МОДЕЛІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ КРИЗОВИХ ЯВИЩ	314
<i>Шайда О. Є.</i>	ЕКОНОМІЧНА ДИПЛОМАТІЯ ЯК ЗАСІБ РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ ДЕРЖАВИ	320
<i>Яхно Т. П.</i>	ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ ФІРМИ НА СВІТОВОМУ РІВНІ	325
8. СУЧАСНІ АСПЕКТИ ТОВАРОЗНАВЧОЇ ЕКСПЕРТИЗИ ПРОДУКТІВ, ТОВАРІВ, ПОСЛУГ		
<i>Дармограй О. Я., Позняк О. Р., Саницький М. А.</i>	ТОВАРОЗНАВЧА ОЦІНКА СПОЖИВНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ВИСОКОФУНКЦІОНАЛЬНИХ БЕТОНІВ	331
<i>Ніколайчук Л. Г.</i>	ОЦІНКА ГІГІЄНИЧНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ БЛИЗНЯНИХ БАВОВНОКОТОНІНОВИХ ТКАНИН	334
<i>Пелик Л. В., Пелех Ю. А.</i>	ПАРПРОНИКНІСТЬ ФІЛЬТРУВАЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ ІЗ ТЕРМОСТІЙКИХ ВОЛОКОН	338
<i>Томашик Л. С.</i>	СОЦІОЕТНОКУЛЬТУРНІ МЕХАНІЗМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СВІДОМОСТІ В УМОВАХ ПОДОЛАННЯ НАСЛІДКІВ КРИЗОВИХ ЯВИЩ І ПРОЦЕСІВ	342
<i>Данилова З. В.</i>	КОМУНІКАТИВНО ОРІЄНТОВАНЕ НАВЧАННЯ ПРАКТИЧНІЙ ГРАМАТИЦІ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ	346
	ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ	351

1. РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ У СПОЖИВЧІЙ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ

УДК 658.511:339.13

Гайдук І. О.

ВПЛИВ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА СТРУКТУРУ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Анотація. Розглядаються структура, джерела утворення та напрямки використання фінансових ресурсів у споживчій кооперації за тоталітарного режиму. Досліджується вплив ринкової економіки на структуру фінансових ресурсів підприємств споживчої кооперації.

Ключові слова: споживча кооперація, фінансові ресурси, загальногосподарські фонди, спеціальні фонди, статутний капітал, пайовий капітал, прибуток

Gajduk

INFLUENCE OF MARKET ECONOMY ON STRUCTURE OF FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISES OF CONSUMERS' COOPERATIVE SOCIETY

Summary. The structure, sources of formation and direction of use of financial resources in consumers' co-operative society in totalitarianism are considered. Influence of market economy on structure of financial resources of the enterprises of consumers' co-operative society is investigated.

Keywords: consumers' co-operative society, financial resources, the general funds, special funds, the statute capital, the share capital, profit

1. Вступ

Ринкова система господарювання в Україні в умовах загострення кризової ситуації поставила на межу виживання всі галузі народного господарства, у тому числі і споживчу кооперацію.

Перехід від тоталітарної системи до ринкових умов вимагав переосмислення господарської діяльності споживчої кооперації і відповідних змін у ній. Виникла необхідність проведення реформування системи споживчої кооперації для її зміцнення й конкурентоспроможності в умовах становлення ринкових відносин.

Для створення міцних підвалин збереження, утвердження та розвитку споживчої кооперації як економічно незалежної організації, важливу роль відіграють фінансові ресурси.

Економічна суть фінансових ресурсів визначається їх структурою: джерелами утворення та напрямками використання.

Тому, в умовах переходу до ринкової економіки оптимальні джерела утворення і виважені напрямки використання фінансових ресурсів є запорукою цілісності та стабільного розвитку споживчої кооперації.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Структура, джерела формування та напрямки використання фінансових ресурсів підприємств розглядаються у працях вітчизняних економістів, зокрема А.А. Мазаракі [3], Г.А. Стасюка [7], О.С. Філімоненкова [11], О.Г. Білої [12], Н.Г. Чуба [13] та ін. Проте, питання впливу зміни економічної формації на структуру фінансових ресурсів підприємств споживчої кооперації залишаються не дослідженими.

3. Постановка завдання

Метою статті є розкрити як перехід від тоталітарної системи до ринкової економіки в Україні впливає на структуру фінансових ресурсів підприємств споживчої кооперації.

4. Виклад основного матеріалу

Фінансові ресурси, в залежності від джерел утворення, поділяються на власні, позичені та залучені.

Власні фінансові ресурси є економічною основою фінансування господарської діяльності торгівлі, підприємств ресторанного господарства, заготівель і промислових підприємств споживчої кооперації.

Позичені та залучені фінансові ресурси, в порівнянні з власними фінансовими ресурсами, є значно дорожчим джерелом отримання власного капіталу. Їх залучення вимагає додаткових організаційних та фінансових зусиль.

Структура фінансових ресурсів окремих галузей і підприємств споживчої кооперації неоднакова. Це визначається характером господарської діяльності та порядком накопичення власних ресурсів.

За командно-адміністративної системи структура фінансових ресурсів підприємств споживчої кооперації була сформована багаторічним досвідом та чітко визначена (рис. 1).

Власні фінансові ресурси підприємств споживчої кооперації подавалися у вигляді цільових фондів (основного, пайового, спеціальних), резервів, цільових надходжень і нерозподіленого прибутку.

Так, споживчі товариства мали власні фінансові ресурси у вигляді пайового, основного, спеціальних фондів і прибутку.

Заготконтори, коопторги, промислові та інші госпрозрахункові підприємства, що здійснювали свою діяльність на основі статуту, володіли власними ресурсами у вигляді статутного фонду, виділеного правлінням кооперативної організації за рахунок засобів основного фонду, спеціальних фондів та прибутку.

Тобто, якщо такі власні фінансові ресурси, як основний фонд, спеціальні фонди і прибуток, були наявні у всіх підприємствах споживчої кооперації, то пайовий фонд утворювався тільки у споживчих товариствах, що безпосередньо об'єднували пайовиків.

Вступні внески	Засоби членів споживчого товариства	Д Ж Е Р Е Л А Ф І Н А Н С О В И Х Р Е С У Р С І В	Н А П Р Я М И В И К О Р И С Т А Н Н Я Ф І Н А Н С О В И Х Р Е С У Р С І В	Придбання основних засобів		
Пайові внески				Формування оборотних засобів		
Чистий дохід (прибуток) від господарської діяльності	Доходи від господарської діяльності			Вкладення у довготермінові позики кооперативним організаціям		
Доходи в формі відрахувань, що належать до витрат обертання і виробництва				Фінансування будівництва		
Доходи, що включаються у відпускні ціни продукції і продажні ціни товарів				Фінансування капітального ремонту		
Безоплатне отримання цінностей від інших галузей народного господарства і доходів від ліквідації основних фондів (засобів)	Безоплатні надходження			Р Е С У Р С І В	Ф І Н А Н С О В И Х Р Е С У Р С І В	Фінансування соціально-культурних заходів і житлового будівництва
Погоджені з установою банку суми заборгованості, інші позикові кошти	Позичені та залучені кошти					Підготовка кадрів
Розрахунки з кредиторами						Матеріальне стимулювання та ін.

Рис. 1. Структура фінансових ресурсів споживчої кооперації за тоталітарної системи

За тоталітарної системи фонди споживчої кооперації за економічним змістом поділялися на дві групи: загальні (загальногосподарські) і спеціальні.

Загальні фонди – це власні засоби, що призначені для фінансування основної діяльності кооперативних організацій і підприємств. До них належали пайовий фонд споживчих товариств та основний фонд усіх організацій системи.

Загальногосподарські фонди створювалися за рахунок засобів членів-пайовиків, прибутку, засобів спеціальних фондів, що використовувалися на капіталовкладення, і безоплатних надходжень.

Джерелами створення пайового фонду були пайові внески членів споживчих товариств, які відображали матеріальну частку кожного пайовика у фінансуванні господарської діяльності та формуванні оборотних засобів товариства.

Пайовий фонд використовувався для здійснення поточної господарської діяльності – формування оборотних засобів, та покриття збитків споживчих товариств при недостатніх засобах основного фонду.

Джерелами утворення основного (статутного) фонду були щорічні відрахування від прибутку при його розподілі, засоби спецфондів, використані на капітальне будівництво і капітальний ремонт, доходи від ліквідації основних засобів та інші надходження. У споживчих товариствах джерелами поповнення основного фонду також були вступні внески пайовиків, пайові внески пайовиків, які не пройшли перереєстрацію.

Зменшення основного (статутного) фонду здійснювалося при нарахуванні зносу, списанні втрат від ліквідації та безоплатній передачі основних засобів, погашенні збитків минулих років.

Використовувався основний (статутний) фонд для фінансування поточної господарської діяльності: формування основних і частини оборотних засобів підприємства.

Спеціальні фонди – це власні засоби підприємств споживчої кооперації, призначені для фінансування чітко визначених цільових заходів, пов'язаних із виконанням господарських, культурно-виховних та інших функцій.

У залежності від призначення, спеціальні фонди поділялися на фонди: фінансування капітального ремонту; підготовки кадрів; матеріального стимулювання; соціально-культурних заходів і житлового будівництва; інші заохочувальні фонди; переоцінки товарів; інші спеціальні фонди; відрахування у спецфонди, що підлягають передачі вищестоячим організаціям.

Фонди спеціального призначення утворювалися за рахунок розподілу та перерозподілу чистого доходу споживчої кооперації.

Порядок утворення та використання спеціальних фондів визначався умовами розвитку спо-

живчої кооперації. На різних етапах розвитку діяльності кооперативних підприємств виникали нові фонди, деякі перетворювалися в інші фонди, або ліквідовувалися. В залежності від потреби у власних ресурсах для фінансування тих, чи інших заходів, змінювалися норми відрахувань у спеціальні фонди.

Характер використання власних фінансових ресурсів (фондів) споживчої кооперації різний.

Використання фондів загальногосподарського призначення (пайового і основного) не призводить до їх зменшення.

Використання фондів спеціального призначення означає їх зменшення. Частина з них вибуває повністю, наприклад: фонд підготовки кадрів; фонд матеріального стимулювання, фонд відшкодування втрат від переоцінки товарів і т.д.

Окремі фонди спеціального призначення хоч зменшувалися, але не вибували, а приєднувалися до фондів загальногосподарського призначення (фонд фінансування капітальних вкладень та капітального ремонту).

До власних фінансових ресурсів споживчих товариств належали також фонди фінансування будівництва і придбання основних засобів, які включали: централізований фонд фінансування капітальних вкладень; фонд фінансування капіталовкладень в організаціях та підприємствах; фонди фінансування затрат із створення матеріально-технічної бази заготівель і фонд розвитку виробництва на промислових підприємствах.

Для розвитку господарської діяльності споживчої кооперації велике значення мали позикові кошти – короткострокові та довгострокові кредити Державного банку, які були основними джерелами утворення основних засобів кооперативних підприємств і перевищували 70% в оборотних засобах [13].

У процесі господарської діяльності у споживчій кооперації виникла необхідність у перерозподілі власних засобів – цільових фондів і прибутку, з метою забезпечення планового фінансування поточної господарської діяльності та фінансування різних вкладень.

Перерозподіл здійснювався у формі: відрахувань від чистого прибутку і валового доходу в централізовані спеціальні фонди; безповоротної видачі засобів за рахунок централізованих фондів у випадках, коли затрати, передбачені планами нижчестоячих організацій не покривалися їх власними ресурсами; перерозподілу власних засобів всередині кооперативних організацій; розподілу і злиття засобів кооперативних організацій, у зв'язку зі зміною адміністративного поділу; внутрішньосистемних позик і тимчасової фінансової допомоги на поповнення оборотних засобів та фінансування капітальних вкладень.

Перехід від тоталітарної до ринкової системи господарювання поставив споживчу кооперацію в умови виживання.

На початку дев'яностих років споживча кооперація, як і вся економіка постсоціалістичних країн, опинилася у кризовому становищі. Вона втратила значну частину свого ресурсного потенціалу в результаті неефективної приватизації, зниження обсягу кооперативного товарообігу та господарського занепаду.

Для зміцнення економічного і фінансового потенціалу та прискореного розвитку кооперативних підприємств у споживчій кооперації України проведено реформування відносин права власності

Перший етап реформування відносин власності, згідно з рішенням п'ятих зборів Ради Укоопспілки п'ятнадцятого скликання, передбачав перерозподіл кооперативного майна споживспілок на користь первинних ланок системи - споживчих товариств, за якими закріплено 72,4% власності Укоопспілки та 50,5% власності Кримспоживспілки, обласних і районних споживспілок [1].

Станом на 01.07.1995 р. загальна власність споживчої кооперації України складалася із часток, в яких 68,2% належало споживчим товариствам, 14,2% - районним спілкам, 14,6% - обласним і Кримспоживспілці, 3% - Укоопспілці [1].

На наступному етапі реформування відносин власності проведено закріплення (персоніфікація) майна споживчої кооперації.

Базуючись на міжнародних кооперативних принципах, XVI з'їзд споживчої кооперації України затвердив Концепцію про розмежування власності споживчої кооперації (статутних фондів) на подільну і неподільну частини та закріплення їх за юридичними та фізичними особами системи.

Неподільна частина закріплена за всіма юридичними особами споживчої кооперації і повинна складати не менше 51% загальної суми статутного фонду, як гарант цілісності, стабільного розвитку та економічна основа споживчої кооперації.

Подільна частина статутного фонду, що становить не більше 49% від загальної суми статутного фонду споживчих товариств, споживспілок, їх підприємств і організацій, другими зборами Ради Укоопспілки шістнадцятого скликання безкоштовно закріплена за пайовиками споживчих товариств, які мають право володіти, розпоряджатися і використовувати свою частку в майні споживчої кооперації на власний розсуд [8].

Відповідно до Закону України „Про споживчу кооперацію”, для забезпечення статутної діяльності кооперативні підприємства формують неподільний (статутний), пайовий, резервний, додатковий та інший капітал за рахунок джерел у порядку передбаченому їх статутами.

Джерелами формування майна споживчого товариства, спілки є: вступні, членські, цільові й інші внески та паї членів споживчого товариства; кошти від господарської й іншої діяльності; кошти, що надходять від підприємств споживчого товариства, спілки після сплати першими податків, зборів та інших обов'язкових платежів, установлених законодавством; майно, добровільно передане членами кооперативного підприємства; грошові та майнові пожертви, благодійні внески, гранти, безоплатна допомога юридичних та фізичних осіб, у тому числі іноземних; інші надходження, не заборонені законом [5].

Положенням про організацію пайового господарства споживчої кооперації України визначено, що за рішенням загальних зборів членів споживчого товариства на основі розрахунку потреби у фінансових ресурсах на поповнення оборотного капіталу на наступний рік, або розрахунку планових розмірів кооперативних виплат проводиться приймання додаткових пайових внесків на формування фінансових ресурсів [6].

У споживчому товаристві на формування фінансових ресурсів за бажанням та заявою пайовика можуть бути направлені виплати на його паї.

Отже, в умовах ринкової економіки частково змінилася структура фінансових ресурсів підприємств споживчої кооперації: збільшилися джерела формування, в основному, за рахунок додаткових та цільових внесків до пайового капіталу (рис. 2).

Рациональність розміщення фінансових ресурсів в активах та ефективність їх використання характеризує економічну самостійність підприємства.

В умовах загострення кризової ситуації в економіці України скоротилися напрямки використання фінансових ресурсів споживчих товариств і споживспілок.

Оскільки значна частина основних засобів кооперативних підприємств використовується не на повну потужність, то фінансові ресурси на придбання основних засобів майже не застосовуються. Для модернізації основних засобів та приведення торгових приміщень до сучасних вимог фінансові ресурси вкладаються у проведення їх капітального ремонту.

З метою збільшення ресурсного потенціалу та підвищення конкурентоспроможності підприємств споживчої кооперації основна частина фінансових ресурсів вкладається в оборотні засоби підприємства.

Згідно з чинним законодавством, фінансові ресурси вкладаються у резервний капітал з метою створення резервів для надання фінансової допомоги структурним підрозділам та покриття передбачуваних збитків.

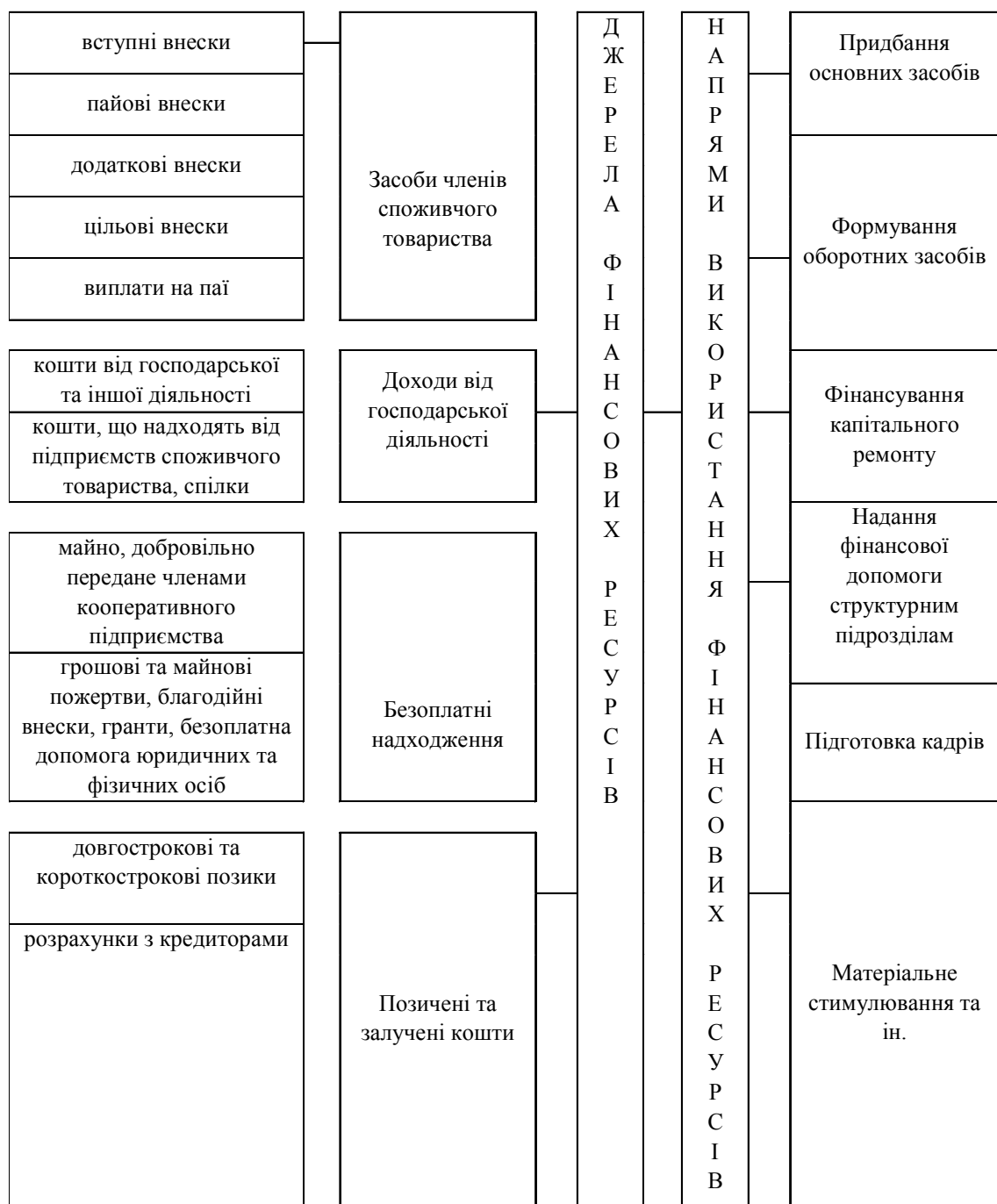


Рис. 2. Структура фінансових ресурсів споживчої кооперації за ринкової економіки

У вищестоячих кооперативних організаціях фінансові ресурси використовуються для підготовки кадрів, матеріального стимулювання працівників та інших заходів.

За нестачі власних фінансових ресурсів підприємства споживчої кооперації користуються позиками банку АТ „Укоопспілка”.

Тому, підприємствам споживчої кооперації необхідно повсякчас контролювати ефективність використання фінансових ресурсів, раціонально вкладати позичений та залучений капітал.

5. Висновки

Отже, при переході від тоталітарної системи до ринкової економіки частково змінилася

структура фінансових ресурсів підприємств споживчої кооперації, виникли нові джерела формування та в період загострення кризової ситуації скоротилися напрямки їх використання.

Тому в умовах ринку для ефективної діяльності кооперативних підприємств важливе значення має визначення необхідного обсягу фінансових ресурсів, забезпечення оптимальної структури, дешевих джерел їх формування та обґрунтованих напрямів використання. У зв'язку з цим, доцільно провести детальний аналіз факторів, які впливають на структуру фінансових ресурсів підприємств споживчої кооперації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Висновки і пропозиції тимчасової комплексної комісії кабінету міністрів України щодо реформування відносин власності та організаційних засад споживчої кооперації. – Київ, 1995.- 16 с.

2. Збірник примірних положень про фонди споживчої кооперації України (затверджені постановою правління Укоопспілки від 20.10.92. № 187) / Київ.-Центральна спілка споживчих товариств. Укоопспілка. – 1992. – 54 с.

3. Мазаракі А. А. Економіка торгівельного підприємства : підручник для вузів / [А. А. Мазаракі та ін. ; під ред. проф. Н. М. Ушакової]. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.

4. Основи кооперації: Навч. посіб. / [С.Г. Бабенко, С. Д. Гелей, Я. А. Гончарук, Р. Я. Пастушенко]. – К.: Знання, 2004. – 470 с.

5. Україна. Закон. Про споживчу кооперацію : № 2265-ХІІ від 10.04.1992, зі змінами і доповненнями.

6. Програма завершення розмежування і закріплення власності в споживчій кооперації України (Укоопспілки) : Затв. Постановою ХУІІІ (позачергового) з'їзду споживчої кооперації України 19 грудня 2000 р.

7. Стасюк Г. А. Фінанси підприємств : навч. посібник / Г. А. Стасюк – Херсон : Олді-плюс, 2004. – 480 с.

8. Укоопспілка. Концепція про розмежування власності споживчої кооперації, 2-3 березня 1994 р.

9. Укоопспілка. П'яті збори Ради Укоопспілки п'ятнадцятого скликання, 17 червня 1992р.

10. Укоопспілка. Четверті збори Ради Укоопспілки дев'ятнадцятого скликання. Положення про організацію пайового господарства споживчої кооперації України : Постанова від 24 січня 2007 р. / Вісті ДВ. – 2007. – 9 лютого.

11. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств : навчальний посібник / О. С. Філімоненков. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360с.

12. Фінанси підприємств і організацій споживчої кооперації : [підручник для студентів кооперативних вищих навчальних закладів] / [О. Г. Біла, В. П. Косаріна, С. І. Мельник, О. І. Мосціховська]. – К. : НМЦ Укоопосвіта, 1999. – 520 с.

13. Чуб Н. Г. Собственные средства потребительской кооперации / Н. Г. Чуб. – М. : Экономика, 1973. – 87 с.

УДК 339.16.012.32

Гайій І. Б.

СУТНІСТЬ, СТРУКТУРА І ФУНКЦІЇ НЕОРГАНІЗОВАНОГО СЕКТОРУ В СИСТЕМІ ТОРГІВЛІ

Анотація. У статті подається визначення терміну “неорганізований сектор” у системі торгівлі. Окреслюється місце цього сектору у загальній структурі внутрішньої торгівлі. Розглядаються структура і функції неорганізованого сектору.

Ключові слова: організований (формальний) сектор торгівлі, неорганізований сектор торгівлі, нелегалізований (неформальний) сектор торгівлі

Наріі

ESSENCE, STRUCTURE AND FUNCTION OF INFORMAL SECTOR IN THE COMMERCE

Summary. This article gives a definition of „unorganized sector” in the system of trade. Describes the location of this sector in the overall structure of internal trade. We consider the structure and functions of the unorganized sector.

Keywords: organized (formal) sector trade, commerce unorganized sector, not legalized (informal) sector trade

1. Вступ

Сучасний етап розвитку торгівлі, який характеризується поглибленням ринкових процесів, розширенням товарно-грошових відносин, посиленням конкуренції, глобалізацією товарних ринків виводить торгівлю в ранг всезагального регулятора ринкових відносин і зумовлює суттєве розширення та ускладнення її функцій і завдань. Особливий інтерес представляє науковий аналіз функціональної структури торгівлі, де органічною складовою є неорганізований сектор торгівлі.

Наукове і практичне значення окреслених проблем, недостатній рівень розроблення теоретичних засад функціонування неорганізованого сектору в системі торгівлі зумовили вибір теми статті, визначили мету і завдання дослідження.

2. Огляд літературних джерел

Секторна модель внутрішньої торгівлі розвивається без належних науково-теоретичних обґрунтувань і методологічних підходів. Вузьке коло наукових праць В. Алопія [1], Г. Башнянина [4], Я. Гончарука [3], Р. Криган [6], Л. Лігоненко [13], О. Пустовойта [12], Т. Футало [6] дають лише загальні уявлення про складну структуру пропорцій і масштаби розвитку секторів торгівлі в Україні. Нерозкритими залишаються сутність, природа, принципи, детермінанти, методологічні підходи дослідження секторної моделі в цілому та окремих секторів зокрема. В першу чергу це стосується неорганізованого сектору торгівлі.

3. Структурна модель внутрішньої торгівлі

У ринкових умовах функції торгівлі не тільки розширюються, але й суттєво ускладнюються. Їх успішна реалізація пов'язана з глибокими структурними трансформаціями і подальшим розвитком торгівлі в рамках нової організаційно-економічної моделі.

Структурна модель внутрішньої торгівлі, яка формується в Україні в останні роки, багатомірна. Вона включає організаційно-управлінську, функціональну, соціальну і територіальну структури. Тільки узгоджений їх розвиток та ефективна взаємодія може забезпечити реалізацію основних функцій торгівлі. Проте, теоретичні питання обґрунтування зазначених структур і методологічні підходи їх наукового аналізу мало розроблені. Отже, виникає об'єктивна необхідність визначення сутності складу, змісту, конфігурації та основних завдань окремих структур, їх місця і значення в системі торгівлі.

Функціональна структура об'єднує елементи, які безпосередньо забезпечують реалізацію основних функцій торгівлі. Така структура є сукупністю функціонально взаємопов'язаних елементів, які взаємодіють для досягнення загальної мети системи торгівлі – еквівалентного товарно-грошового обміну.

У функціональному плані структура торгівлі охоплює: оптову торгівлю, яка включає 40 класів, тобто видів і різновидів торгівлі; роздрібну торгівлю – 28 класів; торговельне посередництво – 12 класів і 6 класів торгівлі послугами [10].

У новій функціональній структурі найбільш масштабно розвивається оптова торгівля. Її суть полягає в організації і здійсненні купівлі-продажу великих партій товарів, продукції, сировини з метою їх перепродажу роздрібним підприємствам, виробникам, іншим суб'єктам для підприємницьких потреб. Вона покликана виконувати складні завдання: формування товарних ресурсів, організації економічних зв'язків, оптимізації товаропросування, забезпечення динамічної рівноваги сукупного попиту і пропозиції на оптовому ринку.

Проте, вітчизняна оптова торгівля на сучасному етапі такі завдання виконувати не може. На ринку споживчих товарів оптова торгівля перейшла зі сфери відносно крупних підприємств у русло дрібнооптової торгівлі, значна частина якої “нелегалізована”. Частка організованої оптової торгівлі у забезпеченні роздрібно-товарообороту не перевищує 25%.

Формування стратегічної моделі оптової торгівлі залежить від ефективної торговельної політики, сучасної правової бази, широкомасштабних інвестицій і науково-обґрунтованої цільової комплексної програми розвитку вітчизняної оптової торгівлі. Всі ці детермінуючі чинники тільки зароджуються, тому проблема розвитку оптової торгівлі залишається актуальною.

Принципово новим функціональним компонентом сфери торгівлі виступає торговельне посередництво. Воно може бути використане для забезпечення широкого кола комерційних операцій: купівлі-продажу, комісійних, консигнаційних, компенсаційних, брокерських, біржових, лізингових та ін. Проте посередницькі структури не зайняли належного місця у сфері товарного обігу в Україні. Крім того, вітчизняна статистика не дозволяє уявити масштаби і структуру посередницької діяльності на ринку товарів та послуг, хоча численні оптові посередники контролюють значні території і сегменти внутрішнього ринку. Вони забезпечують діяльність не стільки вітчизняних, скільки зарубіжних фірм в Україні.

Процес розширення торгового посередництва на товарному ринку України має об'єктивний характер. Він обумовлений зростаючими масштабами обміну, в тому числі і товарів зарубіжних фірм, оперативністю і ефективною діяльністю торговельних посередників.

Особливе місце у функціональній структурі торговельної сфери займає роздрібна торгівля, яка розвивається суперечливо і проблематично.

У цій сфері функціонує близько 40 тис. роздрібних підприємств, 2,5 тис. ринків, близько 25 тис. одиниць дрібнороздрібної мережі, 15 тис. інших об'єктів, що здійснюють роздрібну торгівлю. Загалом тут зосереджено не менше 120 тис. об'єктів торгівлі.

Об'єкти торгівлі переважно дрібні. До того ж роздрібна мережа прискорено скорочується зі 120 тис. магазинів у 1990 р. до 50 тис. у 2009 р. За цей період забезпеченість населення торговою площею скоротилася вдвічі.

Особливо виражено проявляються деформації в структурі роздрібно-товарообігу. Більше ніж 40% роздрібно-товарообігу формується поза галуззю торгівлі, крім цього близько третини товарообігу припадає на неорганізований сектор. "Дифузія" торговельної діяльності у сферах виробництва й обслуговування деформує торгівлю як галузь, послаблює її соціально-економічну роль, а неорганізований сектор - дестабілізує її.

Таким чином, всі три елементи функціональної структури (оптова торгівля, роздрібна торгівля і торговельне посередництво) у процесі внутрішньої і зовнішньої взаємодії ре-структуризуються сумісно, утворюючи різні підсистеми у вигляді секторів, сегментів, інших об'єднань.

4. Секторна структура внутрішньої торгівлі

Найбільший інтерес представляє секторний розріз функціональної структури торгівлі, який є організаційно-економічним поділом торговельної системи на сектори залежно від ступеня організації суб'єктів торгівлі, цілісності управління та легалізації торговельної діяльності.

Секторна структура внутрішньої торгівлі, як похідна від функціональної структури, базується на основних принципах організації торгівлі: системності, ієрархічності впорядкованості, необхідного різноманіття, адаптивності, ефективності та ін.

Структурна модель (рис. 1.1) включає три сектори: організований (формальний) сектор торгівлі, неорганізований сектор торгівлі і нелегалізований (неформальний) сектор торгівлі, на які накладається тіньовий оборот торгівлі.

В першому секторі (організованому або формальному) зосереджені суб'єкти - торговельні підприємства, організації, об'єднання, які здійснюють торговельну діяльність на правах юридичної особи. Їх кількість перевищує 84 тис. підприємств роздрібно-і оптової торгівлі. Правда, у самій галузі торгівлі функціонує їх 60%, а решта суб'єктів мають позагалузеву належність.

Юридичні особи
Фізичні особи - підприємці
Позагалузєва мережа
Галузєва мережа
Організований (формальний)

сектор торгівлі
Неорганізований
сектор торгівлі
Неформальний (нелегалізований)
сектор торгівлі

Тіньовий оборот торгівлі
Неформальні ринки
Незарєєстровані суб'єкти
Напівлегальні об'єкти
Юридичні особи

У другому секторі (неорганізованому) об'єднано специфічний контингент суб'єктів - фізичні особи-підприємці. Цей сектор не тільки багаточисельний, але й слабо структурований, по-суті організаційно не оформлений і має специфічні механізми управління.

Третій сектор (неформальний або нелегалізований) характеризується тим, що тут функціонують, головним чином, незарєєстровані суб'єкти торгівлі. Відповідно їх діяльність має "тіньовий" характер.

Принципи організації торгівлі сприяють розвитку і функціонуванню секторної системи торгівлі. Проте в економічній літературі немає єдиних теоретичних поглядів на визначення секторів економіки, у тому числі торгівлі. Різничитання допускають і офіційні документи, законодавчі акти.

Для обґрунтування секторного поділу економіки, галузей, окремих сфер найбільш фундаментальними є методологічні підходи Системи національних рахунків (СНР).

В національних рахунках виділені такі інституційні сектори економіки: нефінансові корпорації; фінансові корпорації; сектор загального державного управління; домашні господарства; некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства [7].

Отже, СНР розмежовує сектори відповідно до функцій, тому тут не виділені формальні, неформальні, неофіційні, тіньові сектори, оскільки вторинний поділ має свої ознаки і особливості.

Найбільш масштабним у національній економіці є формальний (організований) сектор економіки, який визначається як сфера легально та офіційно зарєєстрованої діяльності юридичних осіб, які функціонують на засадах корпоративності у всіх галузях економіки. Для суб'єктів цього сектору характерні організаційна побудова, організаційні відносини і організаційне забезпечення своєї діяльності.

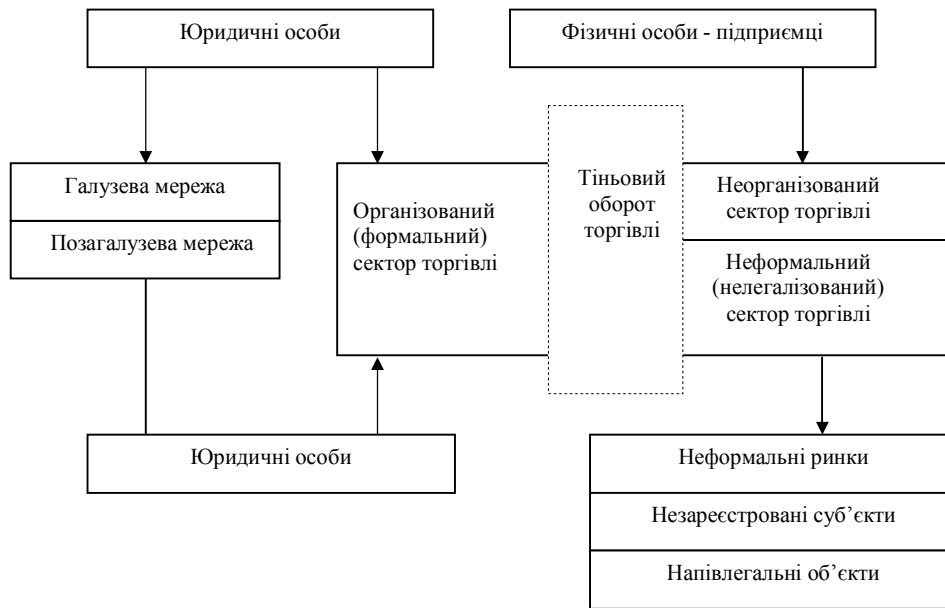


Рис. 1. 1. Секторна структура внутрішньої торгівлі

Поряд з “формальним сектором” в економіці країни інтенсивно розвивається “неформальний сектор”. Сучасні дослідники СНР кваліфікують “неформальний сектор” (неофіційний) як сферу діяльності некорпоративних суб’єктів, що діють з метою забезпечення зайнятості та отримання прибутку. Як видно, ключовим словом тут є декорпоративність, тобто відсутність організаційних засад, об’єднаних форм. На цій підставі Міжнародна організація праці, інші міжнародні організації зараховують цей сектор до інституту домашніх господарств. Однак понятійний зміст домогосподарств, відповідно до методології адміністративної статистики, орієнтований зовсім на інші ознаки: спільне проживання осіб, сумісне володіння майном, спільне володіння господарством та інші. Таким чином, домашні господарства виступають як конкретний вид “неформального сектору економіки”, а не як всезагальне поняття.

Ще один зазначений сектор - “неорганізований”, відповідно до методології СНР - це форма самозайнятості громадян у сфері виробництва і послуг, яка займає значне місце у їхньому господарстві, але не враховується офіційною статистикою [8]. Таке визначення з достатньою глибиною розкриває сутність лише неформального сектору економіки, тобто сфери неофіційної діяльності, і водночас чітко доводить, що неформальний та неорганізований сектор не ототожнюються.

5. Характерні особливості неорганізованого сектору

В неорганізованому секторі підприємницька діяльність офіційно зареєстрована. Статистичний облік у цьому секторі ведеться опосередковано. Це означає, що в неорганізованому секторі діяльність у цілому неприхована, вона оцінюється і додається до вартості випуску, розрахованою за даними

офіційного статистичного обліку. Відповідно, цей сектор впливає на загальний розмір ВВП, його структуру, проміжне і кінцеве споживання.

Неорганізований сектор має також ряд інших специфічних ознак. Так суб’єктивний склад неорганізованого сектору обмежено лише фізичними особами-підприємцями.

Характерною особливістю неорганізованого сектору є також спрощена система економічних, трудових відносин, оподаткування і звітності.

В організаційному плані головна особливість неорганізованого сектору полягає в незалежності суб’єктів господарювання, індивідуалізації організаційних дій та відсутності організаційних відносин.

Таким чином, вищезазначені ознаки і особливості дозволяють визначити “неорганізований сектор” як сферу офіційно зареєстрованої підприємницької діяльності некорпоративних суб’єктів, які функціонують на засадах спрощеної системи господарських, трудових відносин, режимів оподаткування, звітності з метою забезпечення зайнятості та отримання доходів.

В цілому можна зробити висновок, що залежно від ступені легалізації підприємницької діяльності, організаційного статусу суб’єктів господарювання і системи економічних, соціальних, організаційних, правових відносин інституційні сектори економіки можуть бути поділені на:

- організований (формальний) сектор економіки;
- неорганізований (легальний) сектор економіки;
- неформальний (неофіційний) сектор економіки;
- тіньовий (нелегалізований) сектор економіки.

Слід особливо підкреслити, що в жодній сфері підприємницької діяльності зазначені сектори у чистому вигляді не функціонують. Вони надзви-

чайно складно інтегровані у багатомірних структурах. Найбільш виражено така структура проявляється в сфері торгівлі.

У контексті загальної характеристики “неорганізованого сектору” економіки можна сформулювати визначення галузевого “неорганізованого сектору” торгівлі з притаманної йому специфіки. Отже, “неорганізований сектор” торгівлі є сукупністю некорпоративних суб'єктів (підприємців-фізичних осіб), які організаційно здійснюють торговельну діяльність на засадах самостійності, самоопукності і самозайнятості.

Для “неорганізованого сектору” торгівлі характерні:

- суб'єктний склад, який представлений фізичними особами-підприємцями у вигляді дрібних торговельних підприємств;

- некорпоративний характер суб'єктів, що функціонують і розвиваються в межах простих організаційних форм;

- офіційно зареєстровані і легалізовані види діяльності відповідно до КВЕД;

- підприємницькі принципи діяльності;

- загальні правила, регламенти та правові норми діяльності в сфері обігу товарів і послуг;

- спрощені режими реєстрації, звітності, оподаткування, кредитування, припинення діяльності;

- особливий характер трудових відносин, оплати праці, пенсійного забезпечення;

- підвищений ризик та загрози економічної безпеки.

Вітчизняна і зарубіжна практика показує, що неорганізований сектор охоплює значні сегменти стаціонарної мережі (невеликих магазинів), дрібно-роздрібною мережі, нестаціонарних об'єктів, автозаправок, аптечних пунктів, об'єктів ресторанного бізнесу.

Структура неорганізованого сектору торгівлі складна. Вона охоплює не менше 800 тис. стаціонарних та нестаціонарних об'єктів торгівлі, що майже на ряд вище від сектору організованої торгівлі. Щоправда, за масштабами товарообігу неорганізований сектор значно поступається - він складає 100-110 млрд грн у рік.

6. Висновки

Масштаби “неорганізованого сектору” торгівлі і характер його діяльності зумовлює об'єктивну необхідність визначення чинників і умов його функціонування, тенденцій та перспектив розвитку. Особливий теоретичний і практичний інтерес представляє об'єктивність існування такого сектору у внутрішній торгівлі України та загрози його економічної безпеки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Апопій В. В. Організація торгівлі: підручник; / [В. В. Апопій, І. П. Міщук, В. М. Ребрицький, С. І. Рудницький, Ю. М. Хомяк] / [3-тє вид.] – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 632 с.

2. Бандурка О. М. Основи економічної безпеки : підручник / О. М. Бандурка, В. Є. Духов, К. Я. Петрова, І. М. Червяков – Харків: Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 236 с.

3. Внутрішня торгівля: регіональні аспекти розвитку: монографія / [за ред. О. О. Шубіна, Я. А. Гончарука]. – Донецьк-Львів: ДонНУЕТ, 2007. – 404 с.

4. Економічні системи: монографія. Т. 1. / [за ред. Г. І. Башнянина]. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2006. – 484 с.

5. Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика / [за ред. З. Ватаманюка]. – Львів: “Новий світ-2000”, 2005. – 648 с.

6. Криган Р. В. Стан і тенденції розвитку роздрібною торговельною мережі у Львівській області / Р. В. Криган, Т. В. Футало // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.6. – С. 188-194.

7. Методологічні положення / Національні рахунки України. – Держкомстат. – К.: 2008. – С. 6.

8. Моторин Р. М. Система національних рахунків / Р. М. Моторин, Т. М. Моторина – К.: КНЕУ, 2002. – С. 185.

9. Науково-практичний коментар до Господарського кодексу України. – К.: Юрінком Інтер, 2004. – С. 91.

10. Національний класифікатор України: Класифікація видів економічної діяльності (NACE, Rev. 1.1-2002) ДК 009:2005

11. Предборський В. А. Економічна безпека держави: монографія / В. А. Предборський – К.: Кондор, 2005. – 391 с.

12. Пустовойт О. Розвиток ринку торговельних послуг / О. Пустовойт // Економіка України: Політико-економічний журнал Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, Міністерства фінансів України та Національної академії наук України. – 2004. – № 9. – С. 30-36 .

13. Споживчий ринок України: методологія дослідження та регулювання: моногр. / [за заг. ред. Л.О. Лігоненко]. – К.: [Київ. нац. торг.-екон. ун-т], 2007. – 378 с.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТОВАРНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Анотація. Робота присвячена визначенню основних тенденцій формування товарно-ресурсного потенціалу агропродовольчого ринку у контексті залучення в обіг продовольства. Проаналізовано стан виробництва, обігу та споживання основних видів продовольчих ресурсів. Досліджено проблеми, що пов'язані із сучасним станом вітчизняного ринку агропродовольства.

Ключові слова: агропродовольчий ринок, товарні ресурси, товарно-ресурсний потенціал, сільгосппродукція, продукти харчування

Shaleva

PROBLEMS OF RESOURCE POTENTIAL'S MERCHANTABILITY OF UKRAINIAN AGRI-FOOD MARKET

Summary. The work is devoted to the trend of commodity resources of the food market in the context of engaging in turnover of food. The condition of production, circulation and consumption of main food resources have been analyzed. The problems associated with the current state of the domestic agri-food market have been investigated.

Keywords: agro market, stocks, inventory, agricultural commodities, foodstuffs

1. Вступ

Сучасний стан розвитку народного господарства в Україні свідчить про необхідність обґрунтування ефективних економічних відносин між господарюючими суб'єктами. У зв'язку з загостренням економічної ситуації, як у світовому, так і у вітчизняному масштабі, одним із найбільш нагальних завдань є належне забезпечення потреб населення у продовольстві. Наукове узагальнення напрямів реформування, подолання наслідків економічної кризи, вибір орієнтирів економічного розвитку переконливо свідчать, що без ефективного формування товарно-ресурсного потенціалу агропродовольчого ринку це завдання вирішити неможливо.

Під товарними ресурсами агропродовольчого ринку розуміють масу сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки, що надходить протягом певного часу від виробників чи інших джерел для задоволення потреб народного господарства та населення. Вони охоплюють сільськогосподарську продукцію, одержану безпосередньо від виробників, продукти її первинної переробки та готові товари, одержані в сільському господарстві і у переробній промисловості, а також наявні у вигляді перехідних запасів у сфері товарного обігу [1].

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблематика формування товарно-ресурсного потенціалу піднімалася в працях В.В. Алопія [1], М.В. Кузубова [6], М.М. Кулаєць [7], Т.О. Осташко [8], П.Т. Саблука [11] та інших учених. Однак, динамічний розвиток економічних відносин в Україні загострює старі і породжує нові актуальні проблеми формування товарно-ресурсного потенціалу у сфері АПК. У зв'язку з цим, постає необхідність подальшого аналізу цього механізму.

3. Постановка завдання

Метою дослідження є визначення специфіки, тенденцій та проблем формування товарно-ресурсного потенціалу агропродовольчого ринку України на сучасному етапі розвитку ринкових відносин.

4. Виклад основного матеріалу

Товарні ресурси аграрнопродовольчого ринку формують товарну пропозицію, тісно пов'язану з попитом населення та виражають кількість і вартість товарів, що представлені на ринку сільськогосподарськими та промисловими товаровиробниками або роздрібною торгівлею для їх реалізації. Розмір і склад пропозиції товарних ресурсів залежать, першочергово, від виробничих факторів: розміщення, спеціалізації та концентрації сільськогосподарського і промислового виробництва, терміну і часу виробництва, широти виробничого

асортименту, використання у виробництві науково-технічного процесу тощо [7].

Об'єктом товарного обігу є тільки товарна продукція. Тобто товарні ресурси агропродовольчого ринку не охоплюють усієї виробленої продукції, оскільки частина її залишається у промислових або сільськогосподарських виробників для внутрішньогосподарського споживання.

Першоджерело створення товарних ресурсів агропродовольчого ринку – це сільськогосподарська продукція. Фактично величина товарних ресурсів у цьому випадку залежить від обсягів сільськогосподарської продукції, виробленої протягом певного періоду. Дані щодо обсягів та структури виробництва сільгосппродукції за період 1990-2009 рр. демонструє таблиця 1 [3].

ності сільськогосподарських культур, зменшення поголів'я худоби та птиці, зниження їх продуктивності, невикористання прогресивних технологій в агрокультурі та тваринництві через зниження економічного інтересу селян до діяльності в аграрній сфері [4].

Протягом останніх 9 років ситуація дещо стабілізувалася. Так, обсяги таких видів сільгосппродукції як зерно, соняшник і овочі зросли, у той час як виробництво картоплі, та особливо продуктів тваринного походження, залишалися майже незмінними. Така ситуація свідчить про відсутність практичних позитивних змін у сільському господарстві і щодо товарної пропозиції на українському агропродовольчому ринку залишається незадовільною. До причин такого явища, крім вище пере-

Таблиця 1

Виробництво продукції сільського господарства в Україні

Вид продукції	Од. виміру	1990	2000	2008	2009	2009 р. до у % до	
						1990	2008
Зерно	тис. т	51009	24429	53290	46028	90,2	86,4
Цукрові буряки	тис. т	44264	13199	13438	10067	22,7	74,9
Соняшник	тис. т	2571	3457	6526	6364	у 2,5 р.б.	97,5
Овочі	тис. т	6666	5821	7965	8341	125,1	104,7
Картопля	тис. т	16732	19838	19545	19666	117,5	100,6
Плодово-ягідні	тис. т	2902	1453	1504	1482	51,1	98,5
М'ясо (жива вага)	тис. т	6428	2600	2728	2729	42,5	100,0
Молоко	тис. т	24509	12700	11762	11607	47,4	98,7
Яйця	млрд.шт	16,3	8,8	14,9	15,9	97,5	106,7

Аналіз таблиці 1 свідчить про значні негативні зміни, що відбулися у вітчизняному агропромисловому виробництві. Так, у порівнянні з 1990 р. суттєво зменшилися обсяги виробництва продуктів тваринного походження, що призвело до деформації процесів у переробній промисловості та, особливо, у споживанні цих продуктів населенням. Для тих видів продукції, де обсяги виробництва збільшилися, зростання було незначним (за винятком соняшника), а у порівнянні з тривалістю досліджуваного періоду (19 років) результати свідчать про несприятливі тенденції та про те, що сільськогосподарське виробництво перебувало і на сьогоднішній момент перебуває в стані занепаду.

Така ситуація була наслідком кризового становища в державі, що призвело до зростання цін на матеріально-технічні ресурси та засоби праці, скорочення посівних площ, зменшення урожай-

рахованих, можна віднести також те, що сфера сільського господарства в Україні виведена із загальної системи господарювання.

При організації економічної діяльності в системі регулятивних і розподільчих відносин інтереси сільськогосподарського виробництва були фактично проігноровані.

Аграрна продукція складає лише частину товарних ресурсів АПК. Інша, відповідно, формується у харчовій та переробній промисловості. Ці ресурси характеризуються широким асортиментом, належать до товарів переважно повсякденного попиту, доведені до товарного виду і готові до споживання в обмежені терміни, а також становлять майже половину товарообороту внутрішньої торгівлі України [8]. Структура та обсяги виробництва основних видів продуктів харчування представлені у табл. 2 [12].

Виробництво основних видів продовольчих товарів в Україні (тис. т)

Вид продукції	1990	2000	2008	2008 р. у % до	
				1990	2000
Хліб і хлібобулочні вироби	6701	2464	1978	29,5	80,3
Борошно	7671	3079	3030	39,5	98,4
Крупи	962	296	363	37,7	122,6
Кондитерські вироби	1111	668	873	78,6	130,7
Макаронні вироби	360	117	207	57,5	176,9
Безалкогольні напої (млн. дал)	151	67	173	114,6	у 2,6 р.б.
Цукор	6791	1780	1571	23,1	88,3
Олія	1070	97	1867	174,5	у 19,2 р.б.
Масло вершкове	444	135	85	19,1	63,0
Маргаринова продукція	289	162	316	109,3	195,1
М'ясо і м'ясопродукти	3663	575	991	27,1	172,3
Молоко і молокопродукти	6432	699	1335	20,8	191,0

У порівнянні з 1990 р. обсяги виробництва основних видів продовольчих товарів у 2008 р. різко зменшилися і становили в середньому 69,1% від базового періоду. За останні 8 років ситуація певним чином стабілізувалася, проте негативні тенденції залишаються незмінними щодо виробництва хліба і хлібобулочних виробів, цукру та, особливо, вершкового масла. Останній продукт у значній мірі компенсується на споживчому ринку значним покращенням щодо збільшення обсягів олії та маргаринової продукції, які до того ж характеризуються нижчим діапазоном цін.

Значні обсяги агропродовольчих ресурсів зумовлюють активну взаємодію торгівлі й АПК, спрямовану на їх залучення в економічний оборот та забезпечення товарно-грошового обміну. Завершальну стадію цього процесу забезпечує роздрібна торгівля. Пов'язуючи обмін з особистим споживанням продовольства, вона опосередковує процес відтворення, впливає на обсяги і структуру товарної пропозиції на ринку агропродовольства та забезпечує життєво необхідні потреби людей у продуктах харчування [2]. Товарну структуру роздрібного товарообороту продовольчих товарів демонструє таблиця 3 [10].

Як бачимо, обсяги реалізації продовольчих товарів у 2008 р. збільшилися у порівнянні з попереднім роком, проте це відбулося, в основному, завдяки зростанню рівня цін, а не збільшенню фізичних обсягів продажу. Причому, темпи зростання роздрібного товарообороту суттєво випереджають темпи змін обсягів виробництва сільгосппродукції та випуску продовольчих товарів, що свідчить про суттєві диспропорції, та, разом з тим, значний потенціал розвитку сфери виробництва.

Водночас у структурі товарообігу спостерігаються значні деформації. Так, найбільша частка припадає на групу алкогольних виробів. Сумарна питома вага хлібобулочних, кондитерських та макаронних виробів становить понад 11%, у той час як молокопродуктів реалізується менш ніж 5%, овочів – менше 2%, а плодів та ягід – менш ніж 3%. На перший погляд, значну частку у загальній структурі товарообороту займають м'ясо та м'ясопродукти, проте цей показник наведений у грошовому вимірі (ціни на цю товарну групу є досить високими). Якщо провести аналіз натуральних показників реалізації, то ситуація стає прямо протилежною.

Так, через роздрібну мережу підприємств і ресторанного господарства у 2008 р. було реалізовано загального обсягу 36 % вироблених хлібопродуктів, 2% картоплі, 3,5 % овочів, 10% плодів та ягід, 12% цукру, 18% олії, 41,1% м'яса та м'ясопродуктів, 30,8 % вершкового масла, 22% яєць [7]. Таким чином, роль організованої роздрібної торгівлі у реалізації основних груп продовольчих товарів є надзвичайно низькою, оскільки вона залучає в оборот лише незначну частку товарних ресурсів агропродовольчого ринку. Переважна частина продовольства реалізується через неорганізовані та неконтрольовані канали розподілу, що є загрозливим для організації ефективної системи товаропросування і забезпечення потреб населення в продуктах харчування.

Водночас певною мірою позитивним моментом є високий рівень залучення в товарообіг продовольчих товарів вітчизняного виробництва, що свідчить про значний потенціал АПК щодо забезпечення внутрішніх потреб.

**Товарна структура роздрібногo товарообороту підприємств з торгівлі
продовольчими товарами в Україні**

Види товару	2007			2008			2008 до 2007, %
	това- роо- бо- рот, млн грн	у % д о з а г а л ь н о г о п і д с у м к у	частка товарів вітчизня- ного виробни- цтва в товароо- бороті, %	това- роо- борот, млн грн	у % д о з а г а л ь н о г о п і д с у м к у	частка товарів вітчизняного виробництва в товарооборо- ті, %	
Хліб і хлібобулочні вироби	2009	3,2	98,8	2636	3,1	98,6	131,2
Борошно	272	0,4	98,0	383	0,5	97,0	140,8
Крупи	618	0,9	91,0	966	1,1	91,6	156,3
Кондитерські вироби	4480	7,1	90,0	6253	7,4	90,1	139,6
Макаронні вироби	614	0,9	84,9	884	1,0	82,7	143,9
Безалкогольні напої	2436	3,9	92,1	3028	3,6	92,8	124,3
Алкогoльні напої	8586	13,6	88,7	11538	13,6	88,5	134,4
Картопля	389	0,6	90,4	437	0,5	92,6	112,3
Овочі	1019	1,6	87,5	1508	1,8	88,7	147,9
Плоди та ягоди	1528	2,4	64,7	2257	2,7	62,1	147,7
Цукор	548	0,8	95,4	691	0,8	97,2	126,1
Олія	672	1,0	92,9	1205	1,4	92,9	192,2
Масло вершкове	636	1,0	95,1	874	1,0	96,0	137,4
Маргарінова продукція	317	0,5	92,8	376	0,4	92,7	118,6
М'ясо і м'ясопродукти	7844	12,5	96,1	11042	12,9	96,5	140,7
Молоко і молокопродукти	3084	4,9	93,2	3921	4,6	92,9	127,1
Яйця	686	1,1	98,9	1138	1,3	99,1	165,9
Усього продтоварів	62995	100	88,2	85052	100	88,2	135,0

Негативним фактором у формуванні товарно-ресурсного потенціалу є значне зростання цін на продукти харчування при зниженні доходів населення, що спричиняє зниження рівня платоспроможного попиту (табл. 4) [10]; [12].

Аналіз динаміки цін показує, що ціни на продовольчі товари загалом зростають швидшими темпами, ніж на інші товари та послуги, а оскільки ця категорія товарів є життєво необхідною, це

негативно впливає на стан продовольчого забезпечення населення. Це значною мірою стосується як неконтрольованих каналів реалізації, так і організованої роздрібної торгівлі, особливо крупних торговельних мереж. За останній рік значно зросли ціни на такі продукти першої необхідності, як цукор, крупи, олія. Причому, фактичне зростання рівня цін є вищим за статистичне, через значне пере-

**Індекси споживчих цін на продовольчі товари в Україні
(до попереднього року, %)**

Роки	Продовольчі товари	Усі товари та послуги	Середній індекс споживчих цін
2000	128,4	128,2	125,8
2007	109,7	108,1	112,8
2008	135,7	122,8	125,2
2009	111,9	127,7	115,9

міщення обороту у сектори, де відсутня офіційна статистика (приватна мережа, ринки тощо).

Причому, середні темпи зростання цін на продовольчі товари майже в 1,5 раза випереджають світові показники.

високих інфляційних показниках 2008-2009 рр. значна частка належала саме продуктам харчування. Як наслідок, реальний споживчий попит знизився більш ніж на 20% [2].

Таблиця 5

**Забезпечення населення
основними продуктами харчування в Україні (кг на особу)**

Вид продукції	Раціональ на норма спожива- ння	1990	2000	2008		2008 р. у % до раціональної норми споживання	
				всього	у т.ч. за рахунок власного виробниц- тва	всього	у т.ч. за рахунок власного виробниц- тва
М'ясо і м'ясопродукти	80	68,2	32,8	50,6	38,7	63,2	48,4
Молоко і молокопродукти	380	373,2	197,7	231,8	208,8	56,3	54,9
Яйця, шт	300	272	164	260	258	86,7	86,0
Хліб і хлібпопродукти	110	141	124,1	115,4	110	104,9	100,0
Картопля	125	131	134,5	131,8	131,7	105,4	105,3
Овочі та баштанні	160	102,5	101	129,2	121,5	80,7	75,9
Плоди, ягоди, виноград	90	47,5	29,1	43,5	16,8	48,3	18,7
Цукор	38	50	36,5	40,9	38,9	107,6	102,4
Олія	20	11,6	9,3	15,0	X	75,0	X

Ця ситуація стала наслідком відсутності ефективного кредитування торговців, підвищення відпускних цін виробниками, накопичення неплатежів постачальникам та боргових зобов'язань перед банками, високі додаткові збори і відрахування, які встановлюються для постачальників. Крім того, при збільшенні цін на продовольство, очікуючи ще більшого росту цін, починають купувати його ще у більших кількостях, тим самим провокуючи загострення цінової ситуації. Тому у

Серед тенденцій сучасного формування товарно-ресурсного потенціалу продовольчих ресурсів особливого значення набуває тенденція зменшення забезпечення потреб населення у продуктах харчування (табл. 5) [11].

Як бачимо, якість раціону харчування у порівнянні з 1990 р. значно погіршилася. Наведені дані свідчать, що населення нашої держави споживає основних продуктів в середньому в межах 50-65% фізіологічної норми. Насамперед це сто-

сується м'яса і м'ясопродуктів, молока і молокопродуктів, плодів, ягід та винограду. Разом з тим, є певне перевищення споживання хліба і хлібобулочних виробів та картоплі, що є наслідком переходу на порівняно дешевші продукти рослинного походження при суттєвому зростанні цін на м'ясо і молоко та зменшенні обсягу пропозиції останніх. Крім того, невисокими залишаються обсяги забезпечення потреби у продуктах харчування за рахунок власного (внутрішнього) виробництва. Такий факт у сукупності зі значним зниженням обсягів виробництва сільгосппродукції свідчить про загострення продовольчої безпеки [13].

5. Висновки

Можна стверджувати, що головними проблемами функціонування ринку агропродовольчих ресурсів є їх низька ємність (зменшення обсягів споживання, зокрема, через низьку купівельну спроможність населення), особливо щодо продуктів тваринного походження, розширене самозабезпечення (фонд споживання наполовину натуралізований за рахунок значного розширення виробництва агропродовольства у господарствах населення). Все це свідчить про нераціональну структуру товарних ресурсів агропродовольчого ринку.

Тому для формування ефективного товарно-ресурсного потенціалу необхідно насамперед вирішити питання щодо забезпечення громадянам України обсягів харчування не нижче раціональних норм. Внаслідок цього подальший ефективний розвиток агропродовольчого ринку України можливий лише за наявності зростаючого платоспроможного попиту [8]. Таким чином, основним фактором продовольчої безпеки з боку споживання в умовах реформування економіки є рівень доходів населення. Тому суттєве значення на даному етапі повинні мати заходи, щодо політики формування доходів та сприяння зміщенню пріоритетів соціальної політики, спрямованих першочергово на підтримку незахищених верств населення.

Заходи, спрямовані на підвищення платоспроможного попиту, повинні передувати діям щодо розвитку агропромислового виробництва. Для цього потрібна структурна перебудова народного господарства на ринкових засадах з одночасним ефективним державним регулюванням агропродовольчого ринку та удосконаленням механізму оперативного реагування на існуючі та потенційні загрози. У зв'язку з цим важливими стратегічними пріоритетами у сфері обігу слід вважати досягнення паритетності у системі товарно-грошового обміну та досягнення оптимальних економічних пропорцій у процесі розширеного відтворення в АПК. Найбільш гострою в цьому напрямку залишається проблема динамічного розвитку галузей агропромислового виробництва і торгівлі агропродовольчими ресурсами. Тому, акту-

альними залишаються подальші наукові дослідження теоретико-методологічного та практичного забезпечення у сфері розвитку сільськогосподарського виробництва, організації ефективної системи розподілу ресурсів агропродовольства і забезпечення продовольчої безпеки України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Апопій В. В. Внутрішня торгівля та АПК України: ефективність взаємодії: монографія / В. В. Апопій. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2007. – 368 с.
2. Боровских Н. Потребление продуктов питания и его прогнозирование / Н. Боровских // АПК: экономика, управление – 2008. – №3. – С. 35-39.
3. Виробництво основних видів сільськогосподарських культур та продукції тваринництва. – [Цит. 2010, 7 квітня]. – [Електронний ресурс]. – Реж. доступу : <http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/sg/vpt/vpt_u/vpt2010.html>.
4. Глібов Р. В. Чинники формування та функціонування ринку продовольчої продукції / Р. В. Глібов // Економіка АПК. – 2009. – № 12 (182). – С. 92-95.
5. Кваша С. Стан аграрного ринку та продовольча безпека України / С. Кваша, В. Хоменко // Економіст. – 2005. – № 7-8. – С.72.
6. Кузубов М. В. Аналіз і оцінка ситуації на ринку агропродовольчих товарів в Україні / М. В. Кузубов // Економіка АПК. – 2002. – № 6. – С.88-91.
7. Кулаєць М. М. Формування продовольчих ресурсів в Україні / [Кулаєць М. М., Бабієнко М. Ф., Лайко П. А., Вітвицька О. Д., Лучник М. М.] // Економіка АПК. – 2010. – № 2 (184). – С. 41- 46.
8. Осташко Т. О. Ринкова трансформація аграрного сектора / Т. О. Осташко. – К.: Фенікс, 2004. – 280 с.
9. Ринки реального сектора економіки України : структурно-інституційний аналіз / [Точилін В. О., Осташко Т. О., Пустовойт О. В. та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. В. О. Точиліна]; НАН України: Інститут економіки та прогнозування. – К., 2009. – 640 с.
10. Роздрібний товарооборот за 2006-2009 рр. – [Цит. 2010, 7 квітня]. – [Електронний ресурс]. – Реж. доступу : <http://ukrstat.gov.ua/operativ_2010/sr_u/sr0310_html>.
11. Саблук П. Т. Продовольча безпека України / П. Т. Саблук, О. Г. Білорус, В. І. Власов // Економіка АПК. – 2009. – № 10 (180). – С. 3-7.
12. Сільське господарство України. Статистичний збірник за 2008 рік / Держкомстат України: [за ред. Ю.М. Остапчука]. – К., 2009. – 290с.
13. Шевченко О. О. Заходи щодо державного регулювання збільшення споживання продовольства населенням / О. О. Шевченко // Економіка та держава. – 2008. – № 4. – С. 87-90.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ КООПЕРАТИВНИХ СИСТЕМ

Анотація. Виокремлено найбільш типові функціонально-рівневі інтерпретації кооперативних систем. Охарактеризовано основні тенденції та особливості розвитку макроекономічної теорії кооперативних систем. Виділено різні типи економічних систем за рівнем їх економічної ефективності. Охарактеризовано окремі типи кооперативних систем через призму „повноти” використання економічних ресурсів.

Ключові слова: кооперативні системи, макроекономічна теорія кооперативних систем, економічна ефективність, повне використання економічних ресурсів, інфляція, стагфляція

Drabovskiy

FEATURES OF FORMING OF MACROECONOMIC ANALYSIS OF COOPERATIVE SYSTEMS

Summary. The most typical functionally level interpretations of the co-operative systems are selected. Basic tendencies and features of development of macroeconomic theory of the co-operative systems are described. The different types of the economic systems are selected after a level them economic efficiency. The separate types of the co-operative systems are described through a prism use of economic resources.

Keywords: co-operative systems, macroeconomic theory of the co-operative systems, economic efficiency, complete use of economic resources, inflation

1. Вступ

На сучасному етапі розвитку трансформаційної економіки України широкого поширення набули дослідження кооперативних систем. Однак, теоретико-методологічні аспекти розвитку політичної економії кооперативних систем висвітлено у працях небагатьох українських учених. Над цією проблемою працювали в основному науковці Львівської комерційної академії, зокрема Г. Башнянин [7-11, с. 13-16], П. Бондар [7], А. Серета [7], В. Савіна [8], Є. Шевчук [8], Й. Фуджак [9, 14], Г. Третяк [10], Є. Рехлецький [12], В. Загорський [13], І. Копич [13, 15, 16], Д. Богиня [16] та інші. Однак, попри загальну увагу до цієї проблеми, теоретико-методологічні її аспекти залишаються не достатньо висвітленими та потребують подальшого опрацювання.

2. Постановка проблеми

Ціллю є характеристика методологічних аспектів розвитку макроекономічної теорії кооперативних систем.

3. Результати дослідження

Проведений нами аналіз сучасної кооперативної літератури дозволяє виокремити чотири

найбільш типові функціонально-рівневі інтерпретації кооперативних систем, а саме: вузьку, широку, гіпершироку та метагіпершироку. Згідно з метагіперширокою інтерпретацією кооперативні системи – це форма господарської діяльності (в широкому, звичайно, значенні господарської діяльності, яка охоплює не лише власне економічну, а й соціально-духовну, соціально-політичну та іншу діяльність) людей-власників у межах усього комплексу кооперативних галузей. Якщо покласти таке трактування за основу наукового аналізу, на базі цього ми поступово увійдемо в сферу формування макроекономічної теорії кооперативних систем. За характером макроекономічний аналіз кооперативних систем є порівняльним, оскільки в ньому кооперативні системи розглядаються як окрема економічна одиниця на фоні некооперативної частини національної економіки.

Оскільки кооперативні системи займають проміжне становище між приватними та державними економічними системами, то макроекономічний аналіз кооперативних систем доцільно здійснювати в розрізі „некооперативні (приватні) – кооперативні – державні системи”. Проміжними

вони є як з точки зору природи, так і економічної ефективності. Аналізуючи кооперативні системи з таких позицій, слід зазначити, що за ефективністю – це системи з нормальною або близькою до нормальної ефективністю, тоді як приватні і державні виступають як системи, відповідно, з наднормальною і донормальною економічною ефективністю. Економічними системами з нормальною економічною ефективністю функціонування називають системи, в яких економічні результати збалансовуються з економічними витратами. В таких системах чистий прибуток дорівнює нулю і є лише так званий нормальний прибуток, який виступає як економічна форма доходу від купівлі-продажу такого специфічного ресурсу, як підприємницькі здібності [1-6]. Кооперативні системи в їх метагіперширокій інтерпретації є в основному системами з майже нормальною економічною ефективністю, значення якої близьке до одиниці.

Другими видом економічних систем, якщо їх типологізувати з позицій економічної ефективності, є економічні системи з наднормальною економічною ефективністю. У таких системах грошові доходи від економічної діяльності перевищують економічні витрати. Це, як правило, приватні економічні системи.

Третім типом економічних систем є економічні системи з донормальною економічною ефективністю, або з негативним чистим прибутком. Такими системами є системи державного, чи суспільного, порядку (у більшості країн світу державний сектор економіки дотується, чи субсидіюється, державою, що слугує підтвердженням формування у ньому негативного чистого прибутку).

У конкурентному ринковому середовищі економічні системи з наднормальною економічною ефективністю постійно розширюються. Вони виготовляють, реалізують і споживають дедалі більше ВВП. Економічні системи з нормальною економічною ефективністю є більш-менш стабільними, а економічні системи з донормальною економічною ефективністю, навпаки, дедалі більше звужуються. Усе вищевикладене дає підстави стверджувати, що кооперативні системи є найбільш стабільними економічними. Однак, за певних умов вони також можуть звужуватися або розширюватися.

В адміністративний період розвитку національної економіки кооперативний сектор переважно розширювався. Це розширення обумовлювалося значним державним захистом та державною підтримкою вітчизняної кооперації. Позитивні ефекти державного захисту і державної підтримки адміністративних кооперативних систем посилюються такими об'єктивними умовами, або передумовами, як потенційний та географічний монополізм. Щоправда, позитивні ефекти потенційного і географічного монополізму в окремих випадках “з’їдалися”

низьким рівнем позитивного ефекту масштабу або навіть його повною відсутністю.

З переходом України до ринку масштаби кооперативної діяльності почали швидко звужуватися, а частка кооперативного сектору у виробництві, реалізації і споживанні ВВП – стрімко знижуватися. Звуження кооперативного сектору, викликане цілою низкою причин, є характерне і закономірне для перехідної епохи та державної політики формування відкритих систем кооперації, коли кооперативний сектор позбавлявся відповідних пільг і в ринковому середовищі починав діяти самостійно. Основною причиною звуження кооперативного сектору було і є різне зниження рентабельності чи дохідності кооперативних підприємств та організацій. При цьому, найбільш швидкими темпами таке звуження відбувається в комерційній і споживчо-послужбовій частині кооперативного сектору, оскільки рентабельність підприємств цього сегмента національної кооперативної системи значно нижча, ніж виробничого чи переважно виробничого. В адміністративну епоху швидше розширювався виробничий сегмент національної кооперативної системи. Усе це дає підставу стверджувати, що в адміністративну епоху розвиток кооперативного сектору був надмірним, а в перехідний період, навпаки – недостатнім, оскільки система кооперації має значно менші масштаби, ніж повинна була б мати, якби не вплив цілої низки факторів, що гальмують її об'єктивний розвиток [7-12].

Якщо кооперативний сектор за масштабами був надмірно розвиненим в адміністративну епоху і є недостатньо розвиненим в перехідний період, то закономірно постає запитання: якими ж повинні бути його оптимальні розміри і за яких економічних умов вони можуть бути сформовані? Масштаби кооперативної діяльності можуть бути нормальними лише тоді, коли розподіл ресурсів і доходів у національній економіці здійснюється вільно, через механізм конкурентного ринку і на нього не впливають деформуючі фактори. Такий вільний розподіл ресурсів між кооперативним та некооперативним секторами економіки можливий лише за умов конкурентного ринку. Близькими до такої конкурентної ринкової системи є національні економіки найрозвиненіших в економічному плані західних країн. Щоправда, і в цих економіках спостерігається певна деформація розподілу ресурсів та доходів, оскільки частина національної економіки надмірно монополізована. Однак ця деформація є, по-перше, менш значною, ніж в інших типах національних економік; по-друге, її об'єктивно уникнути неможливо, оскільки конкурентний ринок сам по собі породжує монополізацію, супроводжується монополізацією, а за умов монополізації відбуваються процеси або недостатнього або надлишкового розподілу ресурсів і грошових

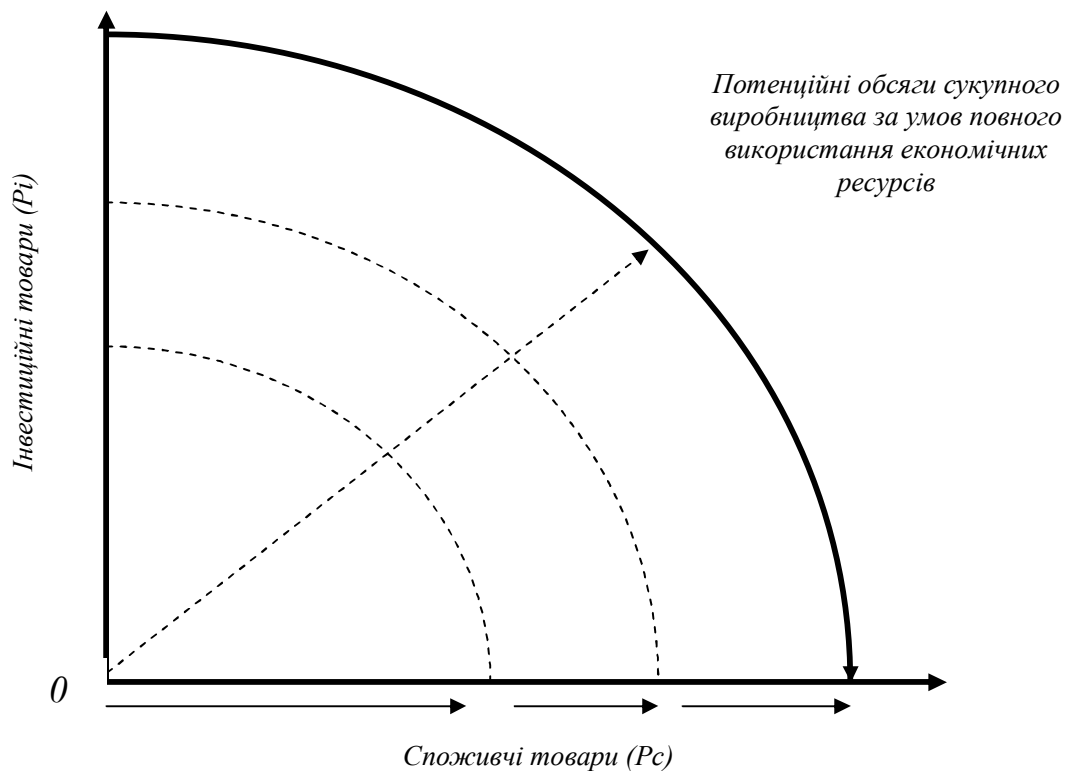


Рис. 1. Перехід від гіпернеповного до квазіповного і повного використання економічних ресурсів у кооперативних системах

доходів [10, 11]. З формуванням конкурентного ринкового середовища в національній економіці України також з'являється більш-менш сприятливі передумови для нормального розвитку кооперативного сектору і оптимізації його масштабів.

Центральною проблемою макроекономічного аналізу кооперативних систем є проблема повного використання економічних ресурсів. З цих позицій усі кооперативні системи можна поділити на кілька типів, зокрема:

- кооперативні системи з гіпернеповним використанням економічних ресурсів;
- кооперативні системи з квазінеповним (умовно-повним чи умовно-неповним) використанням економічних ресурсів;
- кооперативні системи з повним (абсолютно повним) використанням економічних ресурсів.

Кооперативні системи першого типу почали активно формуватися в період ринкової трансформації національної економік (1991-2009 рр.) і продовжують домінувати. В таких системах ресурси використовуються вкрай неповно.

Другий тип кооперативних систем почне формуватися лише тоді, коли як національна еко-

номіка загалом, і її кооперативний сектор почнуть виходити з глибокої економічної кризи. Вже сьогодні у деяких сегментах кооперативного сектору національної економіки спостерігається формування кооперативних систем з квазіповним використанням економічних ресурсів.

Перехід від неповного (гіпернеповного) до квазіповного і повного використання економічних ресурсів у кооперативних системах наочно можна відобразити за допомогою послідовного зміщення кривої виробничих можливостей (рис. 1).

Характеристика кооперативних систем через призму „повноти” використання економічних ресурсів становить основу їх макроекономічного аналізу, який також доцільно здійснювати в термінах традиційної моделі „сукупний попит – сукупна пропозиція”, яка більше відповідає умовам розвитку вітчизняної системи кооперації, коли спад обсягів кооперативної діяльності супроводжувався зростанням ринкових цін на продукцію кооперативного сектору економіки (рис. 2).

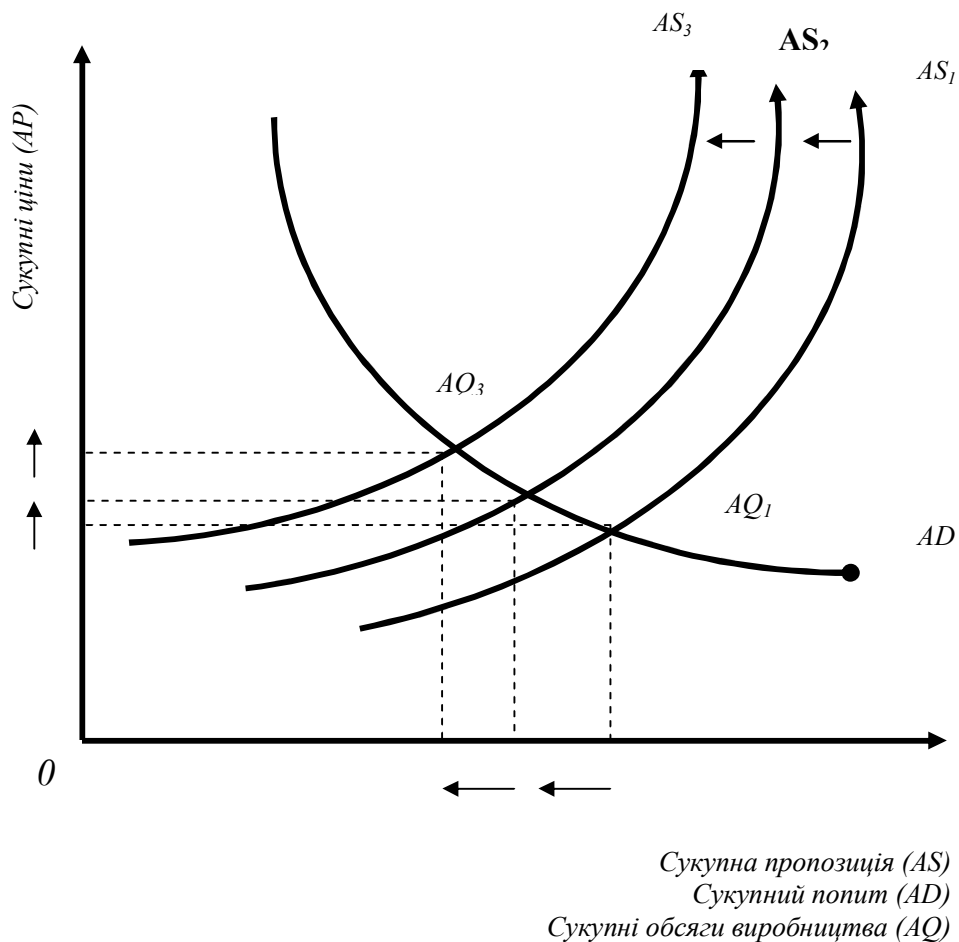


Рис. 2. Розвиток стагфляції кооперативних систем у перехідній економіці України (канонічний і умовний варіант)

За ступенем розвитку стагфляційних процесів кооперативні системи можна поділити на три типи, а саме:

- гіперстагфляційні кооперативні системи;
- квазістагфляційні кооперативні системи;
- кооперативні системи з нульовим або дуже незначним рівнем стагфляції.

Гіперстагфляційні кооперативні системи (кооперативні системи з надзвичайно високим рівнем розвитку стагфляційних процесів) почали активно формуватися у кооперативному секторі вітчизняної економіки у 1990-1995 рр. Квазістагфляційні кооперативні системи (системи з помірним рівнем розвитку стагфляційних процесів) набули широкого поширення в 1995-1998 рр. Кооперативні системи з нульовим або дуже незначним рівнем стагфляції почали формуватися після 2000 р.

У суто спеціальному аналізі будь-яких макроекономічних систем необхідно аналізувати інфляційні процеси з боку тих особливостей її формування, на основі яких і в межах яких ми виділяємо номінальну та реальну інфляцію. Якщо номінальну інфляцію доцільно мінімізувати, то реальну

інфляцію, навпаки – стимулювати, оскільки вона є відображенням позитивних змін в економіці і не свідчить про її „перегрів” [13-16].

У кооперативних економічних системах реальної інфляції не було впродовж усього радянського періоду. Основна причина цього криється в тому, що в адміністративну епоху система кооперації в технічному і технологічному планах лише „копіювала” інші некооперативні сектори економіки. З іншого боку, реально підприємства системи кооперації були низькоконцентрованими, слабо розвивалася їх інноваційна діяльність, що суттєво перешкоджало якісному вдосконаленню благ і послуг, які виготовлялися і реалізувалися. Сучасні перехідні кооперативні системи „успадкували” значну частину недоліків радянської кооперації, і тому на сьогоднішній день ще немає об’єктивних передумов для розвитку процесів реальної інфляції. На наш погляд, формування реальних інфляційних процесів у кооперативному секторі національної економіки стане можливим лише тоді, коли він вийде на шлях стабільного економічного зростання і в ньому почнуть формуватися інтенсивні економічні системи.

4. Висновки

Отже, макроекономічний аналіз кооперативних систем, який базується на метагіперширокому трактуванні і розглядає їх як певну економічну одиницю з максимально можливим ступенем агрегованості, своє основне завдання повинен вбачати, по-перше, в тому, щоб виявити ступінь повноти використання економічних ресурсів в цій системі і здійснити їх аналіз через призму розвитку інфляційних процесів; по-друге, щоб визначити об'єктивні масштаби кооперативної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Барр Р. Политическая экономия. – Т. 1 / Р. Барр – М.: Международные отношения, 1995. – 752 с.
2. Долан Э. Дж. Микроэкономика / Э. Дж. Долан, Д. Е. Линдсей. – СПб: АО Санкт-Петербург оркестр, 1994. – 448 с.
3. Макконнелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 972 с.
4. Мэнкью Н. Г. Принципы экономикс / Н. Г. Мэнкью. – СПб: Питер Ком, 1999. – 784 с.
5. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М.: Дело ЛТД, 1995. – 864 с.
6. Хейне П. Экономический образ мышления / П. Хейне. – М.: Новости, 1991. – 704 с;
7. Аналітична економія: Макроекономіка і мікроекономіка: навчальний посібник: У 2-х кн. / [за ред. С. Панчишина, П. Островерха]. – Кн. 1. Макроекономіка / П. Хейне– К.: Знання, 2006. – 437 с.
8. Башнянин Г. І. Основні функціонально-історичні типи моделей цінової системи у споживчій кооперації / Г.І. Башнянин, П.Д. Бондар, А.Р. Серета // Матеріали конференції професорсько-викладацького складу і аспірантів академії – Львів: ЛКА, 1995. – С. 180-183.
9. Башнянин Г. І. Адміністративна модель цінової системи у споживчій кооперації: деякі основні особливості і економічні ефекти / Г. І. Башнянин, В. В. Савіна, Є. С. Шевчук // Матеріали конференції професорсько-викладацького складу і аспірантів академії. – Львів: В-во ЛКА, 1995. – С. 185-187.
10. Башнянин Г. І. Економічний гіперспад в Україні і його фактори / Г. І. Башнянин, Й.Ф. Фуджак. //Проблеми становлення маркетингу і зовнішньо-економічного комплексу в перехідних економіках. – Львів: В-во ЛКА, 1995. – С. 41-44.
11. Башнянин Г. І. Ефективність дерегуляції економічних систем перехідного типу: методологічні проблеми метрологічного аналізу / Г.І. Башнянин, Г. С. Третяк. – Львів: В-во ЛКА, 2008. – 502 с.
12. Башнянин Г. І. Ефективність капіталізації і лібералізації економічних систем в умовах ринкової транзиції: методологічні проблеми метрологічного аналізу / Г. І. Башнянин, Ю. І. Турянський. – Львів: В-во ЛКА, 2008. – 480 с.
13. Рехлецький Є. А. Кооперативний капітал в умовах переходу до ринку: дис. канд. екон. наук / Є. А. Рехлецький. – Львів: В-во ЛНУ, 2002. – 184 с.
14. Башнянин Г.І. Развитие инфляционных процессов в условиях детензивного функционирования национальной экономической системы / Г. И. Башнянин, В. С. Загорский, И. М. Копич // Становлення нової економічної системи в Україні – Ч. 5. – Львів: ЛТЕІ, 1995. – С. 196-220.
15. Башнянин Г. І. Розвиток гіперінфляційних процесів в макроекономічній системі України в умовах ринкового реформування вітчизняної економіки / Г. І. Башнянин, А. Ф. Фуджак // Проблеми становлення маркетингу і зовнішньоекономічного комплексу в перехідних економіках. – Львів: В-во ЛКА, 1995. – С. 32-36.
16. Башнянин Г. І. Розвиток номінальної і реальної інфляції в змішаних і перехідних економічних системах (проблеми загальної теорії і методології виміру) / Г. І. Башнянин, І.М. Копич // Вісник Львівської комерційної академії.– Т. 1. – Львів: В-во ЛКА, 1997. – С. 55-71.
17. 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.

2. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ

УДК : 336.222.1

Кушнірчук Ю. М.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ МІНІМІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ З МЕТОЮ ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МІКРОРІВНЯ

Анотація. Проаналізовано основні підходи до оцінки податкового навантаження на суб'єкти господарської діяльності. Запропоновано алгоритм обчислення податкового навантаження на підприємства і громадян. Згруповано податкові платежі за ступенем перекладання. Проведено оцінку податкового навантаження в Україні. Систематизовано етапи корпоративного податкового планування.

Ключові слова: податкове навантаження, перекладання податків, методи обчислення рівня податкового навантаження, податкове планування

Kushnirchuk

THE CONCEPTUAL PRINCIPLES OF EXCESS TAX BURDEN MINIMIZATION WITH PURPOSE OF MICROECONOMIC SAFETY

Summary. The basic approaches to estimation of the excess tax burden of firms are analysed. The algorithm of calculation of firms and citizens burden is described. After the degree of tax shifting tax payments are grouped. The calculation of the excess tax burden in Ukraine is conducted. The stages of the corporate tax planning are systematized.

Keywords: excess tax burden, tax shifting, methods of excess tax burden calculation, tax planning

1. Вступ

Сьогодні в умовах дестабілізації економіки під вплив зовнішніх і внутрішніх загроз підпадають суб'єкти господарювання. Одними з ключових інструментів механізму гарантування економічної безпеки держави є податки. Податки впливають на економічні суб'єкти, адже вилучають частину, створеного ними продукту, а податкове навантаження відображає міру цього впливу.

З позицій забезпечення економічної безпеки суб'єктів підприємництва інтерес становить оцінка податкового навантаження мікрорівня. Суб'єкти господарської діяльності прагнуть мінімізувати податковий тягар, якщо їх дії не переходять межі закону, то вони не суперечать меті держави. Компроміс між фіскальною достатністю та соціальною справедливістю передбачає пошук оптимального рівня податкового навантаження.

У статті поставлено за мету узагальнити основні підходи до визначення рівня податкового навантаження на суб'єкти господарювання та здійснити його оцінку, а також систематизацію етапів корпоративного податкового планування з метою підвищення рівня економічної безпеки суб'єкта господарювання.

2. Огляд літературних джерел

Провідні вчені економісти здійснили вагомий внесок у дослідження галузі оподаткування. Серед них слід виокремити: В. Андрущенко [19], О. Василика [3], О. Десятнюка [7], Ю. Іванова [7], В. Загорського [6], А. Крисоватого [7], М. Кучерявенка [11], В. Опаріна [15], Р. Римарська [20], В. Суторміну [19], В. Федосова [19], В. Шевчука [20] та ін. Зокрема, податковому навантаженню присвятили свої дослідження В. Білостоцька [1], І. Барановська [2], В. Вишневський [4], І. Горобінська [5], Р. Ільєнко

[8], В. Корнус [9], В. Мельник [13], А. Соколовська [17] та багато інших. Останнім часом питання податкового навантаження досліджували такі фіансисти близького зарубіжжя як М. Романовський [14], О. Врублевська [14], И. Майбуров [12] та ін. Більшість цих праць зосереджені на дослідженні податкового навантаження макrorівня, а мікро-рівень залишається поза увагою, окрім цього досі відсутня єдина методика оцінки рівня податкового навантаження.

Існує низка методів визначення податкового навантаження на суб'єкт підприємництва, узагальнивши які можна виокремити 4 групи (1-4).

$$ПН = \frac{П}{СД} \times 100\%, \quad (1)$$

де $П$ - усі податки, збори, інші обов'язкові платежі, що нараховані (фактично сплачені) суб'єктом господарської діяльності;
 $СД$ - сукупний дохід, що одержують суб'єкти господарювання від усіх видів діяльності.

$$ПН = \frac{П}{ЗСВ} \times 100\%, \quad (2)$$

$ЗСВ$ - заново створена вартість, що розраховується як сукупний дохід за мінусом матеріальних витрат та амортизації.

$$ПН = \frac{П}{ДВ} \times 100\%, \quad (3)$$

$ДВ$ - додана вартість, що розраховується як сукупний дохід за мінусом матеріальних витрат (амортизація включається).

$$ПН = \frac{П}{ГН - К} \times 100\%, \quad (4)$$

$ГН$ - грошові надходження підприємств;
 $К$ - суми одержаних кредитів.

Також існують модифікації цих методів, що відрізняються способом обчислення обов'язкових платежів, які враховуються при розрахунку податкового навантаження. Одні включають нараховані податки, другі - фактично сплачені, треті - фактично сплачені із врахуванням недоїмки. Також ці методи різняться і видами обов'язкових платежів, що враховують при обчисленні податкового навантаження, у деяких методиках включають внески у цільові фонди, податок з доходів фізичних осіб, непрямі податки.

Отже, методи обчислення податкового навантаження відрізняються за структурою податків, що враховують при обчисленні податкового навантаження та за базою до якої прирівнюють ці податки. Проте вони не враховують:

- ступінь перекладання податків, тобто введення певного податку не обов'язково відбивається на суб'єктах, з метою оподаткування яких цей податок введено, а отже може не

впливати на їх рівень податкового навантаження;

- розподіл податкового навантаження в часі змінюється, адже існують часові лаги між реалізацією певних заходів податкової політики та реакцією платників на ці заходи;
- джерело сплати податків, адже часто суб'єкти господарювання виступають податковими агентами зі сплати певних видів податків, тому їх не слід зараховувати до податкового навантаження цього суб'єкта господарювання;
- поширення платежів на різні групи суб'єктів для визначення реального носія податку, що виступає платником після усіх перекладань податку;
- етап фінансово-господарської діяльності;
- порядок формування податкової бази, податкові пільги (локальні механізми податкового регулювання).

Податкове планування на підприємстві стає невід'ємною частиною менеджменту у зв'язку із зростання рівня податкового навантаження на економіку.

Податкове планування на рівні суб'єктів господарювання - це „цілеспрямована діяльність підприємства, зорієнтована на максимальне використання усіх нюансів чинного податкового законодавства з метою зменшення платежів до бюджету” [3, с. 37]. Отже, платник податків, не порушуючи податкове законодавство, використовує його особливості з метою оптимізації податкового навантаження.

Особливим елементом системи прийняття рішень у процесі фінансово-господарської діяльності підприємства підчас реалізації корпоративного податкового менеджменту є податкове планування (рис.1).

В економічній літературі виокремлюють дві системи податкового планування на підприємстві:

1) англо-саксонська - податкове планування визначається як організація діяльності підприємства, з метою мінімізувати податкові зобов'язання на певний період часу без порушення податкового законодавства;

2) романо-германська - податкове планування полягає у виборі між різними варіантами здійснення діяльності юридичної особи і розміщення її активів, спрямованих на досягнення максимально низького рівня виникаючих при цьому податкових зобов'язань [6, с. 331].

У вітчизняній економіці присутні елементи обох систем податкового планування. Податкове планування на рівні господарюючого суб'єкта зводиться до обрання форми здійснення господарської діяльності та поточного планування податкових

платежів з метою оптимізації податкового навантаження законним шляхом.

3. Динаміка податкового навантаження на суб'єкти підприємництва в Україні



Рис. 1. Структура корпоративного податкового планування

Одним із ключових напрямів податкового планування на підприємстві (корпоративного податкового менеджменту) є регулювання податкової бази, окремих об'єктів нарахування податкових платежів, податкових пільг, тобто врахування локальних механізмів податкового регулювання.

У межах підприємства спільним джерелом сплати податкових платежів усіх груп є виторг підприємства (табл. 1).

З табл. 1 видно, що податкове навантаження при загальній системі оподаткування за дослід-

Таблиця 1

Податкове навантаження на підприємства України у 2003-2009 рр.

(станом на 01.01)

Показники	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Податкові платежі, що у підсумку сплачуються підприємствами	47329,5	57657,7	76063,8	102242,4	128879,5	162286,3	211209,9
Сукупний товарооборот підприємств (крім СМП)	280411,2	378882,2	540288,0	522545,7	439927,7	605866,7	804919,8
Податкове навантаження	16,9	15,2	14,1	19,6	29,3	26,8	26,2

* Розраховано за [8], [9].

жуваний період суттєво зросло (на 9,3%) – з 16,9% на початок 2003 р. до 26,2% на початок 2009 р. Проте цей рівень є незначним для соціально-орієнтованих економік.

Податкове навантаження на суб'єктів малого підприємництва є значно нижчим від податкового навантаження на підприємства, що знаходяться на загальній системі оподаткування та протягом останніх років знижується для платників за ставкою 6%, хоча й все ще залишається у 1,5 рази вищим ніж на платників, що сплачують за ставкою 10% (табл. 2).

$$ПН = \frac{\sum_{n=1}^m ПП_n}{ДС_m} \times 100\%, \quad (5)$$

де $ПП_n$ – податкові платежі n-ної групи, реальним носієм яких є суб'єкт господарювання;

$ДС$ – спільне для всіх обов'язкових платежів джерело сплати, що включає джерела сплати кожної групи податкових платежів;

m – кількість груп податкових платежів (4).

Оцінку рівня податкового навантаження до-

Таблиця 2

Податкове навантаження на суб'єкти малого підприємництва в Україні у 2003-2009 рр.

Показники	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Частка споживання підприємств у ВВП	44,9	45,3	47,7	42,8	41,3	41,3	39,3
Податкове навантаження на СМП, що сплачують податок за ставкою 6%	16,2	16,3	16,7	15,8	15,5	15,5	15,1
Податкове навантаження на СМП, що сплачують податок за ставкою 10%	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0

* Розраховано за [8].

Таблиця 3

Податкове навантаження на населення України у 2003-2009рр.

(станом на 01.01)

Показники	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Податкові платежі, що у підсумку сплачуються фізичними особами	25142,1	29770,0	33678,2	53114,5	72245,6	94142,9	132900,4
Сукупні доходи громадян	185073,0	215672,0	274241,0	381404,0	472061,0	623289,0	856633,0
Податкове навантаження	13,6	13,8	12,3	13,9	15,3	15,1	15,5

* Розраховано за [8], [9].

З табл.3 видно, що через ріст споживання домогосподарств, а, відповідно, і ріст ступеня перекидання непрямих податків на громадян, та зростання ставки податку з доходів фізичних осіб збільшився і рівень податкового навантаження на населення з 13,6% на початок 2003 р. до 15,5% на початок 2009 р.

Розрахований рівень є нижчим від запропонованих іншими вченими рівнів податкового навантаження, адже часто вони усю сукупність непрямих податків включають до розрахунку податкового навантаження на підприємство, або ж за джерело сплати беруть прибуток до оподаткування. Проте, як вже зазначалось вище, непрямі податки частково перекидаються на споживачів (населення), а джерелами сплати виступають також і валові витрати тощо.

4. Теоретична модель

Ми пропонуємо обчислювати рівень податкового навантаження на суб'єкти господарювання за формулою:

цільно здійснювати з врахуванням ступеня і механізму перекидання податків, зборів та інших обов'язкових платежів. З цією метою податкові платежі можна поділити на такі групи:

1. Неперекладні податки. До них належить рентна плата, плата за землю, податок на доходи з фізичних осіб, податки на власність, податки на приріст капіталу (на спадщину та дарування).

2. Частково-перекидані податки. До них належить податок на прибуток, адже частина податку на прибуток може бути перекидана на споживачів через підвищення цін. У частині приросту капіталу він є неперекладним.

3. Податки із високим ступенем перекидання. До них належать непрямі податки, оскільки вони перекидаються на кінцевого споживача і збільшують податкове навантаження як на споживачів, так і на товаровиробників. Сплачуються вони за рахунок поточних грошових надходжень товаровиробників.

Ступінь перекидання є непостійним тому, що він залежить від еластичності попиту, пропозиції та конкурентності ринків. Завдяки цим

механізмам податкові платежі можуть перекладатися як на споживача, так і на продавця.

Різний ступінь перекладання податків спричинює нерівномірність розподілу податкового навантаження та веде до зростання економічної нерівності за доходами, які є основними джерелами сплати податкових платежів.

За джерелом сплати усі податки, які сплачують суб'єкти підприємницької діяльності, слід згрупувати таким чином:

1) податки, що включаються в ціну товару, джерелом сплати яких є виторг (дохід від реалізації продукції, робіт, послуг) – ПДВ, акцизний збір, мито, рентні платежі, збір у виді цільової надбавки до тарифу на електричну та теплову енергію, збір у вигляді цільової надбавки до затвердженого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності. Ці платежі мають високий ступінь перекладання, адже враховуються у ціні реалізації, а отже, створюють податкове навантаження як на юридичних, так і на фізичних осіб;

2) податки, джерелом сплати яких є прибуток – податок на прибуток, податки на приріст капіталу юридичних осіб, податки за понадлімітне використання ресурсів;

3) податки, збори та інші обов'язкові платежі, що справляються із доходів фізичних осіб – утримання на державне пенсійне та соціальне страхування, податок з доходів фізичних осіб, податки на приріст капіталу фізичних осіб;

4) податки, збори та інші обов'язкові платежі, об'єктами оподаткування яких є земельні ділянки, транспортні засоби, природні ресурси в межах встановлених лімітів, майнові права та інші об'єкти власності, нарахування на фонд оплати праці, місцеві податки і збори, що списуються на валові витрати суб'єктів господарської діяльності або сплачуються з доходів фізичних осіб.

Інші податки, серед яких фіксований сільськогосподарський податок та єдиний податок не можуть враховуватись при обчисленні податкового навантаження, оскільки спрощена система оподаткування звільняє платника від сплати інших обов'язкових платежів податкового характеру.

Для визначення частки непрямих податків, які слід враховувати при обчисленні податкового навантаження, російські вчені пропонують ввести спеціальний коефіцієнт (k), що відображає частку непрямих податків, які сплачуються населенням у складі роздрібних цін придбаних товарів і послуг (у ВВП) [4, с.421]. Відповідно, перекладання на підприємства непрямих податків становитиме $1-k$.

Щодо оподаткування підприємств малого бізнесу, то для визначення рівня податкового навантаження необхідно провести наступні розрахунки.

Для цього припустимо, що сукупний товарообіг підприємства – TO .

Отже, при сплаті за ставкою 10% єдиний податок складе:

$$\text{Єдиний податок} = 10\% \cdot TO / 100\% = 0,1TO. \quad (6)$$

Для цього ж суб'єкта господарювання за умови сплати податку за ставкою 6% товарообіг складе $TO_1 = 1,2TO$. Підприємство буде платником ПДВ, а єдиний податок і ПДВ становитимуть:

$$\text{Єдиний податок} = 6\% \cdot TO_1 / 100\% = 0,06 \cdot 1,2TO \quad (7)$$

$$\text{ПДВ} = 0,2 \cdot TO. \quad (8)$$

Оскільки ПДВ – податок на споживання із високим ступенем перекладання, то частина його перекладається на виробників, а частина на споживачів.

Податок на додану вартість, який можна включити до податкового навантаження цього підприємства, буде скорегований на частку споживання підприємств у ВВП (9).

$$PN = 0,06 \cdot 1,2 \cdot TO + 0,2 \cdot (1-k) \cdot TO = (0,06 \cdot 1,2 + 0,2 \cdot (1-k)) \cdot TO \quad (9)$$

Оцінка ефективності податкового планування повинна завершуватись визначенням рівня податкового навантаження на підприємство, який доцільно порівнювати із середнім значенням податкового навантаження на підприємства в Україні, в регіоні тощо.

Застосовуючи постулати статистичного напрямку, пропонуємо визначити рівень податкового навантаження для економіки загалом за моделлю (10).

$$PN = \frac{ДБ}{ВВП} \times \frac{(ПП + ЗЦФ)}{ДБ} \times \frac{D_n}{ВВП} \times \frac{C_n}{D_n} \times \frac{1}{C_n / ВВП} \quad (10)$$

де PN – податкове навантаження на економіку;

$ДБ$ – доходи зведеного бюджету;

D_n – сукупні доходи населення;

$ВВП$ – валовий внутрішній продукт;

C_n – споживчі витрати населення;

$ПП$ – податкові платежі;

$ЗЦФ$ – внески до загальнообов'язкових державних цільових фондів.

5. Емпіричні результати

Верифікація моделі на практиці показала, що залежність податкового навантаження на економіку загалом від обсягів доходів бюджету, що спрямовуються на фінансування видатків, частки податкових надходжень у доходах бюджету, рівня доходів населення, частки споживання у доходах населення та оберненого показника до частки споживання населення у ВВП описується моделлю:

$$PN = -17,3461 + 106,7788 \frac{ДБ}{ВВП} + 28,5591 \frac{ПП + ЗЦФ}{ДБ} - (11)$$

$$-18,9516 \frac{D_n}{ВВП} - 21,1667 \frac{C_n}{D_n} + 30,1241 \frac{C_n}{ВВП}$$

$$R=1; R^2_{\text{скор.}}=0,9996; F=5918,07$$

Обґрунтована модель показала вірогідність 1, а значення F критерію 5918,071 істотно перевищує табличне, що також підтверджує адекватність моделі.

Із підвищенням питомої ваги податкових платежів у доходах бюджету на 1% податкове навантаження зростає на 0,29%, у разі збільшення частки ВВП, що перерозподіляється через бюджет, на 1% податкове навантаження зростає на 1,07%, а збільшення частки споживання домогосподарств у ВВП призводить до підвищення податкового навантаження на економіку України на 0,30%.

Податкове навантаження прямо пропорційно залежить від частки доходів у бюджеті, податкових платежів у ВВП та від частки споживання у ВВП, а обернено пропорційно – від частки доходів населення у ВВП та частки споживання у доходах населення (табл. 4).

приємству раціонально здійснювати податкове планування з метою оптимізації обов'язкових платежів законним шляхом, враховуючи механізми податкового регулювання.

На нашу думку, для обчислення податкового тягара на суб'єктів господарювання необхідно:

- 1) оцінити ступінь перекидання податків, враховуючи поширення платежів на різні групи суб'єктів для визначення реального носія податку, що виступає платником після усіх перекидань податку;
- 2) оцінити податкові платежі на кожному етапі фінансово-господарської діяльності;

Таблиця 4

Розрахунок податкового навантаження на економіку України в 2000–2009 рр.

(станом на 01.01)

Роки	<i>ПН_{факт}</i>	<i>ПН_{розрах}</i>	Відхилення розрахункового податкового навантаження від фактичного
1	7	8	9
2000	28,2110	28,2159	0,0049
2001	26,1301	26,1595	0,0295
2002	27,5926	27,5305	-0,0622
2003	30,6748	30,7159	0,0411
2004	30,9803	30,9792	-0,0010
2005	29,5786	29,5884	0,0099
2006	33,2588	33,2031	-0,0558
2007	34,5465	34,5357	-0,0107
2008	33,3999	33,4228	0,0229
2009	34,3263	34,3477	0,0214
Середнє відхилення			0,0260

Розраховано за [8],[9].

З табл. 4 видно, що розраховані за моделлю рівні податкового навантаження відрізняються від фактичних в середньому на 0,026 %, отже вона є достатньо обґрунтованою та вірогідною.

Моделювання рівня податкового навантаження на економіку України дає змогу виокремити такі закономірності:

– підвищення рівня податкового навантаження зумовлює висока частка перерозподілу ВВП через бюджет країни, акцентування уваги на податковій формі одержавлення ресурсів та зростання їхньої ролі у формуванні доходів бюджетів, значна питома вага кінцевих споживчих витрат домогосподарств у ВВП;

– зниження рівня податкового навантаження забезпечує висока питома вага кінцевих споживчих витрат домогосподарств у ВВП та висока частка споживання у доходах населення.

6. Висновки

Отже, дослідження розподілу впливу сукупності податкових платежів на суб'єкти господарювання, населення та економіку в цілому є невід'ємним елементом зміцнення їхньої економічної безпеки. Визначення його рівня дає змогу під-

3) здійснити групування податкових платежів за джерелом сплати;

4) врахувати порядок формування податкової бази, податкові пільги та інші локальні механізми податкового регулювання;

5) визначити спільну для усіх груп податкових платежів базу, до якої слід прирівнювати податкові платежі (спільний знаменник).

Громадяни, що не займаються підприємницькою діяльністю не мають можливості здійснювати податкове планування, оскільки безпосередню сплату податків здійснюють податкові агенти, а не самі громадяни, а щодо платежів за якими вони закріплені як платники, не мають права відтермінування чи самостійного здійснення нарахування податку, зазвичай суму повідомляє податковий орган. Єдиний спосіб застосування хоча б деяких елементів податкового планування – це знання податкових законів, що дає змогу застосувати пільги за умови наявності права на їх застосування чи використання права податкового кредиту.

Поточне (тактичне) податкове планування ґрунтується на врахуванні локальних механізмів податкового регулювання. Локальні механізми подат-

кового регулювання включають ті засоби впливу на платників податків, що наявні у кожному конкретному податку зокрема. Тобто суб'єкти господарювання можуть оптимізувати своє податкове навантаження через локальні механізми, що передбачають врахування таких елементів податку, як об'єкт оподаткування, платник податку, податкова ставка, податкова пільга, порядок нарахування та сплати податку. Якщо законодавством передбачено певні податкові пільги, знижки, вирахування та інші законні способи зменшити податкову базу, а також відтермінування, податкові канікули та інші способи зміни строку сплати податку, тобто локальні механізми податкового регулювання, то платник податку має право ними скористатися. Таким чином законний шлях зменшення податкових зобов'язань ґрунтується на дотриманні податкового законодавства та використанні його для корегування фінансово-господарської діяльності з метою оптимізації оподаткування.

1. Механізми, пов'язані з об'єктом оподаткування. Їх врахування у корпоративному податковому менеджменті передбачає вивчення кожного податку та передбачених для оподаткування цим податком об'єктів оподаткування. Чітке розмежування тих предметів, що належать та не належать до об'єктів оподаткування конкретним податком, дає змогу планувати так фінансово-господарську діяльність, щоб оптимізувати податкове навантаження.

2. Визначення складу платників податків є регулюючим механізмом, що не пов'язаний із пільгами (звільнення від оподаткування певних категорій) та міститься у кожному податку.

3. Принципи встановлення та розмір ставки податку. Найбільш розповсюдженими локальними механізмами, що стосуються принципів встановлення і розмірів податкових ставок є диференціація податкових ставок та методи їх встановлення (прогресивний, пропорційний та регресивний).

4. Механізми, пов'язані з порядком обчислення податкових зобов'язань та суми податку, який підлягає сплаті до бюджету. До таких механізмів належать терміни виникнення податкових зобов'язань, податкові знижки чи вирахування тощо.

5. Податкові пільги є вагомим регулюючим механізмом. Із позицій корпоративного податкового менеджменту особливе значення має класифікація податкових пільг за елементами податку:

- звільнення від оподаткування окремих категорій платників податку;
- зменшення об'єкту оподаткування;
- зменшення бази оподаткування;
- зменшення податкових ставок;
- зміна податкового періоду;
- зменшення суми податку, що підлягає сплаті до бюджету;

– відтермінування та розстрочення податкових платежів.

Саме локальні механізми слід враховувати при реалізації тактичного корпоративного податкового менеджменту суб'єктам господарювання з метою оптимізації оподаткування та забезпечення економічної безпеки.

Подальші дослідження слід зосередити на оцінці податкового навантаження на економіку в цілому, на регіон, а також на прогнозуванні рівнів податкового навантаження.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Білостоцька В. О. Податкове навантаження в Україні / В. О. Білостоцька, В. І. Острівський // *Фінанси України*. – 2002. – № 12. – С. 75–79.

2. Барановська І. В. Сучасна податкова система України з точки зору підприємця / І. В. Барановська // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – № 8. – С. 172–182.

3. Василик О. Д. Податкова система України: навчальний посібник / О. Д. Василик. – К.: Поліграф книга, 2004. – 478 с.

4. Вишневський В. Принципи оподаткування: обґрунтування і емпірична перевірка / В. Вишневський // *Економіка України*. – 2008. – № 10. – С. 55–59.

5. Горобінська І. В. Аналіз податкового навантаження та його вплив на динаміку ділової активності / І. В. Горобінська // *Актуальні проблеми економіки*. – 2004. – № 10. – С. 26–32.

6. Загорський В. С. Концептуалізація сучасних підходів до реформування податкової системи України / В. С. Загорський // *Регіональна економіка*. – 2006. – № 2. – С. 36–43.

7. Іванов Ю. Б. [та ін.] Податкова система: підручник / Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, О. М. Десятнюк. – К.: Атіка, 2006. – 920 с.

8. Ільєнко Р. В. Концептуальні засади податкового стимулювання розвитку виробничої сфери / Р. В. Ільєнко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2009. – № 7. – С. 223–228.

9. Корнус В. Податкове навантаження та купівельна спроможність населення в економіці України / В. Корнус // *Вісник НБУ*. – 2008. – № 7. – С. 35–49.

10. Крисоватий А. І. Податкові трансформації та економічне зростання / А. І. Крисоватий, Т. В. Кошук // *Фінанси України*. – 2008. – № 9. – С. 10–24.

11. Кучерявенко Н. П. Основы налогового права / Н. П. Кучерявенко. – Харьков: Константа, 1996. – 320 с.

12. Майбуrows И. А. Теория и история налогообложения: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности „Налоги и нало-

гообложение” / И. А. Майбуров. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 495 с.

13. Мельник В. М. Обмежувальна та стимулювальна роль податків / В. М. Мельник // Фінанси України. – 2006. – № 1. – С. 31-38. 40.

14. Налоги и налогообложение. / [под ред. М. Романовского, О. Врублевской] ; [6-е изд., доп.] СПб.: Питер, 2009. – 528с. : ил.

15. Опарін В. М. Фіскальні засоби стимулювання економічного зростання / В. М. Опарін, М. М. Фельдгольц // Фінанси України. – 2006. – №10. – С.61-71.

16. Самура Ю. О. Регулювання фіскальних систем в економіках перехідного типу / Ю. О. Самура. – Львів: ЛКА, 2003. – 200 с.

17. Соколовська А. М. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки / А. М. Соколовська // Економіка України. – 2006. – № 7. – С. 4–12.

18. Статистичний щорічник України за 2008 рік / Держкомстат України / [за ред. О. Г. Осауленка]. – К.: Консультант, 2009 – 570 с.

19. Суторміна В. М. [та ін.] Держава – податки – бізнес: (Із світового досвіду фіскального регулювання ринкової економіки): монографія / В. М. Суторміна, В. М. Федосов, В. Л. Андрущенко. – К. : Либідь, 1992. – 328с.

20. Шевчук В. О. Гармонізація податкового законодавства у країнах Європейського союзу: досвід для України / В. О. Шевчук, Р. Ю. Римарська // Стратегічні пріоритети. – 2008. – №3(8). – С.100-111.

21. Комітет верховної ради з питань бюджету. – (Офіційний сайт Комітету верховної ради з питань бюджету). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.**

УДК 336.71

Федірко В. В.

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ПОБУДОВИ КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМИ СЕГМЕНТАЦІЇ КЛІЄНТІВ БАНКУ

***Анотація.** Розглянуто недоліки існуючих теоретичних і практичних підходів до групування споживачів банку та на їх основі розроблено методичні основи побудови комплексної системи сегментації клієнтів банку.*

***Ключові слова:** сегментація клієнтів банку, критерії сегментації, комплексна система сегментації клієнтів банку*

Fedirko

FORMATION OF BANK CUSTOMERS' SEGMENTATION SYSTEM: THEORETICAL BASES

***Summary.** Disadvantages of existing theoretical and practical approaches to the bank clients' segmentation are investigated. On this basis the author's approach to the formation of bank customers' segmentation system is offered.*

***Keywords:** bank clients' segmentation, criteria of segmentation, bank customers' segmentation system*

1. Вступ

Побудова ефективної системи управління клієнтською базою банку не можлива без регул ярної сегментації його клієнтів. Адже, по-перше, процедура сегментації дозволить сформуванню клієнтську базу банку як певним чином систематизовану та згруповану сукупність його клієнтури та, по-друге,

в подальшому стане дієвим інструментом її управління.

Потрібно зазначити, що вагомих внесок у вивчення технології групування споживачів банку здійснено такими провідними науковцями як Ф.Котлер, М.Мельтцер, В.Шимкович, Г.Макарова, Л.Романенко, Е.Уткін, І.Спіцин, Я.Спіцин,

В.Викулов та ін. Натомість, не дивлячись на актуальність впровадження сегментації в банках, невирішеними залишаються питання вибору ефективного методу сегментації, аналізу її ефективності, визначення оптимальних критеріїв поділу клієнтів банку на групи та критеріїв і методик оцінки привабливості сегментів. Комплексні теоретичні розробки концепції сегментації клієнтів банку доволі поверхневі та потребують подальшого удосконалення.

тації клієнтів банку, зокрема визначення певних принципів та механізму її здійснення.

2. Результати аналізу підходів банків України до сегментації клієнтів

Проведений нами аналіз наукової літератури й підходів вітчизняних банків до проведення групування власних споживачів дозволив зробити наступні висновки:

1. Банки занадто формально підходять до процесу сегментації клієнтів, використовуючи най-

Таблиця 1

Підходи вітчизняних та зарубіжних вчених до сегментації клієнтів

Автор підходу	Критерії сегментації клієнтів банку	Визначені групи споживачів
Кубів С. [2]	<ul style="list-style-type: none"> ▪ вік клієнта; ▪ дохід; ▪ рід занять. 	
Маслова Н.О. [3]	<ul style="list-style-type: none"> ▪ цінність клієнта для банку, характер наданих послуг; ▪ об'єктивні критерії; ▪ суб'єктивні критерії. 	<p>Потенційні клієнти:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ пріоритетні клієнти; ▪ нейтральні клієнти. <p>Існуючі клієнти:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ VIP – клієнти; ▪ прибуткові клієнти; ▪ пересічні клієнти.
Саприкін І.В. [5]	<ul style="list-style-type: none"> ▪ клієнтська ознака; ▪ розмір. 	<p>Органи виконавчої влади:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ рахунки бюджету; ▪ рахунки позабюджетних фондів. <p>Корпоративні клієнти:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ великі компанії; ▪ середні компанії; ▪ невеликі компанії; ▪ приватні підприємці. <p>Фізичні особи:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ VIP – клієнти; ▪ інші клієнти.
Поморіна М.А. [7]	<ul style="list-style-type: none"> ▪ клієнтська ознака; ▪ розмір. 	<p>Банки-кореспонденти.</p> <p>Приватні клієнти:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ великі клієнти; ▪ середні клієнти; ▪ невеликі клієнти. <p>Корпоративні клієнти:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ великі клієнти; ▪ середні клієнти; ▪ невеликі клієнти.
Романов В.В. [4]	<ul style="list-style-type: none"> ▪ клієнтська ознака; ▪ значимість клієнта, його привабливість для банку. 	<p>Фізичні особи.</p> <p>Юридичні особи.</p> <p>Стандартні VIP – клієнти.</p> <p>Стратегічні VIP – клієнти.</p>
Спіцин І.О., Спіцин Я.О. [6, с. 178-179, 187]	<ul style="list-style-type: none"> ▪ клієнтська ознака; ▪ вік клієнта; ▪ дохід; ▪ рід занять. 	<p>Корпоративний ринок.</p> <p>Роздрібний ринок.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ дуже багаті клієнти; ▪ клієнти, що мають високий рівень добробуту; ▪ спеціалісти; ▪ підприємці; ▪ робочі та службовці; ▪ студенти; ▪ молодь; ▪ особи похилого віку. <p>Кредитно-фінансові інститути.</p> <p>Урядовий ринок.</p>
Викулов В.С. [1]	<ul style="list-style-type: none"> ▪ клієнтська ознака; ▪ розмір. 	<p>Корпоративний блок:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ великі компанії; ▪ середні компанії; ▪ великі приватні клієнти. <p>Роздрібний блок:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ багаті клієнти; ▪ масові клієнти;

Отже, метою статті є розробка концептуальних основ побудови комплексної системи сегмен-

тації клієнтів банку, зокрема визначення певних принципів та механізму її здійснення. простіші традиційні критерії для розподілу клієнтів за групами (табл. 1): здійснюють поділ споживачів за клієнтською ознакою (банки виокремлюють гру-

пи індивідуальних та корпоративних клієнтів, банків-кореспондентів, сегмент органів державної влади); для поділу індивідуальних клієнтів використовують критерії – соціальний статус і вік клієнта (банки виділяють сегмент молоді, осіб зрілого віку, пенсіонерів, родин з неповнолітніми дітьми); для корпоративних клієнтів – розмір підприємства, місце його розташування, галузь обслуговування.

До того ж, слід зауважити, що в останній час практично всі великі банки окремо розглядають категорію VIP- клієнтів. Проте і до VIP сегменту зазвичай споживачі належать за традиційними кількісними характеристиками – оборотом та залишками за рахунками, що зокрема притаманно ПАТ КБ „ПриватБанк”, ПАТ „УкрСиббанк” та ін. (табл. 2).

Однак, як свідчить аналіз із вказаних критеріїв сегментації, окремими вітчизняними банками (ПАТ КБ „ПриватБанк”, ПАТ „Укрсоцбанк”, АТ „Брокбізнесбанк”, ПАТ „ВіЕйБі Банк”) лише в певних ситуаціях застосовується показник прибутковості/доходності клієнтів, зокрема з метою розробки індивідуальних тарифів обслуговування споживача.

2. Потрібно також зауважити, що зазвичай вченими та банкірами підкреслюється необхідність сегментації ринку банківських послуг або, іншими словами, потенційних споживачів банку. При цьому, не зосереджується увага на важливості поділу та детальному аналізі існуючих клієнтів банку, що, на наш погляд, є значним недоліком, який перешкоджає використовувати додаткові резерви підвищення ефективності банківської діяльності.

Таблиця 2

Традиційні підходи до виокремлення сегменту VIP- клієнтів у вітчизняних банках

Банк	Критерії віднесення осіб до сегменту VIP- клієнтів
ПАТ КБ „ПриватБанк”	<ul style="list-style-type: none"> ▪ власники платіжних карт преміям класу Visa Platinum, Visa Infinite, Master Card World Signia; ▪ вкладники, сума депозитів яких перевищує 250 000 грн.
ПАТ „УкрСиббанк”	клієнти, обсяги коштів на рахунках яких перевищують 100 000 \$
ПАТ „Укрсоцбанк”	великі компанії з розвинутою мережею структурних підрозділів, що мають потенціал для розвитку
ПАТ „Державний експортно-імпорتنний банк України”	власники платіжних карт Visa Gold
ПАТ КБ „Хрещатик”	юридичні особи, які здатні сплачувати абонемент за використання VIP-паketу
АТ „Сведбанк”	<ul style="list-style-type: none"> ▪ клієнти, обсяги коштів на рахунках яких перевищують 100 000 \$; ▪ клієнти, які довгий час співпрацюють з банком
АТ „ОТП Банк”	<ul style="list-style-type: none"> ▪ особи, підтверджений щомісячний дохід яких перевищує 15 000 \$; ▪ вкладники, сума депозитів яких перевищує 100 000 \$; ▪ топ-менеджери відомих вітчизняних компаній, акціонери великих підприємств
АТ „Райффайзен Банк Аваль”	клієнти, сумарний обсяг депозитів яких у гривневому еквіваленті дорівнює або перевищує 750 000 грн

В той же час, у спеціалізованій науковій літературі з банківського маркетингу визначаються інші специфічні сегментаційні змінні групування споживачів банку, а саме:

- рівень прибутковості клієнта [8, с. 42-43];
- потенціал прибутковості клієнта [8, с. 42-43];
- життєвий цикл клієнта [9, с. 45];
- кількість банківських продуктів, якими користується споживач;
- зручний канал реалізації банківських продуктів для клієнта;
- рівень лояльності клієнта до банку.

3. Сутність комплексної системи сегментації клієнтів банку

Таким чином, з огляду на вищевказані передумови, нами пропонується власна **комплексна система сегментації клієнтів банку**, що включає наступні принципи та етапи:

1. Сегментація клієнтів банку має проводитися регулярно з певною періодичністю.

2. Базою для проведення сегментації повинні бути, в першу чергу, існуючі клієнти банку – як юридичні, так і фізичні особи та окремо – потенційні клієнти.

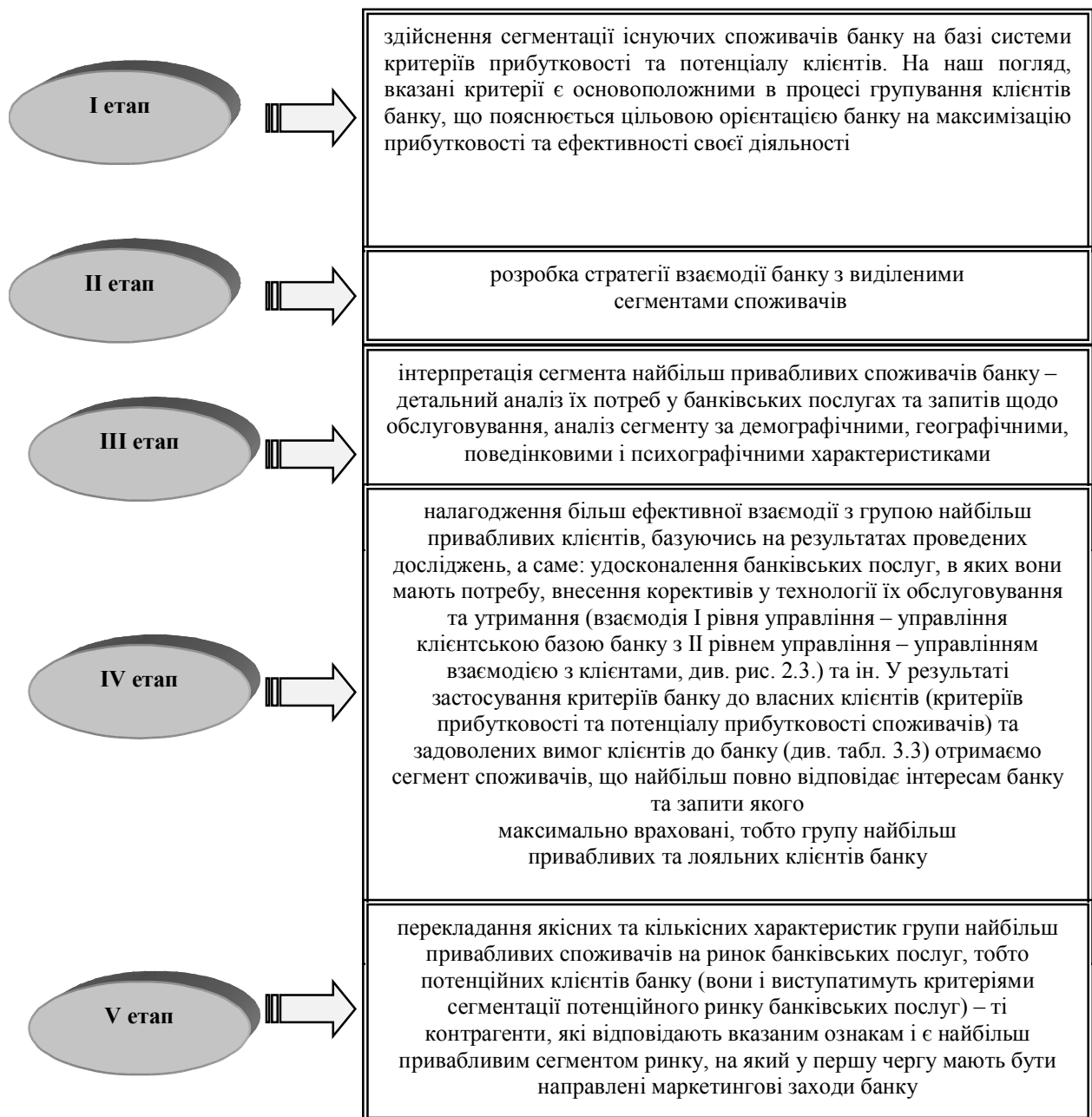


Рис. 1. Етапи механізму сегментації клієнтів банку

3. Механізм сегментації має складатися з наступних етапів, які представлені на рис. 1.

Варто підкреслити, що впровадження запропонованого підходу до сегментації клієнтів, на наш погляд, дозволить банку:

- максимально використати потенціал саме існуючих клієнтів, що дасть змогу банку зекономити кошти на залучення нових споживачів;
- врахувати, окрім поточної прибутковості операцій банку з клієнтом, його потенціал, що дасть змогу адекватно вибудовувати стратегію відносин між банком та клієнтом на перспективу;
- визначити групу найбільш вигідних клієнтів з погляду прибутковості та потенціалу клієнту для банку, що дасть змогу підвищити клієнтську дохідність на індивідуальному рівні завдяки тісній довготривалій співпраці з ними;
- зосередити зусилля банку на залученні потенційних привабливих клієнтів зі схожими профілями, тобто дасть змогу визначити орієнтири співпраці з потенційними споживачами, базуючись на аналізі існуючих клієнтів банку;
- розробити ефективні програми обслуговування та утримання значущих клієнтів,

впровадити й удосконалити асортимент банківських послуг на основі розуміння їх потреб;

- розробити стратегії побудови подальших відносин із кожним сегментом споживачів навіть у тому випадку, якщо банк не отримує високих прибутків від співпраці з клієнтами даної групи;
- запровадити спеціальні програми, зорієнтовані на сегмент клієнтів зі значним, але недостатнім для зарахування до категорії у найбільш привабливих споживачів рівнем вигідності, які можуть зробити їх більш прибутковими та змінити характер їх ділових взаємовідносин з банком;
- своєчасно виявити позитивні тенденції у розвитку взаємин банку з власними клієнтами;
- отримати широкий аналітичний матеріал, який може послужити базою для складання стратегії і плану розвитку банку в розрізі клієнтської політики;
- активно використовувати інструмент ефективною тарифної політики, вибраної відповідно до стратегії банку та своєчасно ухвалювати рішення про зміну тарифів банку при наданні послуг конкретним споживачам.

4. Висновки

Таким чином, як нами було виявлено, в сучасних умовах існує гостра потреба в удосконаленні підходів вітчизняних банків до групування споживачів. Запропонована нами в статті комплексна система сегментації клієнтів банку має низку переваг, відповідає пріоритетним завданням банківського бізнесу на даному етапі та дозволяє виявити групу найбільш привабливих клієнтів банку з погляду їх прибутковості та потенціалу й зосередити його зусилля на залученні потенційних клієнтів зі схожими профілями.

Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є розробка методичних підходів до розрахунку прибутковості та потенціалу клієнта для банку як релевантних критеріїв сегментації.

УДК 658.14/.17:658.0

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Викулов В. С. Маркетинг банковских продуктов на основе сегментационных моделей / В.С. Викулов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005 – №1(45). – С.131-137.
2. Кубів С. І. Маркетингова концепція формування системи „підприємства та роздрібні клієнти - комерційний банк” : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / С. І. Кубів. – Л., 2005. – 204 с.
3. Маслова Н. О. Підвищення ефективності маркетингових комунікацій комерційного банку : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Н. О. Маслова. – К., 2005. – 247 с.
4. Романов В. В. Система взаимоотношений российского коммерческого банка с клиентами : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.10 / В. В. Романов. – М.: РГБ, 2005. – 164 с.
5. Сапрыкин И. В. Развитие системы управления взаимодействием „Банк-Клиент” в отечественном банковском предпринимательстве : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.05 / И. В. Сапрыкин. – М.: РГБ, 2006. – 199 с.
6. Спицын И. О. Маркетинг в банке / И. О. Спицын, Я. О. Спицын – Тернополь : АО „Тарнекс”; К. : ЦММС „Писпайп”, 1993. – 656 с.
7. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент) / [под ред. О. И. Лаврушина]. – М. : Юристъ, 2005. – 436 с.
8. Шимкович В. Классификация клиентов как средство увеличения прибыли / В. Шимкович // Банковская практика за рубежом. – 2005. – №10(82). – С. 40-46.
9. Шимкович В. Сегментация клиентской базы: приемы и ловушки / В. Шимкович // Банковская практика за рубежом. – 2004. – №12 (72). – С.41-47.

Матківський А. Ю.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. В статті висвітлено категорію „фінансові ресурси”. Окреслено проблеми щодо ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств. Вказано основні завдання та шляхи їх вирішення задля подолання проблем щодо управління фінансовими ресурсами.

Ключові слова: фінансові ресурси, фінансовий менеджмент, оборотність капіталу, темп росту, рентабельність, девальвація, диверсифікація ресурсів

MANAGEMENT OF ENTERPRISES FINANCIAL RESOURCES

Summary. A category is reflected in the article "financial resources". Outlined problems in relation to efficiency of management of enterprises financial resources. Basic tasks and ways of their decision are indicated for the sake of overcoming problems in relation to a management financial resources.

Keywords: financial resources, financial management, circulating of capital, rate of growth, profitability, devaluation, diversification of resources

1. Вступ

Процес функціонування будь-якого підприємства визначається процесом використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів. Провідну роль у цьому посідають саме фінансові ресурси. Це грошові кошти фондового та нефондового характеру, що є в розпорядженні підприємств і використовуються ними для споживання, трансформації в інші види ресурсів або виконання фінансових зобов'язань [1].

Фінансові ресурси формуються під час заснування підприємств, утворюються за рахунок власних та притриманих до них коштів, мобілізуються на фінансовому ринку, поступають у порядку розподілу грошових надходжень. Фінансові ресурси, що формуються на рівні підприємств, забезпечують можливість здійснення виробництва продукції, інвестування, формування оборотних коштів, створення фондів економічного стимулювання, виконання зобов'язань перед бюджетом, фінансово-кредитною системою, постачальниками та працівниками, здійснення міжгосподарських розрахунків. Їх рух опосередковує рух матеріальних та трудових ресурсів, необхідних складових організації виробничого процесу.

На багатьох підприємствах України протягом останнього року виникла ситуація вкрай загрозливого характеру, як наслідок, зниження обсягів діяльності промислових підприємств на 27,9%, підприємств машинобудівної галузі на 45,1%, металургії на 26,6% протягом 2009 року [7]. Спостерігається стійка тенденція зниження діяльності підприємств у будівельному комплексі: темпи освоєння капітальних вкладень уповільнились. Як наслідок, скоротились обсяги будівельних робіт. У січні-грудні 2009 р. підприємствами України виконано будівельних робіт на 48,2% менше, ніж у відповідному періоді попереднього року.

Фінансові результати діяльності підприємств за 2009 р. у порівнянні до 2008 р. характеризуються збільшенням частки підприємств, котрі отримали збитки від основної діяльності. Так частка збиткових підприємств у 2009 р. склала: у промисловості 45,9%, у будівництві 52,7%, у торгівлі 43,4%, готельно-ресторанному бізнесі 43%. Для

прикладу за аналогічний період 2008 року у промисловості 38,9%, у будівництві 37,2%, у торгівлі 33,9%, готельно-ресторанному бізнесі 38,1% [7]. Частка збиткових підприємств у 2009 р. порівняно з 2008 р. зросла у промисловості 7%, у будівництві 15,5%, у торгівлі 9,5%, готельно-ресторанному бізнесі 4,9%.

2. Огляд літературних джерел

За умов, які склалися в економіці України, однією із важливих проблем, із якою зіштовхуються підприємства, є недостатня ефективність управління фінансовими ресурсами. Вихід української економіки з такої кризової ситуації потребує від науковців та практиків здійснення систематизації та доповнення теоретичних уявлень про організацію управління фінансовими ресурсами підприємств у економіці України, виявлення причин її недоліків, розроблення окремих рекомендацій щодо їх усунення на рівні підприємства та економіки в цілому.

Вагомий внесок у розвиток теорії та практики управління фінансовими ресурсами підприємств зробили такі вчені, як: К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю, С.Б. Барнгольц, І.А. Бланк, О.Г. Біла, О.Д. Василик, М.Я. Коробов, І.О. Луніна, Д.В. Ванькович, О.П. Козлова, Д. Опачанский А.В. Смоленська, М.І. Туган-Барановський, О.О. Терещенко, О.С. Філімоненков та інші [1-12].

3. Постановка завдання, мета статті.

Метою дослідження є висвітлення проблем недостатньої ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств. Об'єктом виступають суб'єкти господарської діяльності. Предметом дослідження є пошук шляхів вдосконалення управління фінансовими ресурсами господарюючих суб'єктів.

4. Результати дослідження

В сучасних умовах господарювання процес формування та трансформації форми фінансових ресурсів підприємницьких структур потребує удосконалення управління, тобто зміни організації фінансового менеджменту. Фінансовий менеджмент підприємства можна визначити як систему управління процесами формування і використання фінансових ресурсів для фінансового забезпечення господарської діяльності (див. рис.1).

Основною метою фінансового менеджменту на підприємстві є створення необхідних передумов його роботи та розвитку в умовах конкурентної боротьби, кризових явищ та обмеженості фінансових ресурсів і капіталів [6, с. 425-426].

- зниження показників фінансової стійкості підприємств;
- сповільнення темпів оборотності капіталу;

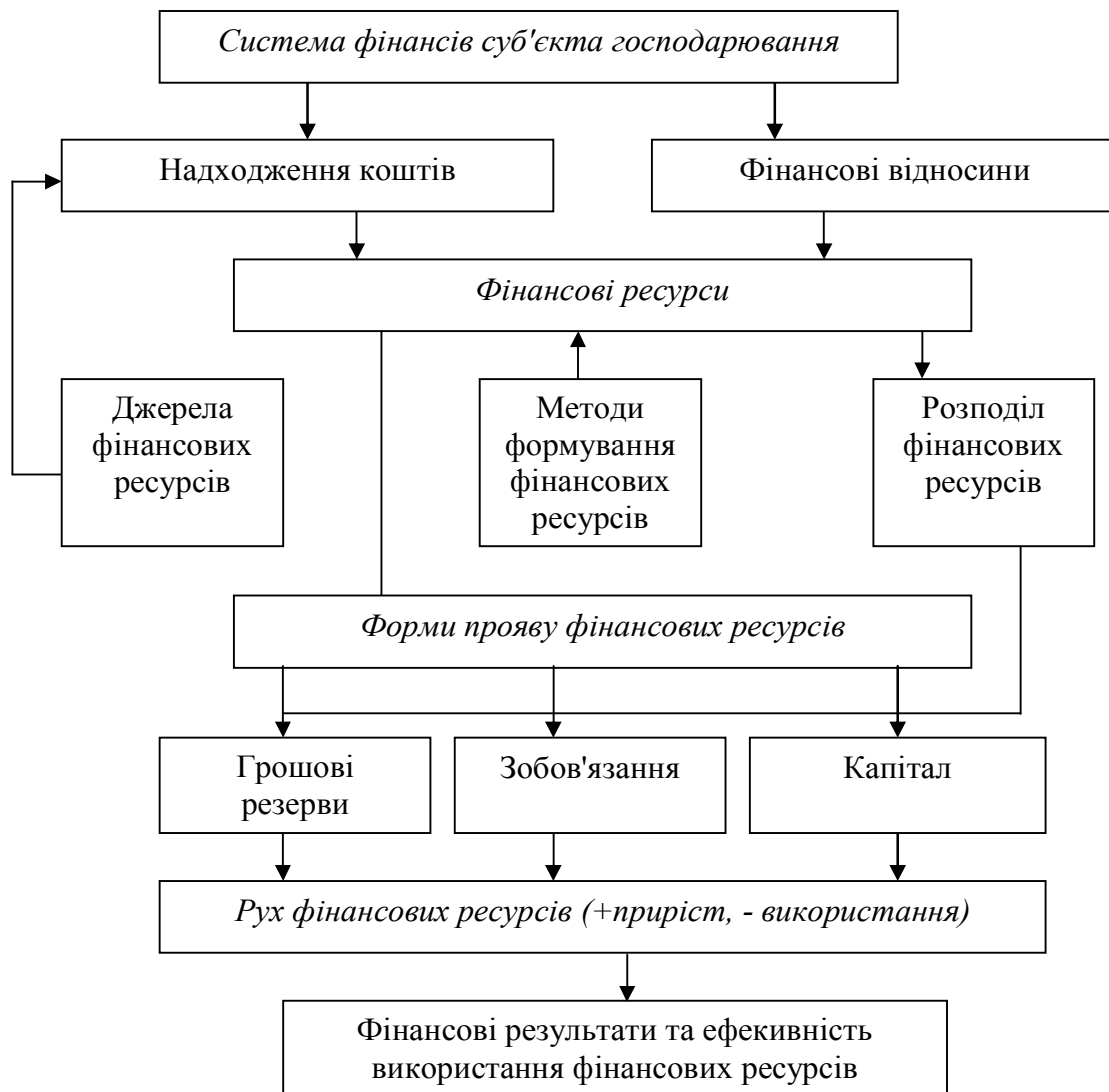


Рис.1. Фінансові ресурси в системі фінансів підприємства

Під час економічної кризи фінансовий менеджмент підприємств зіткнувся низкою проблем, що були накопичені в українській економіці протягом останніх років. На сьогодні основними проблемами, які можна виокремити, є:

- падіння обсягів виробництва, робіт та послуг;
- зростання обсягів простроченої кредиторської заборгованості (з банками, контрагентами, бюджетом, персоналом);
- зростання обсягів дебіторської заборгованості, зокрема безнадійної;

- зниження рівня прибутковості та рентабельності суб'єктів господарювання;
- підвищення ризику банкрутства;
- неможливість залучення додаткового капіталу задля покращення фінансової ситуації через зростання величини процентних ставок, необхідність високоліквідної застави, низькі показники фінансового стану підприємства;
- стрімку девальвацію гривні, підвищення цін на товари з одночасним падінням закупівельних цін у деяких сферах реального сектора економіки;

- вимивання оборотних коштів через необхідність погашення короткострокових кредитів, строк погашення яких припав на кризовий 2009 рік.

Варто окреслити завдання управління фінансовими ресурсами, вирішення яких допоможе подолати проблеми, що виникли в економічній діяльності вітчизняних підприємств. Основними завданнями є:

1. Формування достатнього обсягу фінансових ресурсів, який може забезпечити необхідні темпи економічного розвитку підприємства.

2. Оптимізація розподілу сформованих фінансових ресурсів за видами діяльності і напрямками використання.

3. Забезпечення умов досягнення максимальної доходності фінансових ресурсів при відповідному рівні фінансового ризику.

4. Забезпечення мінімізації фінансового ризику, пов'язаного з використанням фінансових ресурсів, при визначеному рівні їх доходності.

Шляхами вирішення відповідних завдань, на нашу думку, є:

- Визначення загальної потреби у фінансових ресурсах для фінансування необхідних підприємству активів. Під час здійснення господарської діяльності необхідно визначити саме той обсяг фінансових ресурсів, який необхідний для ефективної роботи підприємства, обмежити фінансування непродуктивних витрат, що йдуть на проїдання;

- Формування схем фінансування оборотних і необоротних активів. Важливе фінансування оборотних активів із високим темпом оборотності та необоротних активів з меншим терміном окупності;

- Розробка системи заходів із залучення різноманітних форм фінансових ресурсів із можливих джерел (реінвестування чистого прибутку, залучення додаткового капіталу від акціонерів, пайовиків, реструктуризація банківських кредитів, залучення коштів від продажу активів);

- Дослідження можливостей найбільш ефективного використання фінансових ресурсів в окремих видах діяльності підприємства. Необхідне фінансування прибуткових видів діяльності, виготовлення саме тих видів продукції, на яку зберігається попит;

- Формування пропорцій майбутнього використання фінансових ресурсів, що забезпечать досягнення умов найбільш ефективного їх функціонування і збільшення ринкової вартості підприємства. Це необхідно здійснювати в ході фінансового планування;

- Оптимізація співвідношення власних і позикових фінансових ресурсів. Нестабільна ситуація на ринку підвищує ризик зниження прибутковості підприємства, тому частка власних повинна бути більшою за частку позичених фінансових ресурсів

зادля уникнення фінансової нестабільності та вимивання фінансових ресурсів;

- Залучення фінансових ресурсів у таких формах, які в конкретних умовах господарської діяльності підприємства здатні генерувати найбільш високий рівень прибутку;

- Диверсифікація форм позичених і залучених фінансових ресурсів;

- Оптимізація структури джерел формування фінансових ресурсів. Формування фінансових ресурсів необхідно здійснювати переважно за рахунок власного капіталу. Позичений капітал варто залучати у формі кредитів на поповнення обігових коштів із високою оборотністю;

- Уникнення окремих видів фінансових ризиків. Задля уникнення виникнення безнадійної дебіторської заборгованості можливий перехід на систему передоплат за роботи, товари і послуги;

- Ефективне управління потоками різноманітних форм фінансових ресурсів у процесі окремих циклів їх кругообігу на підприємстві.

- Забезпечення синхронності формування окремих видів потоків фінансових ресурсів, пов'язаних з операційною або інвестиційною діяльністю.

5. Висновки

Вирішення фінансовим менеджментом поставлених завдань допоможе подолати кризові явища, які присутні в економіці вітчизняних підприємств. Ефективне управління фінансовими ресурсами підприємства здатне забезпечити підвищення ринкової вартості і передумови для подальшого успішного функціонування та розвитку суб'єкта господарювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Барнгольд С. Б. Экономический анализ хозяйственной деятельности на современном этапе развития / С. Б. Барнгольд. – М.: Финансы и статистика, 1984.

2. Біла О. Г. Фінансове планування і прогнозування: навчальний посібник / О. Г. Біла. – Львів: Компакт – ЛВ, 2005. – 312 с.

3. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк ; [2-е изд., перераб. и доп.]. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. — 656 с.

4. Ванькович Д. В. Організація управління фінансовими ресурсами підприємств у перехідній економіці України: дис... канд. екон. наук: 08.02.03 / Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. – Львів, 2002. – 218 с.

5. Василик О. Д. Теорія фінансів: підручник / О. Д. Василик. – К.: НІОС. – 2000. – 416 с.

6. Козлова О. П. Управління фінансовими ресурсами підприємства / О. П. Козлова // „економіческие науки” 3 Финансовые отношения. № 2008 р.

7. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. ЭКОНОМИКС/ECONOMICS - Инфра-м – 1999р. - 983с.

8. Опачанский Д. Методи визначення приросту фінансових ресурсів підприємства, напрямків та ефективності їх використання / Д. Опачанский // Економіст. – 2006. – №12. – С. 44 - 47.

9. Смолінська А. В. Трансформація форми фінансових ресурсів підприємницьких структур у процесі їх формування / А. В. Смолінська // Науковий вісник ЧТЕІ КНТЕУ, Вип. 2. Економічні науки. – Ч. 2. – 2002. – С. 422 - 426.

10. Статистичний щорічник України 2008-2009 рр. [Електронний ресурс]. - <http://www.ukrstat.gov.ua>.

11. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / О. О. Терещенко. – К.: Вид-воКНЕУ, 2003.

12. Філімоненков О. С Фінанси підприємств: навч. посіб. / О. С. Філімоненков — К.: МАУП, 2003.

13. Щодо критичного розвитку економічної ситуації в Україні та Державного бюджету України на 2009 рік – В.Пинзенник, МФУ від 06.01.2009р. [Електронний ресурс]. -**Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.**

УДК 369.234.26:330.322(477)

Бабірад М. М., Оліярник В. В.

СКЛАДОВІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ

***Анотація.** Розкрито особливості інвестиційної діяльності НПФ, наведена динаміка змін інвестиційних показників та процесів, а також пропозиції щодо подальшого розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні. Аналізується зарубіжний досвід формування інвестиційної політики недержавних пенсійних фондів.*

***Ключові слова:** недержавне пенсійне забезпечення, недержавний пенсійний фонд, компанія з управління активами, інвестиційна діяльність*

Babirad M., Oliyarnyk V.

THE COMPONENTS OF FORMATION OF INVESTMENT POLICY OF PUBUC UNSTATE PENSION FUNDS IN UKRAINE

***Summary.** The article tells about the peculiarities of investment activity of non-state pension funds, shows the dynamic of changes of investment processes and also proposals as to the development of non-state pension security in Ukraine. Foreign experience of investment policy of unstate pension funds is analyzed.*

***Keywords:** non-state pension maintenance, non-state pension funds, assets operating company, investment activity*

1. Вступ

Недержавне пенсійне страхування займає не тільки вагоме місце у системі соціального забезпечення працюючої частини населення, але є джерелом формування інвестиційної бази. Недержавні пенсійні фонди (далі НПФ) володіють інвестиційними ресурсами довготривалого використання. Ефективне використання яких є основним фактором забезпечення зростання економіки країни.

Інвестиційна діяльність НПФ створює дієвий механізм для розвитку ринку цінних паперів, розподілу капіталу між галузями економіки.

Враховуючи фактор збільшення ролі НПФ у пенсійному забезпеченні, а також особливості проведення інвестування накопичених коштів, стає очевидним безпосередній негативний вплив поточної світової фінансової кризи як на систему не-

державного пенсійного забезпечення так і на систему соціального захисту загалом.

Саме тому, вчені Львівської комерційної академії вважають, що доцільним є проведення аналізу інвестиційних стратегій НПФ розвинутих країн світу, а також використання зарубіжного досвіду у формуванні інвестиційної політики НПФ України.

Існує загальне занепокоєння, що фінансова криза негативно вплине на програми соціального забезпечення. Згідно з аналізом проведеного консалтинговою компанією Warson Wyatt, вартість активів світових пенсійних фондів зменшилась приблизно на 19% протягом 2008 р. Саме таке зменшення вартості особливо вражає на фоні середнього коефіцієнта зростання – 12%, який спостерігався протягом останніх п'яти років. Практично усі країни отримали від'ємний інвестиційний дохід. НПФ зазнали значних збитків у зв'язку із ризиками на фінансових ринках. Результати проведеного дослідження підтвердили, що урядам усіх країн необхідно коректувати інвестиційну політику НПФ, створюючи більше інвестиційних можливостей для пенсійних накопичень та враховувати інші, не менш важливі фактори, які впливають на діяльність фондів, а саме: демографічна ситуація, управління ризиками та диверсифікація, вихід на міжнародні фінансові ринки, пенсійні схеми виплат, питання ліквідності та ризику менеджменту стосовно пенсійних активів. Так, наприклад, у США вплив фінансової кризи виражається в економічному спаді, який негативно вплине на програми соціального забезпечення, так зменшення рівня доходів сприятиме зростанню рівня безробіття. Слід зазначити, що американське законодавство досить зважено підходить до регулювання інвестиційної діяльності пенсійних фондів. Згідно з законом "ERISA", який регулює діяльність пенсійних фондів у США передбачається, що при управлінні інвестиціями, в першу чергу, увага повинна звертатись на мінімізацію ризику та отримання результату. Вважається, що правило порушено, якщо фонд використовує активи в якихось інших цілях. Інвестиційні рішення повинні прийматися зважено та розумно і на тому рівні знань, навиків, який можна очікувати від особи, на яку покладені відповідні інвестиційні обов'язки. Розумний підхід та професійність у сфері інвестування це відбір портфельних інвестицій, які б чітко відповідали характеристикам фонду. Законодавчо встановлені обмеження щодо вкладання інвестицій у певні види активів у відповідних співвідношеннях.

Інвестиційну політику НПФ у США можна охарактеризувати як консервативну. Протягом 2003-2007рр. найбільшу частку в інвестиційному портфелі займали облігації - 30-35%.

У 2008-2009 рр. вартість активів пенсійних планів зменшилась приблизно на 4 трильйони доларів США, половина з цих активів належить планам з визначеними виплатами.

Крупні пенсійні фонди США з метою відновлення довіри до фінансових ринків та збільшення обсягу інвестицій пенсійних фондів у період кризи підготували нові принципи фінансового регулювання :

- підвищення прозорості та розкриття інформації;
- справжня регуляторна незалежність;
- підвищення ролі акціонерів на ринку капіталів;
- визначення на ранніх стадіях проблемних питань, що наражають світові ринки на ризик;
- збереження свободи інституційних інвесторів щодо інвестування в повний спектр інвестиційних інструментів.

З метою розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення президентом США було внесено ряд пропозицій щодо реформування системи пенсійного забезпечення в цих складних економічних умовах. Однією з яких є прозорість інвестиційної політики. Тобто працівники повинні отримувати детальну щорічну інформацію про інвестиційну діяльність їх пенсійних фондів. Інформація повинна містити не тільки інвестиційні проекти, в які інвестувались кошти, але повинна розкриватись інвестиційна стратегія пенсійного фонду, що планується у майбутньому.

У розпорядженні пенсійних фондів Великої Британії знаходиться близько 9% від загального обсягу пенсійних активів світу. Пенсійна система Великобританії складається з трьох компонентів:

- 1) системи державного страхування;
- 2) системи професійних пенсій;
- 3) персональних пенсійних планів і пенсій.

Наприкінці 2003 року активи пенсійних фондів Великої Британії склали близько 1,06 трильйона євро. У порівнянні із 2002 роком цей показник зріс на 16% здебільшого завдяки зваженій інвестиційній політиці пенсійних фондів та стабільній ситуації на світових фондових ринках.

Значний вплив на інвестиційну діяльність пенсійних фондів Великобританії справляє непряме регулювання. В законі про пенсії (Pensions Act) передбачені досить жорсткі мінімальні вимоги по інвестиціях (Minimum Funding Requirement – MFR). Мінімальні вимоги по інвестиціях (MFR) встановили новий еталонний інвестиційний портфель, в який включені британські акції та державні облігації в пропорціях, яка варіює в залежності від термінів платежів (тобто структури зобов'язань) окремої схеми. Спеціалісти по інвестиціям стверджують, що введення в дію MFR означає, що в пенсійних фондах з'явився новий ризик при виборі

інвестиційної стратегії - ризик невідповідності вимогам. Найпростіший спосіб зменшити ризик відповідно до MFR, полягає в тому, щоб скоротити вкладення в акції і збільшити державні облигації. На жаль, це зменшує прогнозовану доходність портфелю.

Аналізуючи сукупний інвестиційний портфель, можна зазначити, що станом на кінець 2003 р. він на 67% складався з цінних паперів (при цьому близько 30% активів розміщені в державних та іноземних цінних паперах – 27% акції, 3% облигації). Решта активів вкладається в нерухомість, хедж-фонди або знаходиться на банківських рахунках, згідно з дослідженням проведеним консалтинговою групою Mercer.

Відповідно до дослідження проведеного консалтинговою групою Mercer Human Resource Consulting, інвестиційні стратегії компаній з управління активами найбільших пенсійних фондів Великобританії змінюються, що дає можливість говорити про загальну тенденцію до перегляду пенсійними фондами своїх інвестиційних портфелів.

Так, поступово зменшується частка акцій, а частка іноземних інвестицій поступово зростає і в деяких портфелях складає до 40%. Також з'являється тенденція до включення до портфелю інвестицій більшої кількості облигацій. Протягом 2007-2009 рр. пенсійні фонди Великобританії збільшили інвестиції в облигації до 47%. Це фактично найбільше зміщення інвестиційної стратегії за останні 20 років. Перехід до облигацій відображає не тільки вплив фінансового безладу, але й тиск уряду, спрямований на підвищення безпечності пенсійних фондів.

Пенсійна система Німеччини вважається однією з найефективніших у Європі, вона активно впливає на розвиток і формування пенсійних систем у багатьох країнах.

Найбільш поширеними у системі НПЗ є пенсійні програми за рахунок підприємств, що охоплюють майже 50% працюючого населення. Законодавство, яке регулює інвестиції пенсійних фондів у Німеччині, передбачає з'ясування наступних питань:

- 1) рентабельність інвестицій;
- 2) фінансові ринки на яких можуть працювати пенсійні фонди;
- 3) типи активів, з якими дозволено працювати;
- 4) пропорції, в яких вони розміщуються в інвестиційному портфелі;
- 5) максимальне обмеження по класам інструментів;
- 6) максимальне обмеження по індивідуальним активам;
- 7) вимоги щодо резервування та збереження;
- 8) гарантована мінімальна доходність;

9) щоденна переоцінка портфеля.

Інвестиційна політика Німеччини направлена в основному на акції та облигації. Причому реальна доходність від акцій є набагато вищою в порівнянні із доходом одержаним від державних облигацій. Згідно з дослідженням проведеного компанією Allianz Global investors та німецької консалтингової компанії Heubeck Feri, класичні збалансовані портфелі НПФ Німеччини не змогли захистити пенсійні фонди від значних втрат активів. Представники Allianz Global investors припустили, що необхідно відійти від класичних стандартів інвестування у облигації/акції до більш динамічних активів, що сприятиме управлінню ризиками у довгостроковій перспективі. Однак ці заходи можуть бути складовою частиною стратегії управління ризиками, яка чітко розділяє оцінку ризиків, управління ризиками і контроль ризиків.

Інвестиції НПФ Канади здійснюються в цінні папери (приблизно 48% пенсійних активів), 44% – в облигації і 8% – в інші інструменти.

Слід зазначити, що кінець 2003 і початок 2004 р. були переломними для НПФ Канади – після декількох невдалих років, управляючі пенсійними активами змогли досягнути позитивних результатів.

В період фінансової кризи НПФ Канади переглянули свої інвестиційні портфелі, а саме: зменшили частку вкладень в іноземні цінні папери, забезпечили збільшення частки вкладень активів у канадські цінні папери, зросли інвестиції в нерухомість до 7,9% усіх активів, а також хедж фонди, які складають приблизно - 8,7%. Пенсійна система Чилі, яка існує вже понад два десятиріччя, є найбільш зрілою. Чилі успішно здійснила перехід на нову систему, оскільки уряд підкріпив реформи зміцненням бюджетної дисципліни і знизив податки на фонд заробітної плати. Чилійська пенсійна модель – дворівнева. Чилійське законодавство, регулюючи інвестиційну діяльність НПФ, обмежило вкладення в звичайні акції до 30% інвестиційного портфеля, при чому можуть купувати тільки акції з погодженого урядом списку. До 1991 р. чилійським пенсійним фондам взагалі було заборонено купляти іноземні цінні папери. В Чилі один пенсійний фонд може купити не більше 7% вартості активів, які належать одній фізичній чи юридичній особі. В одну компанію не можна вкладати більше, як 7% активів, а один пенсійний фонд не може володіти більше, чим 7% капіталу однієї компанії.

У Чилі Фінансовою групою Goldman Sachs Group та брокерсько-інвестиційним банком Celfin Capital SA були розроблені похідні цінні папери для чилійських пенсійних фондів. Саме пенсійні фонди є найбільшими інвесторами в країні, які станом на кінець липня 2009 року управляли активами на суму 102 млрд дол.



Рис. 1. Диверсифікація пенсійних активів НПФ

Уряд Чилі у жовтні 2008 р. дозволив приватним пенсійним фондам, відомим як AFPs, торгувати деривативами, щоб збільшити обсяг торгів на третьому найбільшому ринку Латинської Америки.

Враховуючи ситуацію із значними рівнями ризиків на фінансових ринках пенсійні фонди змінили свої інвестиційні портфелі. Для прикладу, аналіз недержавних пенсійних фондів у Чилі, усіх п'яти видів, які класифікуються в залежності від ступеня ризику та віку учасників, показали різні рівні збитків – залежно від виду інвестиційного портфелю. Фонд А, що має інвестиційний портфель з високим ступенем ризику, тобто 80% його активів інвестовані в акції, в період з січня – по грудень 2008 року втратив 40% своєї вартості, Фонд Б, який був найбільш популярним у виборі інвестиційного портфелю, впав на 19%, найбільш консервативний фонд, орієнтований більше на інструменти з фіксованою дохідністю показав збитки у розмірі 0,93%. Тобто пенсійним фондам при виборі інвестиційного портфелю та напрямків інвестиційної політики необхідно реально оцінити існуючі фінансові ризики.

Цікавим досвідом функціонування накопичувальної пенсійної системи в умовах дисбалансу економіки є пенсійна система Хорватії. Так, загальний обсяг активів цих фондів протягом 2008 р. зріс на 7,6%. Структура активів зведеного інвестиційного портфелю на початок 2009 р. була такою: державні облигації – 70,4%; корпоративні облигації 3,2%; акції – 11,1%; депозити – 2,8%; цінні папери інвестиційних фондів – 1,9%; муніципальні облигації – 0,4%; іноземні цінні папери – 7,5% інші активи – 2,7%. У порівнянні з 2006-2007 рр. спостерігається тенденція до збільшення частки

державних цінних паперів у структурі інвестиційних активів і зменшення частки акцій.

Слід зазначити, що не всі країни вважають, що у період кризи пенсійним фондам необхідно дотримуватись “внутрішньої” інвестиційної політики, спрямованої в основному на інструменти з фіксованою дохідністю, таких як облигації, нерухомість. Так, для прикладу, уряд Бразилії виступив із пропозицією скасувати обмеження в акціях, що дозволить закритим пенсійним фондам перевести свої активи у більш ризиковані інструменти з більшим потенційним інвестиційним доходом – акції приватних компаній.

Реформування пенсійної системи України, а відповідно розвиток добровільного недержавного пенсійного забезпечення розпочали з 2004 р. Нормативно функціонування НПФ в Україні, а також їх інвестиційна політика регулюється Законом України “Про недержавне пенсійне забезпечення”. У статті 49 даного Закону передбачені загальні обмеження інвестиційної діяльності з пенсійними активами пенсійного фонду, а також порядок здійснення інвестицій (рис.1).

Інвестування коштів НПФ відбувається в процесі управління портфелем пенсійних активів, що передбачає дотримання низки вимог та певних процедур. Серед них: формулювання інвестиційних цілей; формування інвестиційної політики; обрання портфельної стратегії; вибір інвестиційних інструментів; вимір та оцінка ефективності (дохідності) інвестування.

При визначенні інвестиційних цілей недержавного пенсійного фонду надзвичайно актуальним є дотримання двох умов. Перша – майбутніх надходжень і приросту пенсійних активів, яка має бути достатньою для забезпечення поточних фінансових зобов'язань фонду перед своїми учасниками.

При формуванні інвестиційної політики необхідно враховувати:

- диверсифікацію накопичених інвестиційних ресурсів між різними класами та видами активів;
- обмеження та нормативи інвестування, що стосуються розміщення пенсійних коштів в окремі види активів та в конкретні фінансові інструменти;
- вимоги, що стосуються інвестиційних характеристик окремих об'єктів інвестування.

Портфельна стратегія НПФ обирається компанією з управління активами, виходячи з інвестиційних цілей та інвестиційної політики, і може бути активною або пасивною. Ефективний портфель має забезпечувати: найвищу очікувану дохідність при заданому рівні ризиків або найнижчий рівень ризику при заданій дохідності. При виборі об'єктів інвестування ставка робиться на три напрямки: акції, боргові інструменти і депозити.

Аналізуючи інвестиційні декларації, можна визначити, що НПФ обирають як консервативну так і агресивну інвестиційну політику. Вартість активів НПФ, які були інвестовані, зросли протягом 2008 р. на 201,1 млн грн і склали 472,4 млн грн.

Структура інвестицій активів НПФ у галузі економіки показує, що найбільша частка активів припадає на металургійну галузь – 23,6%, а також на машинобудування – 23,3%. Достатньо висока частка інвестицій припадає також на енергетичну, хімічну галузі та торгівлю.

В цілому сукупний дохід від інвестування пенсійних активів збільшився з 9,7 млн грн у 2005 р., до 76,7 млн грн на кінець другого кварталу 2009 р. Структура зведеного інвестиційного портфеля НПФ у другому кварталі 2009 р. має наступний вигляд (рис.2).

У загальній структурі інвестиційного портфеля НПФ активи розподілились наступним чином:

- частка корпоративних облігацій у абсолютному виразі збільшилась до 134600,4 тис грн, їх частка в консолідованому портфелі зменшилась з 19,7% до 18,3%;
- 46,1% активів розміщено на банківських депозитах. При цьому мінімальна ставка за депозитами становить 6,0%, а максимальна – 35%;
- частка державних цінних паперів зросла у сукупному портфелі НПФ з 9,9% (кінець I кварталу 2009 р.) до 11,7% (на кінець II кварталу 2009 р.), в абсолютному виразі – 85,7 млн грн. Слід зазначити, що зросла також дохідність за ОВДП до 15-16%;
- іпотечні цінні папери займають незначну частинку інвестиційного портфеля – 0,05%;
- дещо збільшилась частка інвестицій, акції ж українських емітентів - з 7,2% до 7,8%, що може свідчити про певні позитивні зміни на фондовому ринку України.

Слід зазначити, що важливим фактором, який впливає на розмір інвестиційного доходу, є можливість здійснення диверсифікації пенсійних активів у дохідні фінансові інструменти. Сума інвестиційного доходу НПФ за II квартал 2009 р. збільшилась на 47 млн грн.

Під впливом світової фінансової кризи змінилась інвестиційна стратегія НПФ України. Аналізуючи фінансовий ринок України та діяльність НПФ, Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг зазначила, що найбільше в умовах кризи втратили НПФ, які провадили “агресивну” інвестиційну політику, збільшили частку вкладень в акції українських емітентів та не

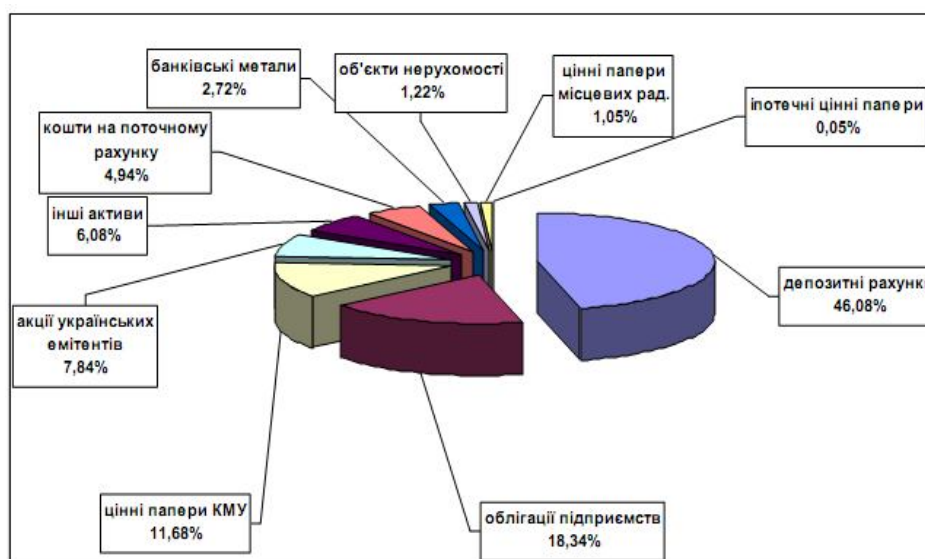


Рис. 2. Структура зведеного інвестиційного портфеля НПФ у другому кварталі 2009 р.

дотримувались лімітів диверсифікації активів. Менше втрат зазнали НПФ, які здійснювали консервативну інвестиційну політику. В даний період спостерігається також збільшення обсягу вкладень на депозитних банківських рахунках до – 20%, а також зростання частки державних облігацій.

2. Висновки

Отже, в сучасних умовах необхідні рішучі дії держави щодо регулювання інвестиційної діяльності НПФ, для забезпечення розвитку недержавного пенсійного забезпечення та стабільного функціонування фінансового ринку України.

Основні напрямки регулювання інвестиційної політики НПФ в Україні передбачають:

- створення умов для інвестування коштів українських інвесторів у цінні папери іноземних емітентів;
- законодавче врегулювання випуску та обігу депозитарних розписок;
- розширення можливостей придбання депозитарних розписок інституційними інвесторами;
- законодавче та нормативно-правове врегулювання випуску облігацій та акцій з метою переведення в них зобов'язань емітентів, випущених у грошовій формі;
- врегулювання публічної пропозиції облігацій підприємств; вдосконалення законодавства щодо ринку іпотечних цінних паперів та його інфраструктури.

На нашу думку, для забезпечення інвестиційної привабливості фінансових інструментів необхідним є прийняття закону про рейтингування, який чітко окреслить коло об'єктів рейтингування, визначить перелік випадків обов'язкового рейтингування цінних паперів, а також встановить кваліфікаційні вимоги до осіб, які надають відповідні послуги.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Україна. Закон. Про недержавне пенсійне забезпечення // Відомості Верховної Ради України. – 2003, № 47-48. – 372 с.
2. Україна. Закон. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування // Відомості Верховної Ради України. – 1996, № 1058-IV.

3. Національна система загальнообов'язкового державного соціального страхування : сучасні проблеми та стратегія розвитку : монографія / [Лібанова Е.М., Новіков В.М., Макарова О.В., Садова У.Я., Андрусишин Н.І., Герасименко Г.В., Крючкова І.О., Крючкова І.В., Левін П.Б.]. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень. НАН України, 2006.- 178с.

4. Григоренко Є. Пенсійна реформа / Є. Григоренко // Україна BUSINESS, 2008. – № 58-59. – С.45-48.

5. Ковальова Н. Регулювання декларування інвестиційної політики накопичувальних пенсійних фондів: напрями вдосконалення вітчизняного підходу в світлі міжнародного досвіду / Н. Ковальова // Ринок цінних паперів України. – 2005. – № 3-4.– С.53-61.

6. Лукович В. Переваги сучасної системи пенсійного страхування : втрачені можливості із зволіканням впровадження другого рівня / В. Лукович // Вісник пенсійного фонду України. – 2008. – № 8 (74).

7. Плаксієв М. Особливості пенсійного забезпечення Чилі та Аргентини / М.Плаксієв // Вісник пенсійного фонду України. – 2008.- № 4 (70).

8. Плаксієв М. Пенсійне забезпечення в Чехії / М.Плаксієв // Вісник пенсійного фонду України. – 2008. – № 6 (72).

9. Погорелова С. Історія становлення державної системи соціального захисту в європейських країнах / С. Погорелова // Вісник пенсійного фонду України. – 2008. – № 5 (71).

10. Ткаченко Л. Шляхи подальшого реформування пенсійної системи України Чехії / Л. Ткаченко // Вісник пенсійного фонду України. – 2008. – № 8 (74).

11. International Financial Services, . [Електронний ресурс] <http://www.ifsl.org.uk> – London.2008.

12. [Електронний ресурс] **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки..** capital-markets.kiev.ua – Міжнародний пенсійний вісник, Випуск 1-8. 2009.

РОЛЬ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУ В ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Анотація. Досліджено динаміку і структуру кредитів, наданих банками України, кредитування в умовах фінансово-економічної кризи та окреслено потребу зміни підходів до надання кредитів суб'єктам господарювання для прискореного подолання кризи.

Ключові слова: кредитний портфель, довгострокові кредити, короткострокові кредити, проблемні кредити, кошти суб'єктів господарювання, кошти фізичних осіб, резерви за активними операціями банків, можливі втрати за кредитними операціями

Bila, Mostsihovskiy

A ROLE OF BANK CREDIT IN INNOVATIVE INVESTMENT DEVELOPMENT OF ECONOMY OF UKRAINE IN MODERN TERMS

Summary. The dynamics and structure of given credits by the banks of Ukraine, crediting in the conditions of financial-economic crisis are investigated and the necessity of approaches changing in credits giving to the subjects of menage and overcoming of financial crisis are outlined.

Keywords: credit portfolio, long-term credits, short-term credits, problem credits, facilities of subjects of menage, facilities of persons, reserves in the active operations of banks, possible losses in credit operations

1. Вступ

Інноваційно-інвестиційний розвиток економіки України – один із важливих шляхів прискорення виходу з фінансово-економічної кризи. Для цього потрібні капітальні інвестиції. Але в умовах кризи суб'єктам господарювання важко формувати власні інвестиційні ресурси, а довгострокові і доступні за ціною зовнішні ресурси практично відсутні. Криза ліквідності в банківській системі, яка загострилася в кінці 2008 року, внесла суттєві зміни в процес надання і погашення кредиту. Проте обмеження видачі кредитів не спиноло ріст проблемних кредитів, а темпи відтворювального процесу сповільнилися. Теоретична невизначеність щодо змін підходів в кредитній політиці зумовлює подальше її дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Причинам фінансової кризи, стану банківського кредитування, фінансово-кредитній політиці в площині розвитку банківської системи України, фінансовим джерелам інноваційно-інвестиційного роз-

витку економіки у своїх працях приділили уваги вітчизняні та зарубіжні економісти, зокрема: О.П. Петрик [2, с. 6-8], В.В. Рудько-Силиванов [3, с. 9], Г.А. Тосунян [5, с. 14-16], А.В. Тютюнник [1, с. 31] та ін.

Постановка завдання: Метою статті є аналіз і оцінка динаміки та структури кредитів, наданих банками України, узагальнення досвіду та висвітлення окремих проблем і шляхів зміни підходів до кредитної політики.

2. Аналіз формування і використання кредитного портфеля банками України

Для прискорення виходу з фінансово-економічної кризи як банківської системи, так економіки в цілому, на наш погляд, потрібно підвищувати роль банківського кредиту в інноваційно-інвестиційному розвитку економіки України. Процес надання кредиту необхідно розглядати комплексно як з позицій покращення якості активів, так суспільних потреб у кредитних ресурсах для розвитку економіки країни.

**Динаміка кредитного портфеля і наданих кредитів банками
України за 2005-2009 рр.**

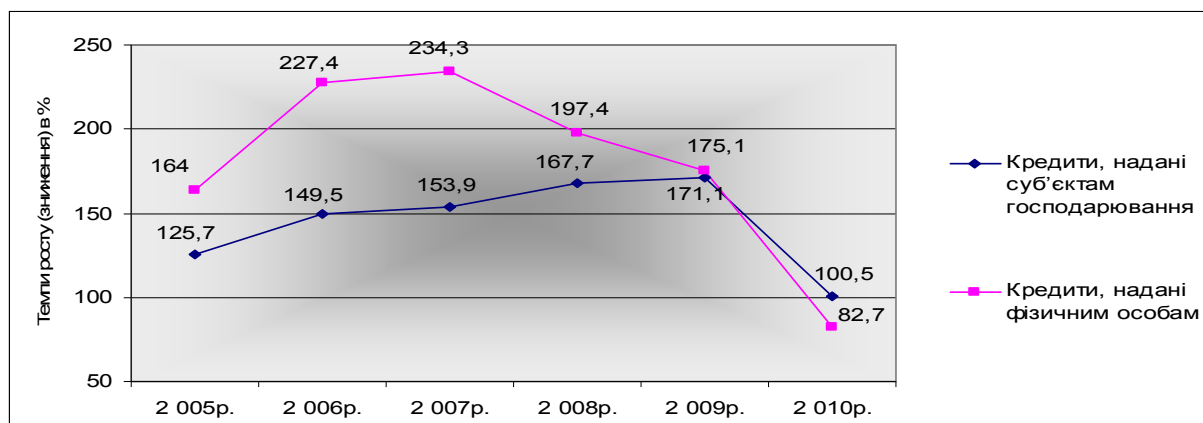
(станом на 01.01, млрд грн)

Показники	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2010 р. в % до	
							2005 р.	2009 р.
Кредитний портфель	97,2	156,4	269,7	485,5	792,4	747,4	768,9	94,3
Кредити, надані суб'єктам господарювання	72,9	109,0	167,7	276,2	472,6	475,0	651,6	100,5
Кредити, надані фізичним особам	14,6	33,2	77,8	153,6	268,9	222,5	1524,0	82,7

Джерело: Складено за [4, с. 43].

Банківський кредит як стабільне джерело формування активів суб'єктів господарювання відіграє важливу роль у процесі економічного розвитку. За рахунок кредиту прискорюється відтворення

господарювання є не менш важливим і для банків. Кредитні операції традиційно займають найбільшу питому вагу в активних операціях банків. Кредитні вкладення банки проводять із метою отримання



**Рис.1. Темпи росту (зниження) кредитів, наданих банками України в
2005-2010 рр. (у % до попереднього року, станом на 01.01)**

**Динаміка обсягів реалізації промислової продукції оптового і роздрібного товарообігу в Україні
за 2005-2008 рр., млрд. грн.**

Показники	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2008 р. в % до	
					2005 р.	2007 р.
Обсяг реалізації промислової продукції	468,6	551,7	717,1	916,6	195,6	127,8
Оптовий товарообіг	511,2	667,2	863,9	1050,4	205,5	121,6
Роздрібний товарообіг	94,3	130,0	178,2	246,9	261,8	138,6

Джерело: Складено за [7, с. 259].

основних фондів на простій і розширеній основі, ресурсно забезпечується необхідний приріст обігових коштів, що в сукупності сприяє виконанню прогнозованих обсягів виробництва і реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та отриманню прибутку. Водночас надання кредиту суб'єктам

доходу, підвищення фінансових результатів і збільшення власного капіталу. Уміле використання кредиту підприємствами-позичальниками та банками-кредиторами сприяє обопільному економічному зростанню, прискоренню кругообігу матеріальних і грошових ресурсів, збільшенню валового внутріш-

нього продукту та національного доходу, більш повному вирішенню соціальних і економічних потреб країни.

Швидке оформлення кредиту для фізичних осіб зробило кредит доступним, а покращення умов життя за рахунок кредиту – жаданим. Тому

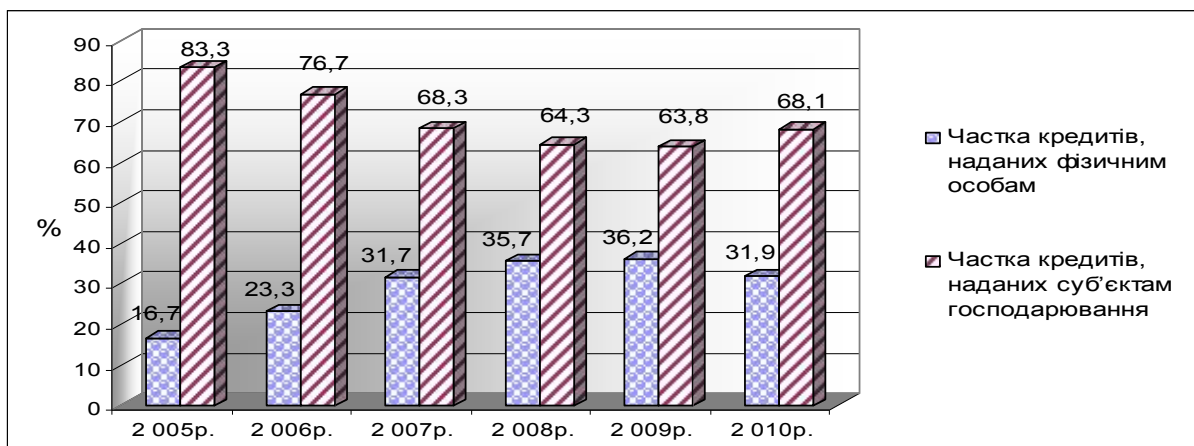


Рис.2. Співвідношення кредитів, наданих банками України фізичним особам і суб'єктам господарювання за 2005-2010 рр. (станом на 01.01)

Дослідження динаміки кредитного портфеля та кредитів, наданих банками України суб'єктам господарювання і фізичним особам, за 2005-2009 рр. (табл. 1) свідчать про велику роль кредиту в розвитку національної економіки та національного багатства країни.

За аналізований період кредитний портфель збільшився у 7,7 раза, у тому числі: кредити, надані суб'єктам господарювання – у 6,5 раза; кредити, надані фізичним особам – у 15,2 раза. Щорічні темпи росту зобов'язань позичальників за кредитами проглядаються на рис. 1.

Високі темпи росту кредитів, наданих як суб'єктам господарювання, так фізичним особам, безумовно сприяли росту обсягів роздрібного товарообігу (табл. 2).

Дані табл. 2 вказують на високі темпи росту обсягів реалізації промислової продукції, оптового і роздрібного товарообігу. За чотири роки обсяги реалізації промислової продукції та оптового товарообігу практично збільшилися в два рази, а роздрібного товарообігу – в 2,6 рази. Це не без участі банківського кредиту, наданого суб'єктам господарювання, який забезпечив ресурсне збалансування кругообігу оборотних активів, та кредиту, наданого фізичним особам, який прискорив реалізацію товарів.

Водночас насторожує підвищена ризикованість надання кредиту фізичним особам, яка сприяла високим темпам росту запозичень (табл. 1 і рис.1). Цьому сприяли: вливання капіталу іноземними банками, спрощення умов кредитування (надання кредитів за поданням паспорта, ідентифікаційного коду та довідки з роботи про доходи за три останні місяці, без застави та поруки), широка реклама супермаркетів (не без співпраці з банками) про продаж товарів в кредит за ставкою 0% тощо.

кредити, видані фізичним особам, в окремі роки аналізованого періоду більш ніж подвоювалися, заборгованість за кредитами зросла з 14,6 млрд грн на 01.01.2005 р. до 268,9 млрд грн. на 01.01.2009 р. і завдяки стабілізаційним заходам НБУ дещо зменшилася станом на 01.01.2010 р. (до 222,5 млрд грн). Питома вага цих кредитів у кредитному портфелі зросла з 15,0% на 01.01.2005 р. до 33,9% на 01.01.2009 р., тобто сягнула третини кредитного портфеля.

Співвідношення кредитів, наданих банками фізичним особам, і кредитів, наданих суб'єктам господарювання, наглядно проглядається на рис. 2.

Співвідношення кредитів, наданих фізичним особам і суб'єктам господарювання змінилося відповідно з 16,7% до 83,3 на 01.01.2005 р., на 36,2 до 63,8 станом на 01.01.2009 р. і лише за рахунок вжитих НБУ заходів щодо підвищення ефективності діяльності банків це співвідношення на 01.01.2010 р. склало з 31,9% до 68,1%.

Структурні зміни у наданні кредиту банками України відбулися не на користь суб'єктів господарювання. Якщо раніше тимчасово вільні кошти фізичних осіб, сконцентровані в банках, були важливим джерелом кредитних ресурсів для суб'єктів господарювання, то станом на 01.01.2009р. заборгованість за кредитами фізичних осіб на 55,7 млрд грн перевищила наявні в банках кошти фізичних осіб.

Необхідно зазначити, що такі структурні зміни у використанні кредитних ресурсів відбулися не на користь економічного зростання, оскільки суб'єкти господарювання постійно відчувають недостатність обігових коштів, що стримує ріст обсягів виробництва і продажу продукції (товарів, робіт, послуг).

Подібні тенденції за даний період спостерігаються у наданні довгострокових кредитів (табл. 3).

Структурні зміни у використанні кредитних ресурсів, що відбулися в 2005-2008 рр., в умовах кризи усугубили діяльність банківської системи,

Таблиця 3

Динаміка і структура довгострокових кредитів, наданих банками України за 2005-2009 рр. (станом на 01.01)

Показники	Роки						2010 р. в % до	
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2005 р.	2009 р.
Довгострокові кредити всього, млрд. грн.	45,5	86,2	157,2	292,0	507,7	441,8	971,0	87,0
У тому числі: кредити надані суб'єктам господарювання, млрд. грн.	34,7	58,2	90,6	156,4	266,2	244,4	704,3	91,8
їх питома вага, %	76,3	67,9	57,6	53,6	52,4	55,3	x	x

Джерело: Складено за [4, с. 43].

Дані таблиці 3 свідчать про значне щорічне зростання довгострокових кредитів упродовж 2005-2008 рр. і тільки в умовах кризи рішенням НБУ була призупинена їх видача, тому на 01.01.2010 р. загальна величина наданих довгострокових кредитів зменшилася на 13,0%, у тому числі за кредитами, наданими суб'єктам господарювання – на 8,2%. Але важливо зауважити, що структура надання довгострокових кредитів за даний період змінювалася також не на користь суб'єктів господарювання, оскільки їх частка у загальній сумі довгострокових кредитів знизилася з 76,3% на 01.01.2005 р. до 52,4% на 01.01.2009 р. і 55,3% на 01.01.2010 р. Такий стан справ пасивно сприяв інноваційно-інвестиційному розвитку економіки суб'єктів господарювання.

ускладнили процес кредитування суб'єктів господарювання, а недостатній контроль за дотриманням принципів банківського кредитування призвів до росту проблемних кредитів (прострочених і сумнівних). Це змусило банки збільшити резерви на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями (рис. 3).

Як видно з рис. 3 проблемні кредити збільшилися з 3,15 млрд. грн на 01.01.2005 р. до 69,94 млрд. грн на 01.01.2010 р. або в 22,2 раза. В свою чергу резерви на відшкодування можливих витрат за кредитними операціями за цей же період збільшилися з 6,37 до 99,24 млрд грн або в 15,6 раза. Динаміка індексів проблемних кредитів і резервів на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями проглядається на рис. 4.

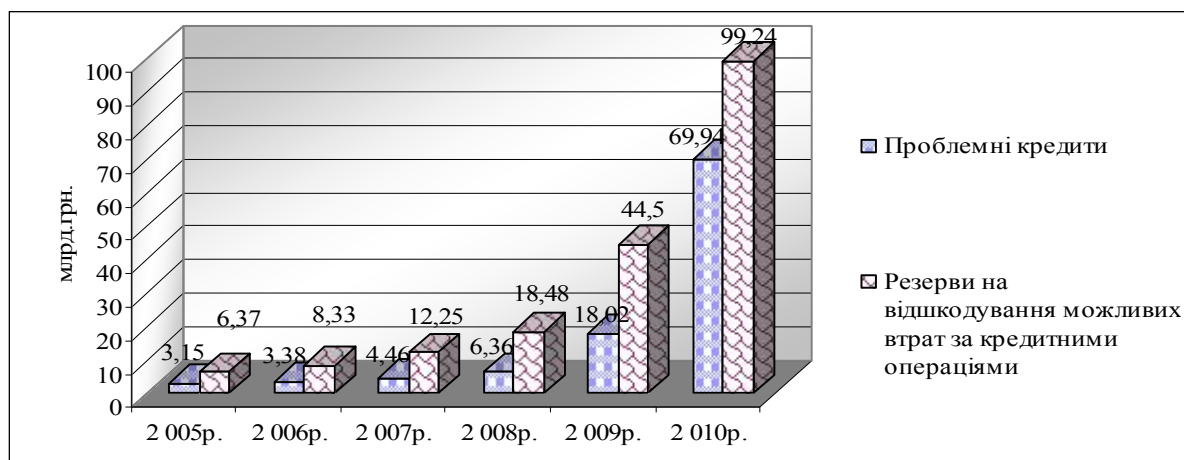


Рис.3. Динаміка величини проблемних кредитів у співвідношенні з динамікою резервів на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями за 2005-2010 рр. (станом на 01.01)

Джерело: [4, с. 43].

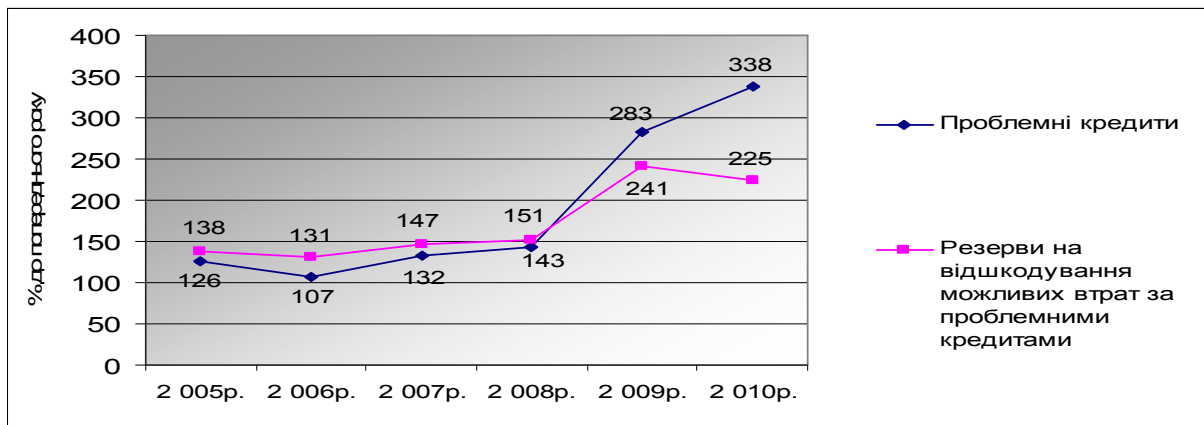


Рис.4. Динаміка індексів проблемних кредитів і резервів на відшкодування можливих витрат за кредитними операціями за 2005-2010 рр. (станом на 01.01, у % до попереднього року)

Якщо у 2005-2007 рр. темпи росту проблемних кредитів були нижчими за темпи росту резервів на відшкодування можливих витрат за кредитними операціями, то в 2008-2009 рр. позиція змінилася до навпаки, що свідчить про наявні труднощі з погашенням кредитів, які в умовах кризи посилюються.

Збільшення відрахувань у резерви при значному відтоку коштів із депозитних рахунків і повільному їх відновленні звужують активні операції банків. Банки практично припинили видачу довгострокових кредитів та зосередили свою увагу на поліпшенні якості активів, реструктуризації проблемних позичок, перегляді умов кредитування в бік зменшення кредитного ризику. Але без фінансового оздоровлення підприємств-позичальників банкам важко стабілізувати свою діяльність. Кредитні ресурси повинні працювати.

На наш погляд, стабілізаційні заходи для банківської системи необхідно розробляти з врахуванням основних факторів впливу в період кризи на фінансовий стан позичальників, зокрема індексів цін, реальної заробітної плати, рівня безробіття

заробітна плата і безробіття знижує купівельну спроможність, сповільнює темпи реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), що призводить до росту витратомісткості обороту, зниження платоспроможності та рентабельності, створює проблеми у процесі відтворення.

Тому уже в IV кв. 2008 року індекс реального ВВП склав 92,0%, а в I кв. 2009 р. 79,7%, II кв. – 82,2%, III кв. – 84,1 % [6, с. 63]. У 2008 р. в порівнянні з 2007 р. індекс інвестицій в основний капітал знизився до 97,4%, а кількість збиткових підприємств зросла на п'ять відсоткових пунктів і склала 37,5% до загальної кількості підприємств [7, с. 205]. Багато з цих підприємств втратили власні обігові кошти. В період припинення надання довгострокових кредитів не одне підприємство вимушено вилучило кошти з обороту на завершення капітальних вкладень.

4. Висновки

За умов, що склалися, більшості підприємств, які в докризовий період дбали про інвестиційно-інноваційний розвиток, успішно працювали на ринку, в умовах кризи нелегко отримати

Таблиця 4

Темпи росту (зниження) макроекономічних показників розвитку України у 2005-2009 рр., %

Показники	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Індекс споживчих цін (до грудня попереднього року)	110,3	111,6	116,6	122,3	112,3
Індекс цін виробників (до грудня попереднього року)	109,5	114,1	123,3	123,0	114,3
Реальна заробітна плата	120,3	118,3	112,5	106,3	90,0
Офіційний рівень безробіття	7,8	7,4	6,9	6,9	9,4

Джерело: Складено за [6, с. 63].

(табл. 4).

Інфляція знецінює власні обігові кошти суб'єктів господарювання, а в доповнення низька

кредит для інновацій і ресурсного забезпечення кругообороту виробничих фондів та виконання прогнозованих обсягів діяльності. Тому, на наш

погляд, у сучасних умовах важливо підвищити роль банківського кредиту в інноваційно-інвестиційному розвитку економіки. Вихід із кризи треба шукати, враховуючи як інтереси банківської системи, так і національної економіки в цілому. В цій непростій ситуації доцільно дещо змінити підходи до надання кредитів суб'єктам господарювання, а саме:

- виробити механізм кредитування з врахуванням інтересів банків-кредиторів і підприємств-позичальників, при якому надання, використання і повернення кредиту сприяло б росту доходів банків, зміцненню фінансового стану підприємств та економічному зростанню в цілому;

- при розробці внутрішньобанківських положень про умови банківського кредитування передбачити диференційований підхід щодо надання довгострокових і короткострокових кредитів із врахуванням класу позичальників, ділової репутації керівництва позичальника та кредитної історії позичальника;

- стимулювати кредитом (особливо довгостроковим) інноваційно-інвестиційну діяльність, довгострокові кредити надавати під конкретні програми з економічним обґрунтуванням їх ефективності й окупності та при наявності реальної застави або поруки;

- проводити виважену процентну політику, а стосовно наданих довгострокових кредитів – забезпечити відсоткову ставку стабільною;

- для сталих клієнтів, які ефективно працювали в докризовий період, а під час кризи з об'єктивних причин втратили власні обігові кошти, варто відновити кредитування в межах планового розміру кредиту зі встановленням мінімального нормативу власних обігових коштів та щомісячною перевіркою забезпеченості кредиту (як це практикувалося у 80-х роках ХХ ст.), що дасть можливість позичальникам ресурсно забезпечити кру-

гообіг виробничих фондів і поступово накопичити власні обігові кошти;

- видачу кредиту здійснювати зі строгим дотриманням основних принципів кредитування, а в кредитних договорах (угодах) підсилити та конкретизувати кредитні санкції за несвоєчасну сплату відсотків і погашення кредиту.

Реалізація запропонованих заходів, на наш погляд, підвищить роль та ефективність банківського кредиту в інноваційно-інвестиційному розвитку економіки України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1.Тютюнник А. В. Причины кризисна и сценарии выхода из него / А. В. Тютюнник // Деньги и кредит. 2009. – № 10.- С. 31-33.

2.Петрик О. Фінансова криза в Україні та заходи щодо її подолання / О. Петрик // Вісник НБУ. – 2009. – №8 (162). – С. 4-10.

3.Рудько-Силиванов В. В. Банковский сектор региона: потенциал преодоления финансового кризиса / В. В. Рудько-Силиванов // Деньги и кредит. – 2009. – № 9. – С. 6-10.

4.Основні показники банків України на 1 січня 2010 року // Вісник НБУ. – 2010. – №2 (168). – С. 43.

5.Тосуян Т. А. Основные риски для экономики и банковской системы России: необходимость изменения подходов / Т. А. Тосуян // Деньги и кредит. – 2009. – № 10. – С. 14-16.

6.Основні макроекономічні показники розвитку України у 2005-2009 роках // Вісник НБУ. – 2010. - №2 (168). – С. 63.

7.Статистичний щорічник України. Державний комітет статистики України. – К., 2009. – С. 63, 205.

УДК 658.155.2:658.8

Блонська В. І.

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто основні завдання ефективного використання прибутку підприємства. Визначено напрями розподілу прибутку підприємства. Запропоновано структурно-логічну послідовність стратегії управління розподілом і використанням прибутку торговельного підприємства.

Ключові слова: прибуток, стратегія управління, розподіл, ефективність використання, торговельне підприємство

Blonska V.

STRATEGY OF MANAGEMENT OF THE USE OF INCOME OF ENTERPRISE EFFICIENCY

Summary. The basic tasks of the effective use the income of enterprise are considered. Certainly directions of division of income of enterprise. The structurally-logical sequence of strategy of management a division and use of income of auction enterprise is offered.

Keywords: an income, management strategy, division, efficiency, is the use, auction enterprises

1. Вступ

В умовах фінансової нестабільності, яка призвела до кризових явищ у національній економіці, більшість торговельних підприємств оперативно реагує на зміни соціально-економічної ситуації в Україні та здійснює пошук шляхів виходу із кризи, в першу чергу, з метою покращення основних фінансово-господарських показників діяльності, відмовляючись від застарілого управлінського інструментарію, заснованого на традиційних екстенсивних заходах. Частина торговельних підприємств, які не були готові до роботи в умовах стагнації, при цьому система управління даних суб'єктів господарювання виявилась не здатна своєчасно розпізнати релевантні зміни на внутрішньому ринку та вчасно забезпечити повноту реалізації потенціалу розвитку та мінімізувати ризики своєї діяльності, отримали збитки у процесі господарської діяльності та потерпіли значних фінансових втрат. Однією із вагомих причин спаду ефективності функціонування окремих підприємств торгівлі є надлишкова зосередженість їх менеджменту на монорезультаті – прибутку при одночасному зменшенні витрат, зокрема на соціальні проекти.

Забезпечення ефективного розвитку підприємницьких структур у сфері товарного обігу, базується на принципі узгодження темпів підвищення результативності діяльності та капіталізації прибутку із можливостями оптимального споживання, що враховує дивідендну політику підприємства та соціальні аспекти його функціонування.

2. Огляд літературних джерел

Проблеми формування і ефективного використання прибутку підприємства, окремі аспекти стратегічного та оперативного управління прибутком, а також його оптимальне планування для підприємств різних сфер економіки, у тому числі й у сфері торгівлі, досліджувалися науковцями України і зарубіжжя.

Дослідження ефективності розподілу та використання прибутку підприємства мають дискусійний характер і відмінності у підходах західних та вітчиз-

няних вчених. Так, у західних країнах широко розвинутий фондовий ринок, тому при розподілі прибутку пріоритетне місце посідає дослідження чи „дійсно коефіцієнт виплат дивідендів (dividend-payout ratio) впливає на благополуччя акціонерів...” при цьому „виплата грошових дивідендів є пасивним залишком, а процент прибутку, що виплачується у форму дивідендів, буде різним у різні періоди часу в залежності від коливання об'єму прийнятних інвестиційних можливостей, які доступні для фірми” [3, с. 652]. Для визначення ринкової вартості підприємств широко використовується коефіцієнт ціни-прибутку (price/earnings ratio) – відношення ціни звичайної акції до прибутку на одну акцію. Під час розрахунку даного показника можуть використовуватися два визначення прибутку. Одне з них ґрунтується на концепції „нульових дивідендів”, а інше передбачає виплату дивідендів та обчислення чистих прибутків після урахування надлишку авансованих платежів короткотривого порядку. У матеріалах, які публікує газета „Financial Times”, використовується остання методика розрахунку [16, с. 342].

Водночас, вітчизняний бізнес, зокрема у сфері торгівлі, характеризується нерозвиненим фондовим ринком, тому у дослідженнях вітчизняних вчених основним напрямком аналізу є розподіл прибутку у фонд споживання та накопичення або ж споживчу частину прибутку і капіталізовану частину [2, с. 433; 9, с. 19; 14, с. 192; 6, с. 190; 17, с. 16]. Розподіл прибутку на виплату дивідендів та інвестування в акціонерні товариства неоднозначно впливає на фінансову стабільність і стратегічні перспективи розвитку підприємства. У зв'язку з тим, що роздержавлення і приватизація в Україні здійснювалася за цінами, значно нижчими, ніж ціни відтворення, розмір власного капіталу підприємств виявляється значно заниженим порівняно з витрати на нове будівництво або технічне переозброєння [18, с.11]. Тому більшість торговельних підприємств обирає не активну дивідендну політику, а поповнення власних джерел

фінансування та забезпечення можливостей розв'язання завдань перспективного розвитку підприємства, його інноваційно-інвестиційну діяльність.

Таким чином, західна економічна школа при розподілі прибутку в основу бере визначення необхідного розміру коефіцієнту виплат дивідендів та вибирає оптимальне поєднання інтересів власників акцій і забезпечення реалізації інвестиційних проєктів, а вітчизняна практика розподілу прибутку базується на визначенні потреб у розподілі прибутку за його напрямками (поповнення власних обігових коштів, основних засобів, формування та поповнення резервного, страхового фондів та інших, виплату дивідендів, а також забезпечення соціального розвитку торговельного підприємства) при цьому для більшості вітчизняних торговельних підприємств пріоритетним напрямом при розподілі прибутку є не забезпечення дивідендних виплат, а накопичення власного капіталу. Це, на наш погляд, зумовлено наступними причинами: низькою розвиненістю фондового ринку і його непрозорістю, інфляційними очікуваннями та нестабільністю банківського сектору, відсутністю багатолітніх традицій дивідендної політики і менталітетом акціонерів; внутрішніми особливостями функціонування торговельних підприємств, зокрема, обсягами їх діяльності та прибутковості, стадією життєвого циклу, браком коштів для розвитку підприємств, низькою відносною і абсолютною платоспроможністю, значними фінансовими ризиками діяльності, що вимагають збільшення обсягів власного капіталу, низьким рівнем соціальної політики тощо.

Окремі аспекти ефективності використання прибутку підприємства, в тому числі і у сфері торгівлі, у своїх дослідженнях відобразили вітчизняні вчені Л. Лігоненко [10], А. Мазаракі [10], О. Орлов [12], Н. Ушакова [10], В. Худа [17], С. Шарманська [18], О. Щирягіна [19] та інші. Водночас, питання ефективного розподілу та використання прибутку торговельного підприємства, мають несистемний і частковий характер та підлягають подальшому глибокому дослідженню.

Проблеми в розробці теорії, методології управління процесом використання прибутку торговельного підприємства та визначення дієвих інструментів подолання протиріч і диспропорцій у процесі його розподілу та використання зумовило актуальність даного дослідження.

3. Основні завдання ефективного використання прибутку підприємства

При здійсненні розподілу прибутку торговельного підприємства, відбувається процес формування напрямків його використання у відповідності до стратегічних цілей і завдань розвитку підприємства та забезпечує реалізацію основних функцій використання прибутку: розподільчої - виступає джерелом прибутковості бюджету, а також стимулюючої - являється джерелом фінансових ресурсів для розвитку

підприємства, покращення добробуту його власників та засобом реалізації соціальних програм.

При розподілі прибутку важливим є оптимальне поєднання наступних завдань його ефективного використання: здійснення розподілу прибутку у відповідності стратегії розвитку підприємства; підвищення рівня добробуту власників підприємства, шляхом реалізації дивідендної політики; забезпечення приросту ринкової вартості суб'єкту господарювання у короткостроковій та довгостроковій перспективі; підвищення інвестиційної привабливості підприємства; забезпечення ефективного впливу на трудову активність працівників, що здійснюється шляхом участі працівників у розподілі прибутку; реалізація соціального розвитку підприємства; поповнення фінансових ресурсів підприємства; розвиток матеріально-технічної бази за рахунок капіталізованої частини прибутку; підвищення рівня платоспроможності підприємства за рахунок скерування капіталізованого прибутку в оборотний капітал; зменшення ризиків діяльності внаслідок формування та поповнення резервного фонду, фонду резерву виплат дивідендів, інших фондів спеціального призначення.

Повнота та своєчасність відтворення системи завдань ефективного використання прибутку, є необхідною умовою забезпечення керованого ефективного розподілу прибутку підприємства, а встановлення оптимальних обмежень за рівнем його споживання та капіталізації в процесі розвитку стратегічних ресурсів чи їх окремих компонентів забезпечить застосування нової парадигми розвитку підприємств у сфері товарного обігу.

4. Структурно-логічна послідовність стратегії управління розподілом та використанням прибутку торговельного підприємства

Структурно-логічна послідовність стратегії управління розподілом і використанням прибутку торговельного підприємства, що запропонована автором, наведена на рис. 1.

Перший етап – формування інформаційної бази для аналізу ефективності використання торговельного підприємства. На даному етапі проводиться реалізація інформаційної функції управління. Господарська діяльність підприємства пов'язана з нерівномірністю розподілу обсягів інформації за різними напрямками і ситуаціями управлінського процесу. Важливим є оцінка не лише даних облікової та звітної статистичної інформації аналізованого підприємства, але збір необхідної нормативно-довідкової інформації, планової інформації, дані спеціальних обстежень, що стосується, наприклад, дивідендної політики інших підприємств.

Необхідно зазначити, що обсяг інформації повинен бути оптимальним для забезпечення прийняття управлінських рішень в умовах визначеності та досягнення однозначного результату (ефекту) від про-

ведення економічного аналізу ефективності використання прибутку торговельного підприємства.

Другий етап – ретроспективний аналіз використання прибутку торговельного підприємства включає дослідження обсягу і структури прибутку, що підлягав розподілу та використанню у попередніх періодах, порівняння показників використання з плановими показниками, дослідження впливу кори-

стання прибутку на основні об'ємні і якісні показники діяльності підприємства та приріст його ринкової вартості.

Ряд вітчизняних авторів таких як М. Г. Чумаченко, Є. В. Мних вважають, що основними факторами, які визначають розмір відрахувань у окремі фонди при розподілі прибутку можуть бути: зміна суми при-

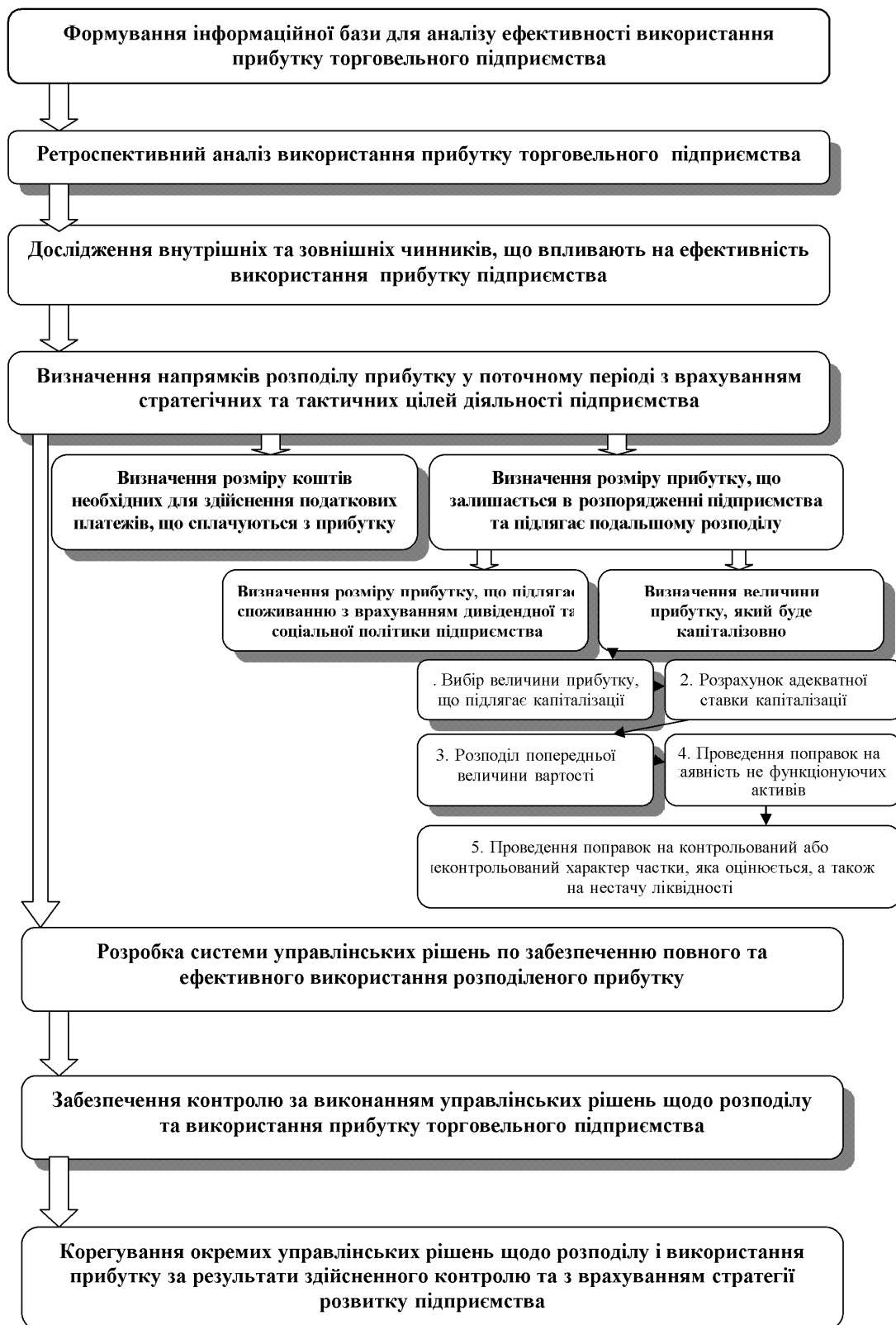


Рис. 1. Структурно-логічна послідовність стратегії управління розподілом та використанням прибутку торговельного підприємства

бутку, що залишається у розпорядженні підприємства і зміна коефіцієнтів відрахування з прибутку [6, с. 190; 11, с. 339]. Розрахунок впливу цих факторів пропонується здійснювати методом ланцюгових підстановок. Водночас, розрахунок даних факторів дає тільки часткове уявлення про обсяг та структуру прибутку, що підлягає розподілу, а більш актуальним є дослідження впливу розподілу прибутку на основні об'ємні та якісні показники діяльності підприємства і приріст його ринкової вартості, що включає аналіз ринкової вартості підприємства дохідним, майновим та порівняльним методами, а також розрахунок коефіцієнту „ціни-прибуток” для великих торговельних підприємств акціонерної форми власності.

Третій етап – дослідження внутрішніх та зовнішніх чинників, що впливають на ефективність використання прибутку підприємства. На цьому етапі важливим є побудова багатофакторної моделі, що враховуватиме комплекс зовнішніх та внутрішніх факторів, зокрема необхідно виділити наступні фактори: відповідність правовим обмеженням, що регламентуються чинним законодавством України, статутом підприємства, колективним та трудовими договорами, а також іншими нормативно-правовими документами; вимоги податкового законодавства, що регулює

розподіл прибутку до оподаткування; особливості та насиченість внутрішнього ринку у сфер торгівлі; альтернатива зовнішніх та внутрішніх джерел формування фінансових ресурсів; середньоринкова норма прибутку на інвестиційний капітал; темпи інфляції; особливості функціонування фондового ринку; особливості та вимоги до дивідендної політики підприємства та її вплив на ринкову вартість підприємства і його інвестиційну привабливість; участь працівників підприємства у розподілі його прибутку як ефективний метод підвищення зацікавленості персоналу у досягненні найвищих кінцевих результатів діяльності; рівень рентабельності діяльності; стадія життєвого циклу підприємства; рівень коефіцієнту фінансового левериджу; інвестиційна діяльність підприємства, що включає можливості реалізації нових інвестиційно привабливих проєктів, дофінансування розпочатих проєктів та програм, можливості вкладання фінансових ресурсів у довгострокові та короткострокові фінансові інвестиції з високою нормою прибутку на вкладений капітал; ефективність управлінсько-організаційної структури торговельного підприємства та ряд інших факторів, що можуть мати вплив на суб'єкти господарювання у сфері торгівлі.



Рис. 2. Напрями розподілу прибутку торговельного підприємства

Четвертий етап – це визначення напрямів розподілу прибутку у поточному період з врахуванням стратегічних та тактичних цілей торговельного підприємства. Можливі напрями розподілу прибутку торговельного підприємства представлені на рис. 2.

Пріоритетним завданням ефективного розподілу прибутку торговельного підприємства, що залишився у його безпосередньому розпорядженні є оптимальне поєднання двох його частин: прибутку, що підлягає споживанню та прибутку, що підлягає капіталізації.

Термін „капіталізація” (capitalization) був запозичений із західної економічної практики, який у словнику Макміллана визначається як загальний обсяг і структура акціонерного капіталу, а також належить до конвертації чистого нерозподіленого прибутку або резервів в емітований акціонерний капітал [16, с. 212].

Капіталізація прибутку – це скерування частини прибутку торговельного підприємства для збільшення капіталу підприємства тобто перетворення прибутку в капітал. Метод капіталізації прибутку використовується в рамках доходного підходу (регламентується стандартом BVS-VII-„Дохідний підхід до оцінки бізнесу”) та ґрунтується на визначенні на момент оцінки ринкової вартості очікуваних у майбутньому доходів.

Використання методу капіталізації прибутку торговельного підприємства передбачає здійснення наступних основних етапів [13, с. 67]:

- 1) аналіз фінансової звітності, її нормалізація та трансформація (при необхідності);
- 2) вибір величини прибутку, який буде капіталізовано;
- 3) розрахунок адекватної ставки капіталізації (найбільш розповсюджений метод розрахунку коефіцієнту сумування або ж метод кумулятивної побудови);
- 4) розподіл попередньої величини вартості;
- 5) проведення поправок на наявність не функціонуючих активів, якщо такі є;
- 6) проведення поправок на контрольований або неконтрольований характер частки, яка оцінюється, а також нестачу ліквідності, якщо вони необхідні.

Розподіл прибутку повинен враховувати дивідендну політику підприємства та оптимізувати пропорції між споживацькою та капіталізованою частинами, направленою на максимізацію ринкової вартості суб'єкта господарювання та його стратегічні перспективи розвитку. Для зростання інвестиційної привабливості підприємства актуальним є забезпечення зростання показників дивідендної віддачі акцій підприємства, коефіцієнту виплачуваності, зростання розрахункової вартості акцій після збільшення капіталу та інших показників оцінки капіталізації акцій. Водночас, значна частина торговельних

підприємств не приділяє значної уваги соціальному розвитку. Нехтуючи соціальними потребами працівників, керівництво підприємства не враховує стратегічні перспективи розвитку трудового потенціалу, зростання обсягу прибутку підприємства та інших об'ємних і якісних показників діяльності за рахунок інтенсифікації трудових процесів.

П'ятий етап – розробка системи управлінських рішень по забезпеченню повного та ефективного використання розподіленого прибутку. Він передбачає визначення конкретних напрямків та управлінських рішень щодо ефективності використання прибутку підприємства з визначенням кошту рису та відповідних центрів відповідальності.

Шостий етап - забезпечення контролю за виконанням управлінських рішень щодо розподілу та використання прибутку торговельного підприємства. Контроль - це процес, що забезпечує досягнення цілей організації. Заходи контролю повинні мати системний характер, а процес контролю складатися з установки стандартів, зміни фактично досягнутих результатів і проведення коректувань в тому випадку, якщо досягнуті результати істотно відрізняються від встановлених стандартів.

Сьомий етап - корегування окремих управлінських рішень щодо розподілу та використання прибутку за результатами здійсненого контролю та з урахуванм стратегії розвитку підприємства.

5. Загальні показники ефективності розподілу прибутку підприємства

Загальноприйнятим для оцінки ефективності розподілу прибутку є використання коефіцієнту його капіталізації (reinvesting ratio), який розраховується наступним чином:

$$K_{kp} = \frac{КП}{ЧП} * 100, \quad (1)$$

де K_{kp} – коефіцієнт капіталізації прибутку торговельного підприємства; КП – сума прибутку, що підлягає капіталізації; ЧП – загальна сума чистого прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства.

Мінімальне рекомендоване значення даного показника 25%. Однак, чим вище значення даного показника, тим більше у торговельного підприємства можливостей здійснювати свій стратегічний розвиток за принципами самофінансування, тим вищий темп росту його ринкової вартості.

Крім того, у західній економічній школі широко використовується коефіцієнт утримання прибутку (earnings retention ratio), який розраховується наступним чином:

$$K_{up} = \frac{КПо}{ЧП} * 100, \quad (2)$$

де K_{up} – коефіцієнт утримання прибутку торговельного підприємства; КПо – сума прибутку, що підлягає капіталізації та направлена на приріст основних засобів; ЧП – загальна сума чистого прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства.

Показники коефіцієнту Альтмана для підприємств у сфері торгівлі Львівської області за 2007-2009рр.

Підприємства	2007	2008	2009
ТОВ ""Зіко"	1,26	0,405	0,386
ТОВ "Десятка"	1,661	0,999	1,291
ТОВ "Богдан"	1,207	1,142	1,059
ТОВ "Зест" Лтд	1,833	1,797	2,016
ТОВ "Зодіак-Інтер"	0,084	0,078	-0,093
ТОВ "Панацея"	0,002	-0,309	0,037

[‡]Розраховано за даними фінансово-господарських показників торговельних підприємств Львівської області

Водночас, розрахунок даних показників характеризує лише факт розподілу та використання прибутку торговельного підприємства у попередніх періодах. При цьому важливим є не лише ретроспективний аналіз використання прибутку, але й формування ефективної політики його розподілу на плановий період, що сприятиме забезпеченню сталого економічного розвитку торговельного підприємства.

6. Коефіцієнти Альтмана та капіталізації прибутку: теоретична модель та емпіричні результати

Актуальним при формуванні політики розподілу та використання прибутку вважаємо, зокрема визначення рекомендованого значення коефіцієнту капіталізації прибутку, застосування ефективної формули визначення банкрутства, розроблену американським економістом І. Альтманом. Вона дає можливість розрахувати своєрідний "універсальний" аналітичний коефіцієнт, який об'єднує декілька характеристик акціонерного товариства і спроможний надати інформацію про його фінансово-економічний потенціал [15, с.9].

Алгоритм розрахунку коефіцієнта Альтмана (Z) має вигляд:

$$Z = 1,2K_1 + 1,4K_2 + 3,3K_3 + 0,6K_4 + 0,99K_5, \quad (3)$$

де K_1-K_5 – коефіцієнти, що розраховуються на основі фінансової звітності підприємства як такі відношення: K_1 – різниця короткострокових активів і короткострокових зобов'язань до загального обсягу активів, K_2 – сума нерозподіленого прибутку до загальної величини активів, K_3 – прибуток до сплати податків і відсотків до загального обсягу активів, K_4 – ринкова вартість підприємства до загальної номінальної вартості боргових зобов'язань, K_5 – обсяг виручки від реалізації товарів (робіт, послуг) до загальної величини активів.

Величина критичного значення коефіцієнта банкрутства (Z) по методу І. Альтмана становить 1,8. Згідно з цим, коефіцієнт Альтмана дозволяє провести межу між підприємствами і виявити можливості банкрутства одних ($Z < 1,8$) та достатньо стійке фінансове становище інших ($Z > 1,8$).

Розрахунок "Z" для підприємств у сфері торгівлі Львівської області за 2007-2009 рр. наведено в таблиці 1.

ТОВ „Зест” Лтд – єдине підприємство, яке відповідає вимогам значення Z . В умовах кризи для більшості торговельних підприємств характерним є погіршення коефіцієнту Альтмана, що необхідно враховувати при здійсненні розподілу та використання прибутку. При цьому необхідним є збільшення суми

прибутку, який підлягає капіталізації та зростання коефіцієнту реінвестування прибутку та коефіцієнту утримання прибутку.

Враховуючи той факт, що мінімальне рекомендоване значення коефіцієнту капіталізації становить 25%, ми пропонуємо при невідповідності коефіцієнту Альтмана рекомендованим нормативам ($Z > 1,8$), що характерне в умовах кризи для більшості торговельних підприємств, встановити рекомендований норматив коефіцієнту капіталізації (реінвестування) прибутку не менше 50,0%, а коефіцієнту утримання прибутку не менше 15,0%.

Найбільш складним у методичному плані є визначення пропорцій розподілу чистого прибутку, що спрямовується на накопичення та споживання.

Для кількісного обґрунтування цих пропорцій запропонований наступний алгоритм проведення відповідних розрахунків, що базується на моделі стійкого росту підприємства [17, с.16]:

$$ККПв = \frac{\Delta O P n}{K P n \times K L A \times K O a}, \quad (4)$$

де ККПв – коефіцієнт необхідної капіталізації прибутку, що залишається у розпорядженні торговельного підприємства, визначений десятичним дробом;

Д О P n – плановий річний темп приросту товарообігу, визначений десятичним дробом;

К P n – коефіцієнт чистої рентабельності товарообігу (визначений як співвідношення суми чистого прибутку, що залишається у розпорядженні торговельного підприємства, до суми товарообігу звітного періоду);

К L A – коефіцієнт леверіджу активів (що визначається як співвідношення загальної суми активів до суми власного капіталу на кінець звітного періоду);

К O a – коефіцієнт обертання загальної суми активів підприємства в разях у звітному періоді.

Рекомендовані показники капіталізації прибутку для підприємств у сфері торгівлі Львівської області на 2010 роки наведені у табл.2.

Таблиця 2

Рекомендовані показники капіталізації прибутку для підприємству сфері торгівлі Львівської області на 2010 рік

Підприємства	Мінімальне значення	Можливий діапазон значення коефіцієнту капіталізації
ТОВ "Зіко"	0,523	$0,523 \leq K_{kp} \leq 1$
ТОВ "Десятка"	0,497	$0,497 \leq K_{kp} \leq 1$
ТОВ "Богдан"	0,551	$0,551 \leq K_{kp} \leq 1$
ТОВ "Зест" Лтд	0,390	$0,390 \leq K_{kp} \leq 1$
ТОВ "Зодіак-Інтер"	0,862	$0,862 \leq K_{kp} \leq 1$
ТОВ "Панацея"	0,781	$0,781 \leq K_{kp} \leq 1$

²Розраховано за даними фінансово-господарських показників торговельних підприємств Львівської області за методикою запропонованою у дисертаційному дослідженні В.Худої

Отже, удосконалення управління розподілом прибутку торговельних підприємств потребує, перш за все, визначення пропорцій за основними напрямками цього розподілу на основі задоволення економічних інтересів окремих суб'єктів їх господарської діяльності. Водночас, в умовах кризи важливим є забезпечення мінімального значення капіталізації прибутку підприємства направлено на економічний розвиток суб'єктів господарювання у сфері торгівлі.

7. Висновки

Таким чином, динамічною компонентою будь-якого торговельного підприємства має бути активне комбінування ресурсів, у тому числі, частини фінансових ресурсів у процесі розподілу прибутку, задля досягнення необхідної траєкторії тактичного та стратегічного розвитку за тих чи інших сценарних особливостей впливу зовнішнього та внутрішнього середовища його функціонування.

Перспектива подальших досліджень вбачаються у вивченні таких питань: а) характеристика моделі стратегічного управління розподілом та використанням прибутковості підприємств з позиції економічної збалансованості, б) проведення оцінки впливу системи управління формуванням прибутку на господарську діяльність підприємств на основі аналізу руху грошових коштів та розрахунку показників окупності грошових видатків, в) побудова багатofакторної моделі ефективності використання прибутку підприємства та її вплив на основні кількісні та якісні показники його діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баранцева С. М. Стратегічне управління прибутком торговельного підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / С. М. Баранцева; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М.Туган-Барановського. — Донецьк, 2007. — 19 с.
2. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк — К.: Ника-Цент, 1998. — 544с.
3. Ван Хорн, Дж.К. Основы финансового менеджмента: / Дж. К. Ван Хорн; [пер с англ.; 11-е изд]. — М.: Вильямс, 2001. — 988 с.
4. Верхоглядова Н. І. Зміст та значення прибутку як головної рушійної сили ринкової економіки / Н. І. Верхоглядова, С. Б. Ільїна, В. П. Шило // Економічний простір. — 2008. — №18. — С.237-245.
5. Донець Л. І. Управління формуванням прибутку підприємства в умовах ринкових формування господарювання: монографія / Л. І. Донець, С. М. Баранцева. — Донецьк: ДНУЕТ, 2009. — 255 с.
6. Економічний аналіз: навч. посіб. / [за ред. М. Г. Чумаченко]. - К.: КНЕУ, 2001. — 192 с.
7. Зяярна Н. М. Управління фінансово-економічною діяльністю підприємств роздрібної торгівлі та її регулювання в ринкових умовах: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Н. М. Зяярна. — Львів: В-во ЛКА, 2008. — 21 с.
8. Кобець А. О. Формування механізму управління прибутком підприємств в умовах ринкових відносин: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.08 / А. О. Кобець. — Донецьк: Донец. нац. ун-т. 2008. — 20 с.
9. Криклій О. А. Управління прибутком банку: моногр. / О. А. Криклій, Н. Г. Масалик. — Суми: ДВНЗ УАБС НБУ, 2008. — 135 с.
10. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства / А. А. Мазаракі, Л. О. Лігоненко, Н. М. Ушакова.; [під ред. проф. Н. М. Ушакової]. — К.: Хрещатик, 1999. — 800 с.
11. Мних Є. В. Економічний аналіз: підруч. / Є. В. Мних. — К.: Центр навчальної літератури, 2003. — 412 с.
12. Орлов О. О. Планування прибутку підприємства в умовах ринкової економіки: монографія / О. О. Орлов, Є. Г. Рясних, Н. І. Гавловська. — Хмельницький: ХНУ, 2009. — 155 с.
13. Оцінка рівня капіталізації суб'єктів господарювання: методичні рекомендації / Інститут регіональних досліджень НАН України; [за ред. проф. М. А. Козоріз] — Львів, 2008. — 112 с.
14. Протопопова В. О. Економіка підприємства: підруч. / В. О. Протопопова, А. Н. Полянська— К.: ЦУЛ, 2002. — 220 с.
15. Свердан М. М. Прибутковість акціонерних товариств: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / М. М. Свердан. — К.: Київ. нац. екон. ун-т., 2002. — 20 с.

16. Словник сучасної економіки Макміллана / Д. В. Пірс (голов. ред.), О. Мороз (пер.з англ.), Т. Мороз (пер.з англ.). — 4.вид. — К. : АртЕк, 2000. — 628с.

17. Худа В. В. Управління прибутком торговельних підприємств: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / В. В. Худа.— К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2007. — 22 с.

18. Шарманська С. О. Прибуток та особливості його формування та використання в транзитній еко-

номії : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / С. О. Шарманська; К., 2010. — 22 с.

19. Ширягіна О. Є. Формування та використання прибутку підприємств: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.08 / О. Є. Ширягіна. — К.: Держ. вищ. навч. закл. „Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана”, 2007. — 18 с.

УДК: 336.71: 330.14

Вареник В. А.

РОЗРОБКА ТА РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОУТВОРЕННЯМ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

***Анотація.** Розглянуто три типи стратегії управління власним капіталом банку, наведено переваги та недоліки типів стратегії управління капіталом утворенням банку. Досліджено вплив різних чинників зовнішнього та внутрішнього середовища на стратегію управління власним капіталом банку та розроблено матрицю факторів впливу на управління власним капіталом банку.*

***Ключові слова:** капітал банку, стратегія управління, прибуток, ліквідність, фактори впливу на стратегію банку*

Varenyk V.

DEVELOPMENT AND REALIZATION OF STRATEGY OF MANAGEMENT OF FORMATION OF BANK CAPITAL IN BANKING SYSTEM OF UKRAINE

***Summary.** Three types of strategy of management of a property asset of bank are considered, advantages and lacks of types of strategy of management of formation of bank capital are resulted. Influence of different factors of external and internal environment on strategy of management of a property asset of bank is investigated and the matrix of factors of influence on the management of bank a property asset of bank is developed in this article.*

***Keywords:** capital of bank, management strategy, income, liquidity, factors of influence on strategy of bank*

1. Вступ

Прояви світової фінансової кризи та сучасні тенденції економічного розвитку України вимагають професійної уваги регулюючих та наукових інституцій до управління капіталом утворенням у банківській системі України на макроекономічному рівні. Дана позиція є актуальною і

обґрунтовується тим, що рівень капіталізації банківської системи України залежить від вартісних та структурних характеристик капіталу, яким володіють, розпоряджаються та який використовують у своїй діяльності комерційні банки.

2. Огляд літературних джерел

Розробку та реалізації стратегій управління капіталом банку присвячені роботи багатьох вітчизняних вчених: М.Д. Алексеєнко [2, с. 86], О.В. Васюренко [4, с. 220], О.А. Кириченко [3, с. 135], Л.О. Омелянович [8, с. 156], Л.О. Примостка [9, с. 94] та інших, а також зарубіжних економістів – В.В. Кисельова [5, с. 83], Кох Т.У. [6, с. 90], І.О. Лаврушин [12, с. 121], Ю. С. Масленченкова [7, с. 211], П.Роуз [10, с. 465], Синки Дж.Ф. [11, с. 79] та інших.

3. Мета статті

Основною метою статті є розробка та реалізація стратегій управління капіталоутворенням у банківській системі України.

4. Основна частина

Під стратегією управління власним капіталом банку, на наш погляд, слід розуміти ключові напрями досягнення рівня адекватності капіталу, необхідного для реалізації корпоративної місії банку.

Можна виділити три типи стратегії управління власним капіталом банку:

1. Стратегія управління, основний акцент в якій робиться на забезпечення максимальної віддачі капіталу, тобто на максимізацію прибутку при підтримці ліквідності: $\text{ПРИБУТОК} > \text{ЛІКВІДНІСТЬ}$.

2. Стратегія управління, в якій перевага віддається підтримці ліквідності при заданій нормі прибутку: $\text{ЛІКВІДНІСТЬ} > \text{ПРИБУТОК}$.

3. Стратегія, в якій ліквідність і прибуток урівноважені: $\text{ЛІКВІДНІСТЬ} = \text{ПРИБУТОК}$.

При виборі тієї або іншої стратегії управління власним капіталом поведінка банку на ринку і відповідні управлінські заходи будуть різними. Так, при виборі першої стратегії основним завданням управління власним капіталом банку важливо з'ясувати – наскільки можливо понизити коефіцієнт іммобілізації, забезпечувати капітал на мінімально можливому для покриття ризиків рівні, причому ризик інколи усвідомлено занижується, оскільки при даній стратегії ліквідністю в деяких моментах можна нехтувати задля прибутку.

Після виплати податків у розпорядженні банку залишається чистий прибуток, який може бути спрямований на виконання двох основних завдань:

- забезпечення певного рівня дивідендних виплат акціонерам;
- достатнє фінансування діяльності банку [9, с. 95].

Особливо важливим завданням управління капіталом банку є вироблення стабільної дивідендної політики. Якщо розмір дивідендів банку підтримується на відносно постійному рівні, то інвестори будуть розглядати дивіденди як достатньо стабільні доходи і банк буде більш привабливим в їх очах [10, с. 465].

При виборі другої стратегії – основна мета управління капіталом банку – забезпечити настільки високий рівень капіталу банку, щоб покрити всілякі ризики з надлишком, тобто мати більший запас міцності банку. Економічною віддачею капіталу в даному випадку можна нехтувати. Виконання нормативів обов'язково. Капітал нарощується швидкими темпами, але не завжди ефективно. Перевага моделі – стійкість у короткостроковому кризовому періоді при високих ризиках банківської діяльності. Недолік – занижений прибуток, низькі дивіденди, надлишок ліквідності. Зазвичай така модель вибирається банками, які проводять помірну політику на ринку і займають порівняно невелику долю, або банками, підготовленими до впровадження агресивної політики окупації ринку в довгостроковій перспективі, або ж великими банками.

Третя стратегія є, на нашу думку, найоптимальнішою. У даному випадку при управлінні власним капіталом потрібно дотримуватися двох вимог – ефективність і рентабельність капіталу та підтримка достатньої стійкості. Банк веде врівноважену політику щодо ризиків, прибуток зростає невеликими темпами, дивіденди невеликі і часто спрямовані на капіталізацію. Кожен крок оцінюється з позицій його оптимальності.

Переваги даної моделі очевидні, недолік – вельми трудомісткий процес управління капіталом, який можливий лише із застосуванням сучасних методів автоматизації процесу управління. Дана модель характерна для банків, орієнтованих на довгострокову діяльність.

Ми вже відзначали, що стратегія управління власним капіталом банку є частиною корпоративної стратегії і підпорядкована останній. Розглянемо дану залежність.

При всій різноманітності стратегій, основними типами стратегії комерційних банків, на думку багатьох економістів, є – стратегія, орієнтована на зниження витрат і стратегія, орієнтована на диференціацію продукту, а також стратегія фокусування, що відображає пріоритетність діяльності банку на тому або іншому сегменті ринку (ринковій ніші).

Стратегія диференціації, навпаки, передбачає надання банком індивідуальних послуг, причому зростає не лише ризик концентрації, (тобто зростання долі операцій на одного клієнта), але й інші банківські ризики. Таким чином, підвищуються вимоги до резервної частини банківського капіталу. В той же час високі витрати на виробництво унікальних банківських продуктів з мало-прогнозованою рентабельністю, що вимагає від банку обладнання. Очевидно, що в даному випадку банк схильний до ризику, і основною стратегією управління капіталом буде перший тип.

**Переваги та недоліки джерел поповнення
банківського капіталу**

Група джерел	Спосіб залучення джерел	Економічна оцінка видів джерел	
		Переваги	Недоліки
В Н У Т Р І Ш Н І	Спрямування прибутку банку на збільшення його власного капіталу	не залежить від кон'юнктури ринку; немає витрат з емісією акцій чи продажом частини активів банку; немає загрози втрати контрольного пакету акцій і рівня їх доходності;	збільшення податкових платежів у бюджет; виникнення проблеми зменшення дивідендів у зв'язку з посиленням конкуренції та зниженням прибутковості банківської діяльності, що може призвести до знецінення акцій банку; повільне нарощування капіталу.
З О В Н І Ш Н І	емісія акцій; випуск субординованих зобов'язань; продаж активів, оренда нерухомості, бонусна емісія.	можливість комбінації різних джерел; мобілізації значних додаткових фінансових ресурсів; покращення позиції банку щодо залучення коштів у майбутньому.	залежність від кон'юнктури ринку; ризик втрати контролю банком з боку акціонерів; висока вартість; значне зростання ризику, зниження доходів на одну акцію.

Якщо під стратегією фокусування розуміти „кишеньковість” банку, тобто основною метою діяльності банку є обслуговування засновників, то тут вимоги до величини капіталу можуть бути незначні. Проте визначальними чинниками в стратегії управління власним капіталом будуть вимоги, що пред'являються з боку власників банку. Розглядаючи стратегію фокусування як певну спеціалізацію банку, ключовим чинником, що визначає завдання управління капіталом, стає напрям даної спеціалізації. У будь-якому випадку вимоги до капіталу повинні відображати високий ризик концентрації.

Процес розробки і реалізації стратегії банківської діяльності дуже складний і заснований на всебічному аналізі зовнішніх та внутрішніх джерел капіталу банку. В Україні для збільшення банківського капіталу частіше використовують метод зовнішніх джерел поповнення капіталу. Саме цей метод забезпечує швидке залучення великого обсягу ресурсів. Наприклад, в умовах швидкого темпу інфляції капітал банку швидко знецінюється і прибутку може не вистачити навіть на покриття поточних витрат. Якщо органи банківського регулювання та нагляду збільшили норми достатності капіталу, то перед менеджментом банку постає завдання швидко й істотно наростити капітал, що можливо лише за рахунок зовнішніх джерел поповнення (табл. 1).

Проте, метод зовнішніх джерел поповнення капіталу містить певні недоліки:

- залежність від кон'юнктури ринку;
- ризик втрати контролю банком з боку акціонерів;
- висока вартість;
- збільшення ризику та зниження доходів на одну акцію.

На вибір та формування стратегії управління власним капіталом банку мають вплив і інші чинники. Жоден комерційний банк не існує ізольовано від економічного та політичного життя суспільства. На процес управління будь-яким аспектом банківської діяльності мають вплив дві групи чинників: чинники зовнішнього і внутрішнього середовища. Схематично вплив даних чинників зображено на рис. 1.

Вплив чинників макросередовища – це, в першу чергу, вплив на всю діяльність комерційного банку. Це основні п'ять груп чинників: природні, політико-правові, соціо-культурні, технологічні й економічні чинники.

Дію даних чинників необхідно розглядати, зважаючи на їх значення в управлінні власним капіталом банку. На наш погляд, найбільш значущими для процесу управління капіталом є політико-правові і економічні чинники, тому як саме під впливом даних чинників складається стратегія банківської діяльності. Звичайно, у процесі спаду економіки і високій інфляції комерційний банк не може бути орієнтований на інвестування та

великі масштаби діяльності. Крім того, значно підвищується рівень ризикованості банківської діяльності, що змушує банки пред'являти більш високі вимоги до свого капіталу, а акціонери банку повинні бути орієнтовані на низький реальний дохід від вкладених засобів у банківський бізнес.

бізнесі, але й істотно впливає на процес управління, дозволяючи більш-менш оперативно аналізувати інформаційні потоки та вибирати оптимальне рішення. Природні і соціо-культурні фактори макросередовища, на наш погляд, меншою мірою впливають на процес управління банком.

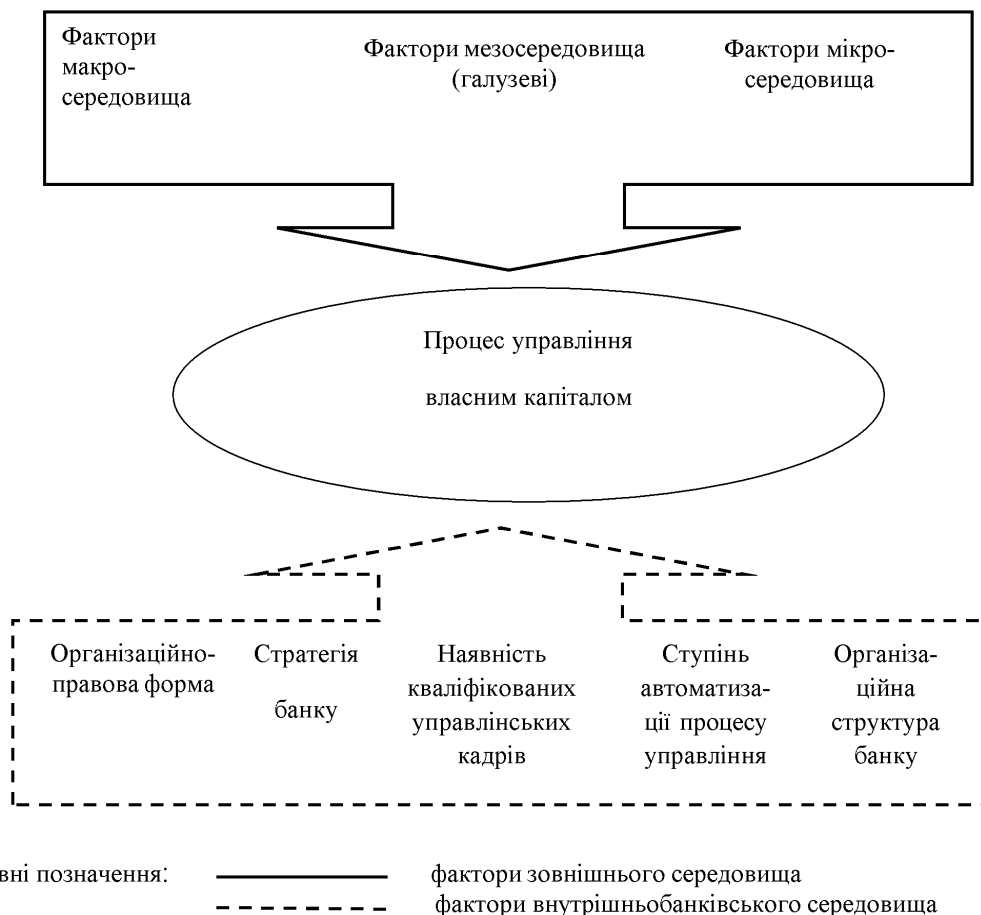


Рис. 1 Вплив факторів на стратегію управління власним капіталом банку

У нашій країні політичний ризик все ще є значним, що вимагає від капіталу банку підвищеного запасу міцності. Рівень пропрацьованості правового середовища дозволяє банку з великими або меншими проблемами будувати договірні стосунки з клієнтами. Коли банківське і цивільне законодавство пропрацювало недостатньо, з'являються численні протиріччя, що ускладнює правовідносини в економіці. У такому разі ступінь виконання законів незначна і банкам доводиться страхувати себе більшою мірою від можливого недобросовісного клієнта, що, в першу чергу, позначається на капіталі банку.

На другому місці за значущістю знаходяться чинники технологічні, оскільки розвиток техніки і технології розширюють або знижують можливості банківського бізнесу. Діяльність комерційних банків на сучасному етапі розвитку суспільства залежить від інформаційних технологій. Рівень використання інформаційних технологій у суспільстві не лише позначається на банківському

Чинники мезорівня – це чинники, що діють лише усередині банківської галузі; тому їх можна назвати і галузевими. До даної групи факторів належать: стан банківської галузі, ступінь конкуренції, особливості нормативної бази у банківській справі, особливості системи нагляду, що діє, за кредитними організаціями з боку держави, система оподаткування даного виду підприємницької діяльності і наявність системи страхування депозитів.

При жорстко регламентованій банківській діяльності управління власним капіталом банку стоїть перед дилемою: підтримувати капітал, необхідний банку для досягнення його цілей у даних умовах бізнесу, або той, якого потребують наглядові органи, і, відповідно, змінювати бізнес. Система нагляду вирішальним чином впливає на управління капіталом банку, не лише визначаючи нормативні значення його абсолютної і відносної величини, але й створюючи сприятливі або і несприятливі умови для банківського бізнесу. Система нагляду, побудована на економічних принципах,

полегшує процес управління капіталом банку і тим самим захищає стабільність банківської системи; система нагляду, орієнтована на адміністративні дії, ускладнює як і процес управління, так і процес банківської діяльності, що зрештою призводить до кризи в банківській сфері.

вплив на банк: конкурентів, клієнтів, контактних груп.

Ступінь і характер впливу конкурентів на управління капіталом банку визначається тим, в якому конкурентному середовищі знаходиться банк. Якщо це середовище агресивне та банки

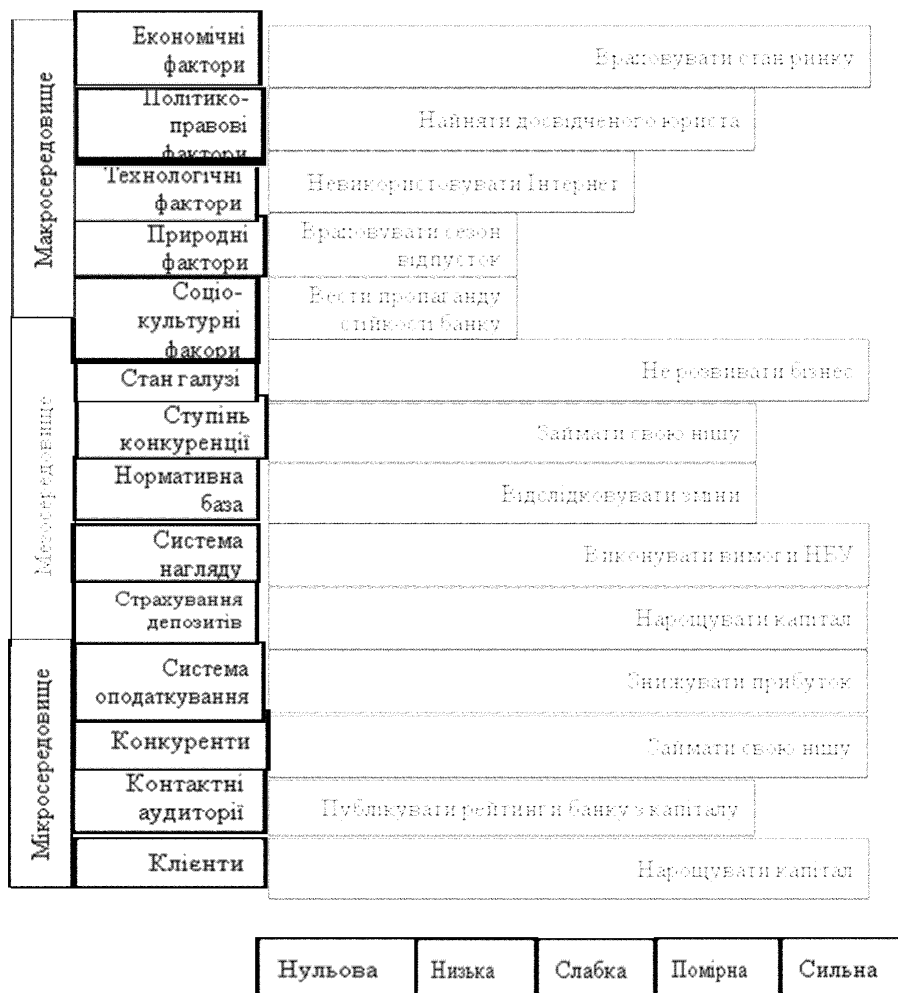


Рис.2 Матриця факторів впливу на управління власним капіталом банку

Наявність системи страхування депозитів є дуже важливою для управління власним капіталом банку. В Україні створена та функціонує централізована система страхування вкладів фізичних осіб (Фонд гарантування вкладів фізичних осіб). Діяльність Фонду як державної структури, дозволяє у критичні ситуації задіяти кошти Уряду та НБУ для компенсації вкладів населення. Максимальна сума гарантована Фондом страхування вкладів фізичних осіб закладами населення становить на даний час 150 тис. грн. [1].

До останньої групи чинників зовнішнього середовища, що впливають на процес управління капіталом банку належать чинники мікросередовища, тобто середовища, що безпосередньо оточує окремих комерційний банк. Сюди ж слід віднести

активно конкурують один з одним, то управління капіталом банку повинно орієнтуватися на виживання в даних умовах, капітал банку має бути достатній і для підтримки відповідного рівня конкурентоспроможності. Управління капіталом банку залежить від визначеної в даних умовах конкурентної позиції банку і від того, яку конкурентну позицію банк збирається зайняти. В разі незначного впливу на банківський бізнес з боку конкурентів, пріоритет належить обліку чинників впливу клієнтів. Капітал банку, в даному випадку, повинен відповідати потребам клієнтів банку, а управління капіталом має бути орієнтоване на підтримку відповідним потребам клієнтів рівня і утримання завойованої конкурентної позиції. Для залучення та утримання клієнтів банк повинен, по-перше, мати в своєму розпорядженні капітал, достатній для

проведення всіх операцій необхідних його клієнтам, а, по-друге, вести таку політику управління капіталом банку, яка б укріплювала довіру клієнтів до обраного банку.

Перш ніж розробляти заходи щодо управління власним капіталом банку, необхідно не лише визначити, які чинники роблять вплив на власний капітал банку і на процес управління ним, але й визначити міру важливості цих чинників для банку на момент управління ним. Для цього нами запропоновано використовувати наведену нижче матрицю (рис. 2).

5. Висновки

Отже, процес розробки та реалізації стратегії банківської діяльності дуже складний і заснований на всебічному аналізі зовнішнього середовища та внутрішніх можливостей банку. Загальним правилом є те, що стратегія діяльності має бути орієнтована на досить тривалий термін діяльності банку і повинна включати пріоритетні плани з усіх напрямів діяльності банку. Інакше кажучи, стратегія банківської діяльності включає стратегічний план розвитку кредитового бізнесу, бізнесу із залучення ресурсів, трастового бізнесу, розрахункового бізнесу та інших сфер діяльності банку.

6. Перспективи подальших досліджень

Після вибору стратегії банку і визначення міри впливу тих або інших чинників на процес управління капіталом банку необхідно в подальшому дослідженні виробити чіткі положення про механізм управління капіталом та розробити економіко-математичні моделі реалізації вибраної стратегії, відповідно до вимог органів нагляду.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Україна. Закон. Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб № 2740-III від 20 верес. 2001 р.

[Електр. ресурс]. – режим доступу: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.**

2. Алексеенко М. Д. Капітал банку : питання теорії і практики: монографія / М. Д. Алексеенко. – К. : КНЕУ. – 2002. – 276 с.

3. Банківський менеджмент : підручник / [за ред. О. А. Кириченка, В. І. Міщенко]. – К. : Знання, 2005. – 831 с.

4. Васюренко О. В. Банківський менеджмент: посібник / О. В. Васюренко. – К. : Академія, 2001. – 320 с.

5. Киселев В. В. Управление банковским капиталом (теория и практика) / В. В. Киселев – М. : Экономика, 1997. – 256 с.

6. Кох Т. У. Управление банком / Т. У. Кох; [пер. с англ.] – Уфа: Спектр, 1993. – 90 с.

7. Масленченков Ю. С. Финансовый менеджмент банка : учеб. пособ. / Ю. С. Масленченков; / Международное банковское объединение. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 399 с.

8. Омелянович Л. О. Фінансовий менеджмент у банку : навч. посіб. / [Л. О. Омелянович, О. О. Папаїка, В. О. Орлова та ін.] – Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. – 209 с.

9. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку : підручник / Л. О. Примостка. – [2-ге вид., доп. і перероб.] – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.

10. Роуз П. С. Банковский менеджмент: Предоставление финансовых услуг : / П. С. Роуз [пер. с англ.] – М. : Дело ЛТД, 1995. – 768 с.

11. Синки Дж. Ф. Управление финансами в коммерческих банках / Дж. Ф. Синки. – М. : Catallaxy, 1994. – 820 с.

12. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент): учебник / [под ред. О. И. Лаврушина]. – М. : Юристъ, 2002. – 687 с.

УДК 368:336

Черевко Х. Л.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Анотація. Проаналізовано підходи до трактування поняття капіталу страхової компанії. Розглянуто основні засади формування структури капіталу. Запропоновано заходи щодо підвищення ефективності функціонування страхової компанії.

Ключові слова: страхування, страховий ринок, страхова компанія, капітал, фінансові ресурси

THE MAIN CHARACTERISTICS CAPITAL STRUCTURE FORMATION OF INSURANCE COMPANY

Summary. The approaches to the interpretation of the concept of capital insurance company and the basic principles of forming the capital structure are depicted in this article. The basic measures to improve the efficiency of the insurance company are proposed.

Keywords: insurance, insurance market, insurance company, capital, financial resources

1. Вступ

У процесі здійснення в Україні ринкових перетворень зростає роль страхових компаній як одного з важливих елементів системи господарських відносин держави. В результаті скасування державної монополії у страховому секторі відбулися значні зміни в організації фінансів страховиків. Страхова організація виступає важливим елементом фінансової системи держави. Принцип акумулювання і подальшого розподілу значних грошових потоків визначає склад та структуру капіталу страхової компанії. На формування структури капіталу страхових компаній помітно впливають особливості страхової діяльності, що принципово відрізняється від фінансової діяльності інших суб'єктів господарювання.

Актуальність даної роботи обумовлена необхідністю теоретично обґрунтованих підходів до формування капіталу страховика в умовах ринкової економіки, які відображали б специфіку страхової діяльності та недостатнім вивченням цього питання серед вітчизняних науковців.

Метою даної статті є дати теоретичне обґрунтування поняттю капіталу страхової компанії та визначити особливості його формування.

2. Огляд літературних джерел

В Україні дослідженню проблематики формування капіталу присвячені праці К. Воблого, В. Базилевича, С. Єфимова [4], С. Осадця [6], Я. Шумелди, В. Сопко [9], О. Гаманкової [3], О. Романенко [8], І. Бланка [2], В. Фурмана, В. Сулова та ін.

Фінансова діяльність суб'єктів господарювання, зокрема страхових компаній, безпосередньо пов'язана з формуванням та використанням капіталу. Економічна категорія “капітал” та її різноманітні форми прояву є часто вживаними як в економічній науково-навчальній літературі, так і в повсякденній діяльності людей. Водночас дана категорія є доволі багатогранною, оскільки існує декілька підходів до її визначення, серед яких: марксистський, монетарний, матеріально-речовинний, теорія людського капіталу, теорія інтелектуального капіталу та ін.

У рамках марксистської концепції капітал є повноцінною частиною суспільних та виробничих відносин. К. Маркс визначає капітал з погляду суспільних відносин, процесів та вартості. Одне з визначень капіталу К. Марксом таке: капітал – це вартість, що створює нову вартість – „...приєднуючи до мертвої предметності товарів живу робочу силу, капіталіст перетворює вартість – минулу, уречевлену, мертвою працю – в капітал, у самозростаючу вартість” [5].

Матеріально-речовинне поняття капіталу визначає його як вкладення у виробництво, частину матеріальних запасів або частину багатства країни [2]. Саме представники класичної школи політекономії наголошували на важливості структури капіталу, на його динамічному характері та здатності приносити дохід.

З виникненням ринкових відносин виділився монетарний підхід до визначення капіталу. Відповідно до нього, з капіталом ототожнювались грошові кошти. Представники економічного вчення меркантилізму: Дж.Локк, Р. Кантільон, Ж. Кольбер, А. Монкретьєн поділяли такі погляди.

Теорія людського капіталу ставить у центрі наукових досліджень людину. Знання, вміння та навички людини, навіть її здібності та таланти вважаються основними факторами успіху підприємства та держави. Розробниками даної теорії виступають американські економісти Л. Туроу, Т. Шульц, Г. Беккер, Я. Мінсер та ін.

Початок розвитку концепції інтелектуального капіталу дала поява інформаційних технологій та комп'ютеризація економічної сфери. Згідно з даною теорією до капіталу належить людина як носій інтелекту, а також об'єкти інтелектуальної власності, що дозволяють приносити дохід (торгові марки, патенти, ліцензії, ноу-хау, програмне забезпечення для комп'ютерної техніки та ін). Імена вчених Дж. Гелбрейт, Л. Едвінсон, Т. Стюарт, Л. Прусак, Д. Белл, В. Єфремов та інших безпосередньо пов'язані з розвитком теорії інтелектуального капіталу. Ця теорія є доволі молодою і популярною, проте, вона переоцінює важливість

само інтелектуального капіталу в процесі фінансової діяльності організації.

У страховій діяльності поняттю “капітал” варто надати значення відповідно до монетарного підходу, адже основною формою капіталу у страхових компаніях є грошові кошти. Фактично, створення будь-якого підприємства та його функціонування передбачає вкладення капіталу, в тому числі і в формі грошових коштів. Виключно у грошовій формі формується статутний капітал страхової компанії, створюються страхові та вільні резерви, відбуваються страхові виплати, формується фінансовий результат. Грошові кошти, які знаходяться в розпорядженні підприємства складають не що інше як фінансові ресурси організації [8].

Фінансові ресурси справедливо називати грошовою формою капіталу. Проте, ототожнювати дані поняття не варто, адже як зазначає О. Романенко: “...загальна сума фінансових ресурсів кожного підприємства - це кошти, відображені в пасиві бухгалтерського балансу підприємства” [8].

Поняття капіталу є значно ширшим, тому, якщо говорити про комплексне дослідження особливостей формування фінансів у страховій діяльності, варто розмежувати дані поняття. Принцип акумулювання та подальшого розподілу значних грошових потоків визначає склад та структуру капіталу страхової компанії, виділяючи його основною частиною грошові кошти.

Враховуючи думки науковців, а також специфіку страхової діяльності, ми визначаємо поняття капіталу страхової компанії як *нагромадження економічних ресурсів у формі грошових коштів, основних засобів, людських ресурсів та інтелектуальної власності, що забезпечує дохід власників страхової компанії та створює її ринкову вартість*. Оскільки капітал за своїм змістом є багатограним та динамічним, дане визначення не можна вважати вичерпним та остаточним, проте у ньому враховано всі його особливості, спеціалізацію та основні характеристики.

3. Формування структури капіталу страхової компанії

При значних досягненнях теорії і практики у визначенні сутності капіталу страховика маловивченими залишаються підходи до визначення його цільової структури і складу.

Основною метою формування капіталу страховика є задоволення потреби у досягненні максимального фінансового благополуччя власників страхової компанії шляхом максимізації її ринкової вартості. Високий кінцевий результат діяльності компанії значною мірою залежить від структури капіталу.

Капітал забезпечує функціонування страховика і поділяється за джерелами формування на власний та залучений. Деякі науковці виділяють власні, залучені і позичені кошти. Специфіка формування складу і структури капіталу страхової компанії зумовлюється видами її діяльності. Поточна страхова діяльність включає страхові платежі, доходи, витрати і інші потоки грошових коштів, які пов'язані із операціями страхування, співстрахування та перестрахування. Інвестиційна діяльність страховика включає рух грошових коштів, пов'язаних із купівлею і продажем цінних паперів, нерухомого майна й інших інвестиційних активів. Фінансова діяльність охоплює рух грошових коштів, які обслуговують випуск акцій і викуп раніше проданих акцій, одержання позик і погашення заборгованості.

Джерела формування капіталу страхової компанії зображені на рис. 1.

Власний капітал утворює фінансову основу розвитку страхової компанії. У деяких випадках до власних засобів можна віднести сформовані за рахунок чистого прибутку страховика фонд споживання і фонд нагромадження. Вони вільні від будь-яких зовнішніх зобов'язань, тому в закордонній практиці їх прийнято називати “вільними резервами” чи “резервом платоспроможності” (маржею).

Власний капітал формується з двох джерел: внесків засновників і прибутку, одержаного в результаті діяльності страховика. В українському законодавстві існують чіткі вимоги до розміру статутного капіталу страховика. Проте, чим більший розмір статутного капіталу, тим впевненіше почувається страхова компанія на ринку. Вона відразу може брати на себе великі обсяги відповідальності – а отже, отримувати великі обсяги страхових премій (найважливіше джерело формування залученого капіталу) і швидко нарощувати свою фінансову міцність.

Статутний фонд повинен бути сплачений виключно в грошовій формі. Виконання страховиками законодавчих та нормативних вимог до розміру статутного фонду є одним з головних параметрів нагляду з боку держави за платоспроможністю страховика і жорстко контролюється Держфінпослуг.

Додатковий капітал може утворюватись тільки у страховиків, які є акціонерними товариствами та, як правило, не займає значної частки у складі власного капіталу страхових організацій. Методика формування резервного капіталу страхової організації не несе галузевої специфіки, а відповідає загальним принципам організації господарської діяльності підприємств.

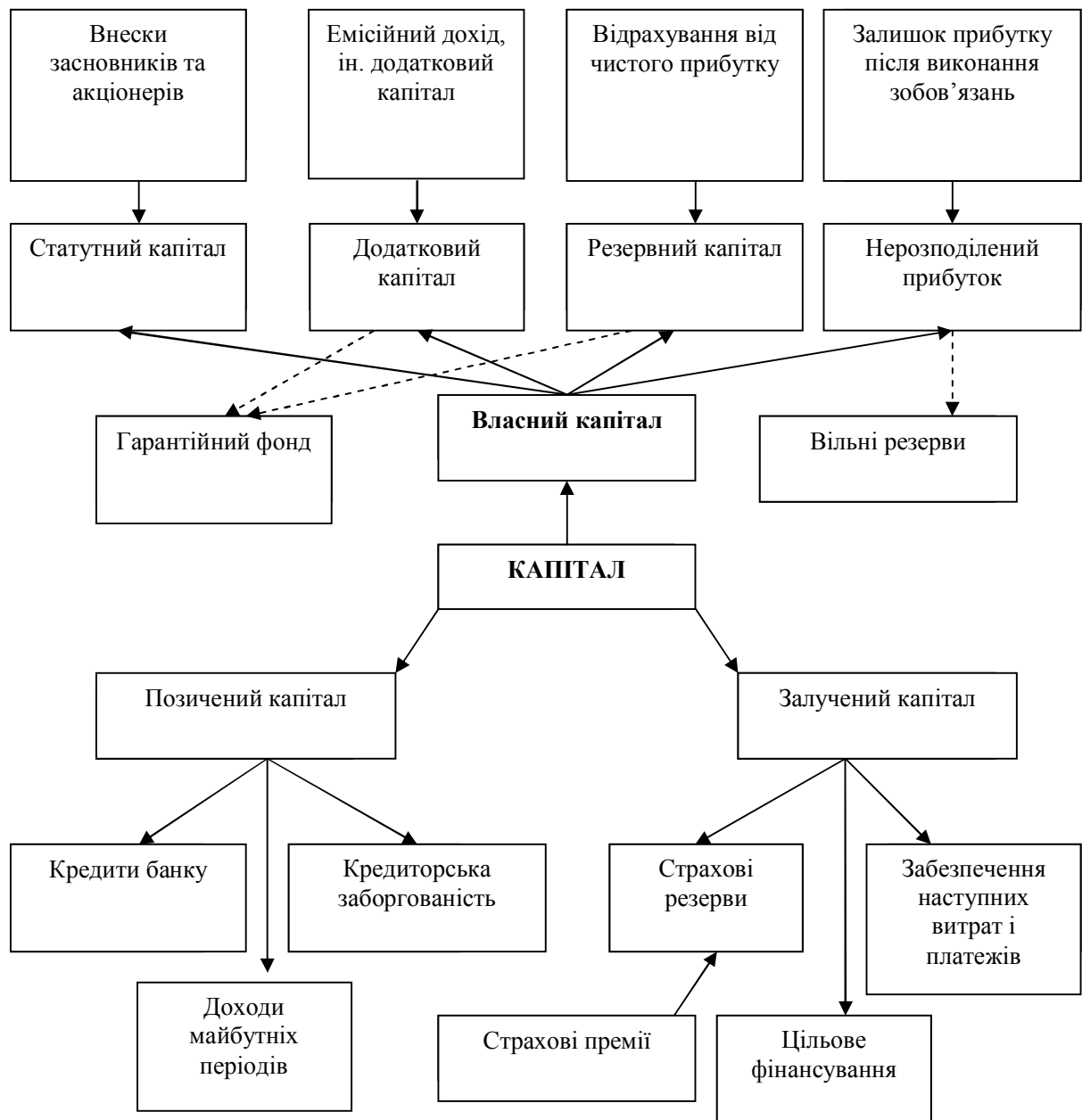


Рис. 1. Джерела формування капіталу страхової компанії

Нерозподілений прибуток - найважливіший після статутного капіталу елемент у складі власного капіталу страхової компанії. Він утворюється як залишок прибутку після виконання всіх зобов'язань страхової організації перед бюджетом, після виплати дивідендів, відрахувань до резервного та інших фондів.

Важливою особливістю капіталу страхової організації є саме структура залученого капіталу. Відмінність від складу забезпечень наступних витрат і платежів на підприємстві тут полягає в тому, що страховики в цьому розділі відображають ще свої страхові резерви. Ця стаття балансу страховиків, поряд із статтею "Статутний капітал", є найбільш вагомою у пасиві балансу, оскільки обсяги страхових резервів значно перевищують

показники інших статей, де знаходять своє відображення залучені і позикові кошти.

Склад та порядок формування *страхових резервів* визначені законодавством і є обов'язковими для всіх страхових компаній. Страхові резерви, сформовані за рахунок залучених коштів, мають виключно цільове призначення. На практиці величина страхових резервів показує обсяг зобов'язань страхової компанії на звітну дату. Залучений у вигляді страхових премій і зосереджений у страхових резервах, капітал вважається одним з найдешевших видів залученого капіталу.

Елементи позиченого капіталу страхової компанії такі ж, як у інших суб'єктів господарювання.

Кредити банку як елемент позикового капіталу не є основоположним для страхової компанії. Кредиторська заборгованість та доходи майбут-

ніх періодів не характеризуються повною специфікою.

4. Висновки

За результатами дослідження можемо зробити такі висновки.

Особливості формуванні капіталу страхових компаній полягають у наступному:

- Встановлення чітких законодавчих та нормативних вимог щодо розміру статутного фонду та страхових резервів та їх формування виключно у грошовій формі;
- Домінування обсягу страхових резервів проти розміру статутного фонду;
- Створення гарантійного фонду на основі додаткового та резервного капіталу, а також нерозподіленого прибутку;
- Формування вільних резервів, що передбачене Законом України „Про страхування”, і яке відбувається за рахунок нерозподіленого прибутку;
- Незначна частка довгострокових та короткострокових кредитів банку у складі позиченого капіталу страхової організації.

Враховуючи дані особливості, варто зауважити, що одним із важливих внутрішніх чинників підвищення ефективності кругообігу капіталу є узгодженість взаємодії складових, що утворюють його структуру. Капітал страхової компанії як акціонерного товариства за своєю сутністю та функціями практично не відрізняється від капіталу підприємств інших організаційно-правових форм. Однак за джерелами, формами і методами формування, структурою й складом, приналежністю, характером управління та використанням має ряд особливостей, обумовлених характером акціонерної форми підприємницької діяльності і корпоративних відносин. Серед них:

- найбільші можливості збільшення за рахунок часткових та боргових інструментів;
- можливість маневрування структурою капіталу;
- колективний внесок коштів у процесі формування;
- перевага інтересів більшості при виборі напрямків застосування та розподілі результатів використання капіталу.

При значних досягненнях у теорії і практиці у визначенні сутності капіталу страховика маловивченими залишаються підходи до систематизації процесу управління капіталом, визначення його цільової структури та складу, оцінки і регулювання інвестиційної привабливості компанії, впливу даних факторів на фінансову діяльність страхової компанії, що і складає основу подальших дослідження.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Україна. Закон. Про страхування № 2745 від 04.10.2001 р. [Електронний ресурс] – **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.**
2. Бланк И.А. Управление капиталом: учебный курс / И. А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 576 с.
3. Гаманкова О.О. Фінанси страхових організацій: навч. посіб. / О.О. Гаманкова – К.: КНЕУ, 2007. – 328 с.
4. Ефимов С.Л. Организация управления страховой компанией: теория, практика, зарубежный опыт / С. Л. Ефимов – М.: МНЦ ученых МГУ, 1993. – 94 с.
5. Маркс К. Капитал: Критика политической экономии.– Т.1. – Кн.1: Процесс производства капитала / К. Маркс. – М.: Политиздат, 1988. – 891 с.
6. Осадець С.С. Страхування. підручник / [керівник авт. колективу і наук. ред. С. С. Осадець] – [вид 2-ге, переробл. і доп.] – К.:КНЕУ, 2002. – 599 с.
7. Рейтман Л. И., Коломин Е. В., Плешков А. П. и др. / Страхование дело: учебник / [под ред. Рейтмана Л. И.]. – М.: Банк. и биржевой науч. – консулат. центр, 1992. – 524 с.
8. Романенко О.Р. Фінанси: підручник / О.Р. Романенко – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 312 с.
9. Сопко В. В. Бухгалтерський облік капіталу підприємства (власності, пасивів): навч. посіб. / В. В. Сопко – К.: Центр навч. літ-ри, 2006. – 312 с.

УПРАВЛІННЯ МІСЦЕВИМИ БЮДЖЕТАМИ: ДОСВІД ФРАНЦІЇ

Анотація. Розглянуто питання розробки, формування та використання у Франції бюджетів різних рівнів. Охарактеризовано функції державних органів щодо допомоги місцевим громадам у бюджетному процесі та здійснення контролю за ним. Подано пропозиції з використання України досвіду Франції в формуванні та управлінні місцевими бюджетами.

Ключові слова: бюджет, місцевий бюджет, казначейство, управління, асигнування, видатки, контроль, рахункова палата, бюджетний контроль.

Oleynik D.

MANAGEMENT OF LOCAL BUDGETS: FRENCH EXPERIENCE

Summary. Considered the question of development, formation and use of the budgets of different levels in France. Characterized the functions of state authorities to help local communities in the budget process and implementation of control. Submitted offers using the experience of France in the establishment and management of local budgets in Ukraine.

Keywords: budget, local budget, treasury, management, appropriation, expenditures, control, the Clearing House, budget control.

1. Постановка проблеми.

В останні десятиліття в Україні активно обговорюються питання децентралізації публічних фінансів, забезпечення місцевих бюджетів достатніми фінансовими ресурсами, підвищення ефективності контролю за використанням бюджетних коштів.

З огляду на це доцільним є вивчення досвіду Франції – країни, яка за територією та кількістю населення відповідає параметрам України. Франція, як і Україна, має трирівневу побудову місцевого адміністративно-територіального устрою: регіон, департамент і комуна, що відповідає вітчизняній області, району та територіальній громаді. При цьому Франція вже понад двадцять років здійснює реформу з децентралізації місцевих бюджетів, а французький досвід казначейського обслуговування бюджетів, покладено в основу таких фінансових інструментів в Україні.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання підвищення ефективності управління місцевими бюджетами у своїх працях розглядали вітчизняні і зарубіжні вчені: Г.І. Грибанова, В.В. Зайчикова, О.П. Кириленко, І.О. Луніна, Н.С. Макарова, К.В. Павлюк [2, 4] та ін. Проте більшість праць присвячено фінансовому забезпеченню органів місцевого самоврядування, тоді як питанням управління місцевими бюджетами і зокрема контролю за використанням коштів не приділялося належної уваги.

3. Постановка завдання.

Метою статті є дослідити зарубіжний досвід управління місцевими бюджетами, зокрема Франції, та окреслити основні напрями використання його у вітчизняній практиці.

4. Виклад основного матеріалу дослідження.

Механізм функціонування політичної й економічної влади центру, запроваджений у Франції ще за часів правління Наполеона Бонапарта, з 1982 року підлягав перегляду та реформуванню. Мета цих процесів – децентралізація влади та її фінансової основи, тобто бюджету [2]. Реформи тривають близько 30 років і є не завершеними на даний час.

Щодо організації місцевих бюджетів Франції, то вони регламентуються низкою законів, зокрема такими: Конституція 1958 року, Органічна постанова від 2 січня 1959 року, Закон від 2 березня 1982 року, Закони від 7 січня і 22 липня 1983 року, Закон АТР 1992 року, Закон від 12 липня 1999 року “Про міжкомунальні об’єднання”, Органічний Закон (LOLE) 2001 року.

Місцеві бюджети Франції представлені 36679 бюджетами комун, 100 бюджетами департаментів та 26 бюджетами регіонів. Їх загальний річний обсяг за видатками становить 165 млрд євро [6]. При цьому, поряд із великими за чисельністю мешканців, існують і комуни з 10 мешканцями, які проживають на їх територіях, що для Франції є звичайним явищем. Жодних сумнівів щодо спро-

можності виконання такими дрібними громадами покладених на них повноважень не має, оскільки за чинним законодавством громада бере на себе лише ті функції, виконання яких вона спроможна забезпечити. Складні питання, які невеликі комуни не в змозі вирішувати ефективно, делегуються міжкомунальним об'єднанням, із переданням їм і відповідних коштів бюджетів. Для виконання спільних повноважень і проектів у Франції діє 20000 утворень міжкомунального співробітництва, з-поміж яких 1850 об'єднань забезпечені власними податковими надходженнями.

Конституція Франції закріплює самостійність місцевих органів влади, надаючи їм право формування, затвердження та виконання власних бюджетів. Проте цю самостійність не можна вважати повною, оскільки Законами від 07 січня та 22 липня 1983 року запроваджено розподіл компетенції між державою та адміністративно-територіальними одиницями, а також єдині загальнодержавні принципи формування і виконання як державного, так і місцевих бюджетів. До таких принципів належать: щорічність, єдність, універсальність, рівновага, спеціалізація.

Під час розробки проекту бюджету враховуються обов'язкові та факультативні елементи. До обов'язкових відносяться: за видатками – заробітна плата, виплати із запозичень, утримання об'єктів та установ, що знаходяться на території громади; за доходами – місцеві податки, державні дотації та компенсації. До факультативних елементів бюджету належать: за видатками – інвестиційні проекти, субвенції (субсидії), закупівлі; за доходами – різноманітні збори, інші фінансові надходження, позики.

Прийняття місцевого бюджету розпочинається з обговорення його основних напрямів, які розробляються виконавчими органами громад і громадськістю місцевих територіальних одиниць. Ця робота триває протягом двох місяців. Проект бюджету не пізніше ніж за дванадцять днів до початку розгляду передається до відповідного представницького органу місцевої громади.

Представником центральної влади на місцях є префект, який призначається на рівні регіону та департаменту. Для ефективнішого виконання функцій, покладених урядом на префекта, створено інститут субпрефектів, які виконують функції префекта на закріплених за ними округах, куди входять комуни та невеликі міста [5]. До функцій префекта належать: управління органами державної влади в регіоні, управління правоохоронними органами, координація дій органів державного управління на підвідомчій території, консалтингові послуги з різних питань, зокрема з питань бюджету, забезпечення бюджетного контролю. Функція префекта щодо бюджетного контролю полягає в обо-

в'язковій експертизі прийнятого представницьким органом громади рішення про бюджет на предмет його відповідності законодавству.

Сфера такого контролю: дотримання термінів, визначених законодавством для прийняття бюджету, збалансування бюджету, врахування заборгованостей минулого бюджетного періоду (дефіцит закриття рахунків), дотримання порядку кредитування бюджету. Якщо бюджет не збалансований або в ньому виявлені інші законодавчі невідповідності, префект у стислі терміни передає його до регіональної рахункової палати, яка в 30-денний термін розглядає бюджет і зауваження префекта і, якщо погоджується з ними, подає громаді пропозиції щодо усунення недоліків. У разі незгоди громади та її мера з пропозиціями рахункова палата доручає префекту скласти свій варіант бюджету з урахуванням питань, які стали причиною втручання префекта. Цей варіант бюджету приймається казначейством (державним бухгалтером) до виконання.

Державне казначейство Франції наділене особливими правами на здійснення операцій з доходами та видатками державного бюджету і бюджетів громад, на ведення бухгалтерської звітності, контролю за збереженням цінностей та прийняття рішень про розпорядження коштами бюджетів. Казначейство звітує перед регіональною рахунковою палатою про виконання бюджету [4].

Генеральне казначейство регіону – незалежний радник префекта регіону з фінансових питань. Очолює його державний бухгалтер, основними завданнями якого є: обслуговування фінансів органів місцевого самоврядування (регіонів, департаментів, комун); обслуговування бюджетних закладів, а також бюджетів міжкомунальних об'єднань; стягнення податків та облік їх надходжень; контроль за державними фінансами.

Функції казначейства:

- попереджувальна (пов'язана з розробкою рейтингових показників щодо заборгованості, незмінності структури видатків, оцінки податкового потенціалу адміністративно-територіальної одиниці);
- консультативна (передбачає надання казначейством консультацій з питань складання бюджету, а також допомогу у визначенні ставок податків);
- аналітична (проведення ретроспективного та перспективного фінансового аналізу).

Наприклад, казначейство міста Лілля обслуговує місто Лілля і 30 установ та виконує затверджений розпорядником бюджет, отримує та зараховує до бюджету доходи за ордерами встановленого зразка, здійснює видатки за платіжними дорученнями розпорядника (мера, голови департаменту). Функції казначейства та розпорядника

коштів (мера) чітко розмежовані, розпорядник і державний бухгалтер за своїм статусом цілком незалежні. Ці виконавці бюджету ведуть різні типи обліку: розпорядник – адміністративний, казначей – бухгалтерський (за правилами подвійного запису).

Контроль казначейства за державними коштами здійснюється у трьох напрямках: фінансовий контроль, внутрішній контроль, внутрішній аудит.

Фінансовий контроль здійснюється на двох рівнях. На першому – контроль у розрізі бюджетних програм, який здійснюється напередодні бюджетного року, коли визначається, чи досягнуто відповідності внесеного до програми фонду оплати праці із затвердженим штатним розписом, а також як співвідносяться розподілені кошти оперативних програмних бюджетів із загальним обсягом асигнувань за програмою. Окрім того, перевіряється наявність у програмі резерву для забезпечення її виконання (не більше 1,5 % від обсягу програми). Лише за відсутності невідповідностей контролер візує документ і далі передає його на контроль оперативних програмних бюджетів.

На другому рівні оперативних програмних бюджетів (апарату і регіональних підрозділів міністерств) до початку бюджетного року контролюється співвідношення між фондом оплати праці, внесеним до оперативного програмного бюджету, та штатним розписом, визначеним для оперативного програмного бюджету; обґрунтованість обов'язкових витрат (комунальні послуги, зв'язок, транспортні послуги тощо). За відсутності зауважень контролер цього рівня візує прогнозний кошторис, а за їх наявності – робить негативний письмовий висновок. Проте керівник установи може не погодитись із висновком контролера, у такому разі рішення приймає відповідний керівник Міністерства фінансів.

Протягом року контролер забезпечує на двох рівнях поточний контроль витрат на предмет їх відповідності виділеним асигнуванням.

Візування документів, пов'язаних із взяттям зобов'язань у межах виділених асигнувань, здійснюється контролером незалежно від наявності в них записів про недоліки й порушення. За політичну й економічну доцільність операцій з бюджетними коштами відповідальність покладається на розпорядника. Всі операції з візування контролером документів повинні здійснюватись протягом 15 днів. Обов'язковою умовою для візування контролером платіжного доручення є подання розпорядником коштів повного переліку необхідних документів, який залежить від характеру операції: може бути від 5 до 15 підтверджувальних документів. Особливістю фінансового контролю на цьому етапі є і те, що всі за переліком

підтверджувальні документи обов'язково залишаються на збереженні у казначействі.

Здійснення внутрішнього контролю визначено законом LOLE як комплекс заходів із забезпечення достовірності бухгалтерського обліку [3]. Методологічні засади такого контролю являють собою систему управління ризиками, що вписується внутрішню діяльність державної установи для досягнення мети її діяльності. Вони реалізуються у таких формах, як самоконтроль працівника на своїй ділянці роботи, взаємоконтроль працівників одного рівня посад, контроль керівника над підлеглими. Форма контролю залежить від ступеня ризиків: низький ступінь – самоконтроль, високий – можливе застосування всіх форм контролю.

Об'єктом внутрішнього контролю законодавство визначає відповідність бухгалтерського обліку державної установи таким критеріям: достовірність сум амортизації та резервів; точність відображення в обліку активів; вичерпність, повнота і відокремленість (не згортання дебетових і кредитових залишків); точність розподілу операцій на рахунках; належність операції до певного бюджетного року [3].

Внутрішньому бюджетному контролю законодавство Франції надає пріоритетного значення. Щодо внутрішнього аудиту, то він визначений як незалежний й об'єктивний вид діяльності Державного казначейства Франції, який підпорядкований першому керівнику органу казначейства на відповідному рівні.

Внутрішній аудит – дослідження учасниками бюджетного процесу ефективності та законності виконання покладених функцій, діагностування і оцінка методології селекції та управління ризиками, чинної системи внутрішнього контролю та управління державною установою. Результати такого дослідження формалізуються в пропозиції та рекомендації. На відміну від перевірок, внутрішній аудит не констатує факти порушень, а з'ясовує причини їх виникнення, визначає тенденції. В основу здійснення внутрішнього аудиту покладено такі базові елементи:

- усвідомлення керівником державної установи та персоналом необхідності проведення такого виду контролю і його переваг порівняно з традиційними перевітками;
- виявлення резервів фінансово-господарської діяльності установи, скорочення непродуктивних витрат;
- висока професійна якість цієї роботи, засвідчена сертифікатами міжнародних організацій.

За підсумками аудиторського контролю складається звіт.

Крім зазначених контрольних функцій, казначейство виконує широкомасштабний аналіз стану бюджетів місцевих громад, чим спонукає їх до самооцінки й самоконтролю фінансового стану та виконання бюджету. Основа такої роботи – електронна казначейська база даних та єдині критерії проведення аналізу. Задля об'єктивності та виконання співставності результатів аналізу бюджетів усі громади групуються за характерними ознаками (схожість за спеціалізацією економіки, чисельністю населення, наявністю бюджетних установ). За результатами цієї роботи складається аналітична довідка у двох форматах – спрощена (за коротким переліком показників – програма „САФІ”) та повна (за широким переліком показників – програма „САФРАН”).

Для кожної із 36679 комун казначейство розробляє та розміщує в Інтернет-мережі аналітичну картку „Фінансове становище” за трьома розділами: „коефіцієнти рівня”, „коефіцієнти структури”, „система оподаткування жителів комун та їх об'єднань”. Досвід здійснення такого аналізу, а також його публічність, на нашу думку, становить інтерес і для вітчизняної практики. Управлінську діяльність адміністративно-територіальних одиниць контролюють регіональні рахункові палати, які відповідно до Закону Франції “Про регіональні палати” від 02.03.1982 р. створено в кожному регіоні.

До запровадження регіональних рахункових палат у Франції використовувався попередній фінансовий контроль, тоді як створення рахункових палат передбачає подальший та судовий контроль. Тобто діяльність рахункових палат полягає у виправленні помилок, допущених у процесі ухвалення та виконання бюджетів. До основних завдань регіональних рахункових палат належать: розгляд звернень префектів і звітів державних бухгалтерів, здійснення загальних планових перевірок управління видатками, а також експертиза бюджету за поданням громади.

Звернення префекта розглядається, якщо: бюджет не затверджено; бюджет прийнято з дефіцитом; бюджет виконано з дефіцитом; до бюджету внесено необов'язковий вид податку.

Бухгалтер комуни (департаменту, регіону) складає управлінський звіт, тобто документ, який відображає виконання видатків і доходів громади, а саме: бюджетні операції, операції з оборотними коштами, баланс, рахунки третіх осіб (борги та грошові вимоги). Звіт бухгалтера складається на підставі достовірних документів і подається до регіональної рахункової палати. Якщо рахункова палата виявила порушення, то вона видає припис, обов'язковий до виконання. Одержавши припис, бухгалтер усуває порушення і повідомляє про це рахункову палату, після чого вона виносить

остаточне рішення про прийняття звіту. Рахункова палата виносить рішення за звітами бухгалтерів усіх адміністративно-територіальних одиниць та державних установ, розташованих на території регіону.

Бюджетний контроль, що проводиться рахунковою палатою, поширюється не лише на місцеві бюджети, а й на підприємства з часткою бюджетних коштів та ті, де держава має право на доходи. Крім того, рахункова палата здійснює контроль за бюджетним процесом і надає префекту свої пропозиції щодо його вдосконалення.

До об'єктів бюджетного контролю регіональної рахункової палати належать:

- звіти великих підприємств і розпорядників коштів;
- аналіз можливих ризиків на підставі різних джерел інформації;
- обсяг виплат соціального характеру;
- окремі актуальні регіональні питання [1].

План перевірок складається на рік. Згідно з планом звіт об'єкта бюджетного контролю передається на розгляд судді рахункової палати. Суддя складає перелік питань для контролю, а після проведеного розслідування – звіт, що подається до рахункової палати, яка формулює зауваження і надсилає їх розпорядникові коштів. Якщо розпорядник не погоджується із зауваженнями, до рахункової палати подається новий звіт, який розглядається колегіально у присутності розпорядника коштів, після чого приймається остаточне рішення.

Висновки. Враховуючи викладене вище, основними висновками та пропозиціями є:

1) у Франції, попри значні кроки в напрямі демократизації та децентралізації влади, а також бюджетних відносин, держава залишила ключові блоки цих відносин за собою, зокрема: держава зберігає єдність бюджетної каси через виключне зосередження коштів бюджетів усіх рівнів на єдиному казначейському рахунку; держава формує в середньому до 50 % доходів місцевих бюджетів; держава є збирачем податків для місцевих бюджетів, виконуючи ці функції через казначейські органи; держава є короткочасним позичальником для місцевих бюджетів через депозитарій казначейства; держава є бухгалтером місцевих бюджетів через взяття на себе виконання місцевих бюджетів з видатків за допомогою казначейства; держава є консультантом місцевих бюджетів усіх рівнів;

2) незаперечний той факт, що чинна система організації й управління коштами місцевих громад Франції значно ефективніша від вітчизняної. Однак, як визнають і самі французи, ця система не є „еталоном досконалості” і тому постійно реформуванні. Про це свідчить низка

регулярних змін і доповнень до законодавчої та нормативної бази. Дотепер триває дискусія щодо визначення ефективних меж децентралізації державних фінансів і легітимності управління бюджетами міжкомунальних об'єднань уповноваженими, а не обраними представниками відповідних громад;

3) з огляду на започатковану в Україні адміністративну реформу, невід'ємною складовою якої є і реформування місцевих органів влади та самоврядування, є корисним застосовувати позитивний досвід управління місцевими бюджетами Франції, зокрема: запровадження, у ході реформування органів місцевого самоврядування, для виконання спільних місцевих завдань і проектів інституцій міжкомунальних об'єднань; запровадження механізму експертизи місцевими державними адміністраціями прийнятих органами місцевого самоврядування рішень про місцевий бюджет; вирішення на законодавчому рівні питання визначення органу, відповідального за забезпечення надходження до місцевих бюджетів належних їм платежів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Головин К. Контрольно-счетные органы иностранных государств / К. Головин // Финансовое право. – 2008. – № 7. – С. 23.
2. Грибанова Г. И. Местное самоуправление в Западной Европе: сравнительный анализ политико-социологических аспектов / Г. И. Грибанова. – СПб. : Изд-во РГНУ им. А.И. Герцена, 1998. – С. 57.
3. Зудилин А. П. Финансовый контроль : учеб. пособие / А. П. Зудилин, Ф. Н. Ахмедов. – М. : Изд-во РУДН, 2000. – С. 35.
4. Макарова Н.С. Финансовый контроль в бюджетной сфере (бюджетный контроль) / Н.С. Макарова // Юрист. – 2004. – С. 7.
5. Принципи Європейської хартії місцевого самоврядування : навч. посібник / [М. Пітцик, В. Кравченко, Е. Моньйо та ін.] – К., 2000. – С. 13.
6. Bennet R. Local Government in the New Europa / R.Bennet. – London : Belhaven, 2003. – 40 p.

3. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

УДК 657.1 :655

Куцик П. О., Герасименко Т. О., Коваль Л. І.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ОБЛІКОВОЇ СЛУЖБИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НАЯВНОСТІ ВІДОКРЕМЛЕНИХ ПІДРОЗДІЛІВ

Анотація. У статті розглядаються питання реорганізації облікової служби підприємств, які мають територіально відокремлені підрозділи. Авторами запропоновано шляхи підвищення ефективності діяльності облікової служби названих підприємств. У результаті дослідження поставлених завдань отримано наукові і практичні розробки, які можуть бути використані з метою перебудови організаційної структури облікової служби.

Ключові слова: головне підприємство, відокремлений підрозділ, організація обліку, бізнес-процес, аутсорсинг

Kutsyk P., Gerasymenko T., Koval' L.

WAYS OF REGISTRATION SERVICE ACTIVITY EFFICIENCY INCREASE OF THE ENTERPRICSE IN THE CONDITIONS OF TERRITORIALLY DIVIDED DIVISIONS PRESENCE

Summary. Reorganisation of enterprises' accounting department across their territorial structure. Approad for efficiency improvements of accounting service are elabprated. Authors offer ways of registration service efficiency increase of the specified enterprises. As a result of research of tasks in view scientific and practical workings out which can be used for the purpose of organizational structure of registration service reorganisation are received.

Keywords: the main enterprise, the separated division, the account organisation, business process, outsourcing

1. Вступ

Світова економічна криза та її наслідки свідчать про те, що в Україні, як і в усьому світі, спостерігається зміна ролі облікової служби на підприємстві. Раніше серед основних функцій облікової служби мало місце просте надання інформації для подальшого аналізу та прийняття рішень іншими відділами підприємства. В сучасних умовах бізнес висуває вимоги щодо доповнення цієї інформації необхідною аналітикою та щодо участі

працівників обліку в проектуванні управлінських рішень. Враховуючи важливу роль облікової служби в управлінні сучасним підприємством, очевидним стає те, що вимоги бізнесу ускладнюються, зростають вимоги до швидкості надання інформації, а для підготовки необхідних аналітичних відомостей слід дедалі частіше використовувати економічну інформацію підприємства.

Тому, з метою ефективного виконання завдань бізнесу виникає необхідність реформування

**Вплив змін облікових функцій на організацію
облікових процесів**

облікової служби, зокрема її організаційної структури. Особливо важливою ця проблема є для підприємств, до складу яких входять відокремлені підрозділи.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Актуальні питання фінансового та податкового обліку взаємовідносин головного підприємства та його відокремлених підрозділів неодноразово досліджували такі вчені, як О.Золотухін [4, с. 7], Т. Алієв [3, с. 22], С. Строїч [7, с.5], П.О. Куцик [5, с. 94; 6, с. 69]. Поряд з цим, проблеми раціональної побудови організаційної структури облікової служби великих підприємств у науково-практичних виданнях не розглядалися. Ці проблеми, зокрема, стосуються оперативності надання інформації підрозділами, оптимального розподілу облікових функцій, використання послуг аутсорсингу та інших сторін організаційної моделі облікової служби.

3. Постановка завдання

Завданням статті є аналіз традиційної моделі облікової служби підприємства та його відокремлених підрозділів. Метою статті є розробка авторами пропозицій з удосконалення організації роботи облікової служби великих підприємств, для досягнення єдиної корпоративної мети – максимізації прибутку.

4. Виклад основного матеріалу

В історичному аспекті виникнення фінансового обліку тісно пов'язане із потребою власника розуміти, яким майном та капіталом він володіє. В подальшому серед облікових функцій стали розрізняти розрахунок та облік податків, а також контролюючу функцію. У зв'язку із формуванням та виникненням стандартів обліку облікова служба стала розглядатися як сервісний підрозділ, який надає інформацію для прийняття управлінських рішень. У сучасних умовах облікова служба найчастіше використовується як радник під час прийняття бізнес-рішень.

Таким чином, облікова служба набуває статусу невід'ємної складової бізнесу, а інформаційний обмін між обліковими працівниками та працівниками інших служб підприємства стає безперервним. Так, наприклад, під час надання відповіді на питання про величину операційного прибутку актуально порівняти її з плановим показником та при виявленні відхилень важливо надати перелік рекомендацій, пов'язаних із виправленням показника.

Наведений приклад трансформації ролі облікової служби територіально розгалужених підприємств вимагає також проведення змін функцій працівників обліку, більша частина яких виконує обов'язки в межах облікової ланки. Такий стан вимагає відповідної перебудови організаційної структури облікової служби та облікових процесів, особливо на підприємствах, до складу яких входять відокремлені підрозділи (таблиця 1).

№ з/п	Діюча мета облікових процесів	Пропозиції з трансформації мети облікових процесів
1	Зосередженість на точності і контролі	Культура моделі бізнес-партнерства передбачає баланс між точністю, контролем та ефективністю
2	Організація процесів за обліковими ланками	Формування цілісних процесів, які узгоджуються із загальною стратегією та мають єдину структуру і кваліфікованих співробітників
3	Підхід, який сфокусований на функціях та операціях	Стандартизовані, цілісні та підготовлені до автоматизації процеси, які відповідають внутрішнім та зовнішнім вимогам

Значною мірою організаційна структура облікової служби залежить від масштабів підприємства, галузі діяльності, специфіки бізнес-процесів, наявності необхідних видів контролю, автоматизації, корпоративної культури, інше. Проте, в даній статті ми на ставимо за мету аналіз впливу зазначених чинників на організаційну структуру облікової служби. Автори зосереджуються на дослідженні шляхів підвищення ефективності діяльності облікової служби за допомогою організаційних механізмів.

Так, чинний в сучасних умовах підхід, який пов'язаний із розподілом та закріпленням за працівниками бухгалтерії чітко визначених ділянок роботи позитивно характеризує організацію роботи облікової служби. Проте, внаслідок такого розподілу спостерігається тенденція до утворення дрібних елементів організації облікової служби головного підприємства та його підрозділів, кожен з яких несе відповідальність за свою ділянку роботи.

Такий підхід зумовлює виникнення різнобічних бачень та трактувань подій бізнесу працівниками різних ланок, що впливає на швидкість прийняття рішень. Так, працівники обліку володіють та опрацьовують обмежену інформацію, що не дозволяє їм усвідомлювати та розуміти зв'язок між різними подіями. Поряд з цим, характеристика господарських операцій та їх інтерпретація може суттєво відрізнятися під час отримання їх від

працівників різних ланок облікової та інших служб підприємства.

Стає очевидно, що подібні ситуації не підвищують ефективність прийняття бізнес-рішень на окремих рівнях управління та для підприємства в цілому.

На наш погляд, на цьому етапі єдиним практичним рішенням перерахованих проблем є уніфікація методології та джерел облікової інформації.

Проте, вирішення лише методологічних проблем обліку, як правило, не дозволяє управлінням отримати максимально достовірну інформацію.

Практика свідчить, що працівники різних ланок використовують та довіряють лише власним джерелам інформації. Такі джерела в багатьох випадках дублюють дані обліку, які існують в інших ланках (секторах) підприємства. У зв'язку з цим, поряд із вдосконаленням методологічних питань заслуговує на увагу запровадження єдиної інтегрованої системи, яка б дозволила оптимізувати на рівні підприємства інформацію, що отримана з різних ланок облікової служби головного підприємства та його підрозділів.

Також важливо, щоб обговорення проблемних питань та прийняття управлінських рішень базувалося лише на єдиній системній інформації.

Наступна проблема традиційної організації облікової служби підприємства полягає в тому, що невелика облікова ланка (сектор) не задовольняє бізнес з огляду надання різнопланової аналітичної інформації. Наприклад, з метою прогнозування собівартості на наступний звітний період необхідно зібрати інформацію з багатьох ланок, секторів, відділів, що вказує на наявність організаційних бар'єрів та впливає на швидкість отримання інформації.

Натомість, традиційне розмежування облікових та інших робіт на підприємстві має тісний зв'язок із потребою чіткого розподілу обов'язків та відповідальності. Проте, такий підхід створює зайві сфери відповідальності та будує організаційні перешкоди для отримання інформації.

Тому, на нашу думку, потребують детального перегляду робочі функції працівників обліку, а саме, надання можливостей та прав здійснювати аналітичні процедури.

Працівники бухгалтерії традиційно займалися аналізом господарської діяльності підприємства. Такий стан був виправданий тим, що максимально ефективні та професійні розрахунки можуть здійснювати працівники, які отримують, реєструють, систематизують та узагальнюють інформацію про господарські процеси. Таким чином формується повне та детальне уявлення про об'єкт та джерела аналізу.

Із розвитком ринкового механізму та бізнесу територіально розгалужені підприємства розпочали

створювати фінансово-економічні департаменти, у складі яких, окрім бухгалтерської служби, створювалися окремі сектори, відділи, які почали здійснювати аналіз, бюджетування, прогнозування та вести управлінський облік.

Внаслідок такого поділу відбулося розсіювання облікових функцій між працівниками інших служб фінансово-економічного департаменту.

Слід наголосити, що основним завданням власника в умовах фінансової кризи є оптимізація витрат, зокрема, на оплату праці адміністративного персоналу. Тому, для професійного та етичного вирішення питання скорочення витрат на оплату праці цієї категорії працівників, ми пропонуємо повернути аналітичну та інші споріднені роботи працівникам облікової служби. Також слід зауважити, що для ефективної організації роботи облікової служби потрібно впроваджувати спеціалізацію робіт за процесами, а не за окремими функціями.

Запорукою успішного здійснення обліково-аналітичних процедур віднедавна є автоматизація облікових процесів на базі програмного забезпечення 1С: Бухгалтерія 8, яке вже використовується багатьма великими бізнес-структурами. Саме вказаний програмний продукт надає широкі можливості для розв'язку питань бізнесу та дозволяє створювати готові аналітичні таблиці зі значним спектром необхідних показників.

Охарактеризована нами пропозиція щодо оптимізації організаційної структури, підвищення ефективності роботи облікової служби великих підприємств та їх відокремлених підрозділів допоможе налагодити швидкість отримання інформації, необхідної для управління.

Наступним проблемним питанням організації облікової служби підприємств та їх відокремлених структурних підрозділів є застарілий підхід, пов'язаний з опрацюванням інформації. Нагадаємо, що в сучасних умовах для збирання та реєстрації облікової інформації більшість підприємств використовують модель централізованої бухгалтерії. Зміст цієї моделі полягає в тому, що працівниками обліку низових ланок – відокремлених підрозділів, відбувається створення, збирання облікової інформації та реєстрація її в базі даних за допомогою програмного забезпечення (рис. 1).

Відповідно до вимог чинного законодавства (1) та з метою підтвердження законності господарських операцій, паперові носії повинні надсилатися в централізовану бухгалтерію головного підприємства, яка здійснює систематизацію, зведення інформації та формує звітність.

Слід наголосити, що облікова робота на етапі взаємозв'язку відокремлених підрозділів і головного підприємства є однією з основних у процесі бізнес-партнерства і потребує, на наш погляд,

термінових змін. Мова йде про культуру надання первинної облікової інформації.

Як свідчить практика, на багатьох підприємствах із вказаною структурою баланс між точністю, контролем, ефективністю та своєчасністю надання інформації зміщується в бік точності та правильності, а швидкість і вчасність її надання посідає другорядне місце.

ували інші служби підприємства (логістика, поставки), то на сучасному етапі багато західних компаній частково або повністю переводять роботу облікових служб в аутсорсинг.

Слід зазначити, що під час безпосереднього та прямого порівняння витрати на аутсорсинг перевищуватимуть звичайні витрати підприємства з ведення обліку відокремленими підрозділами.

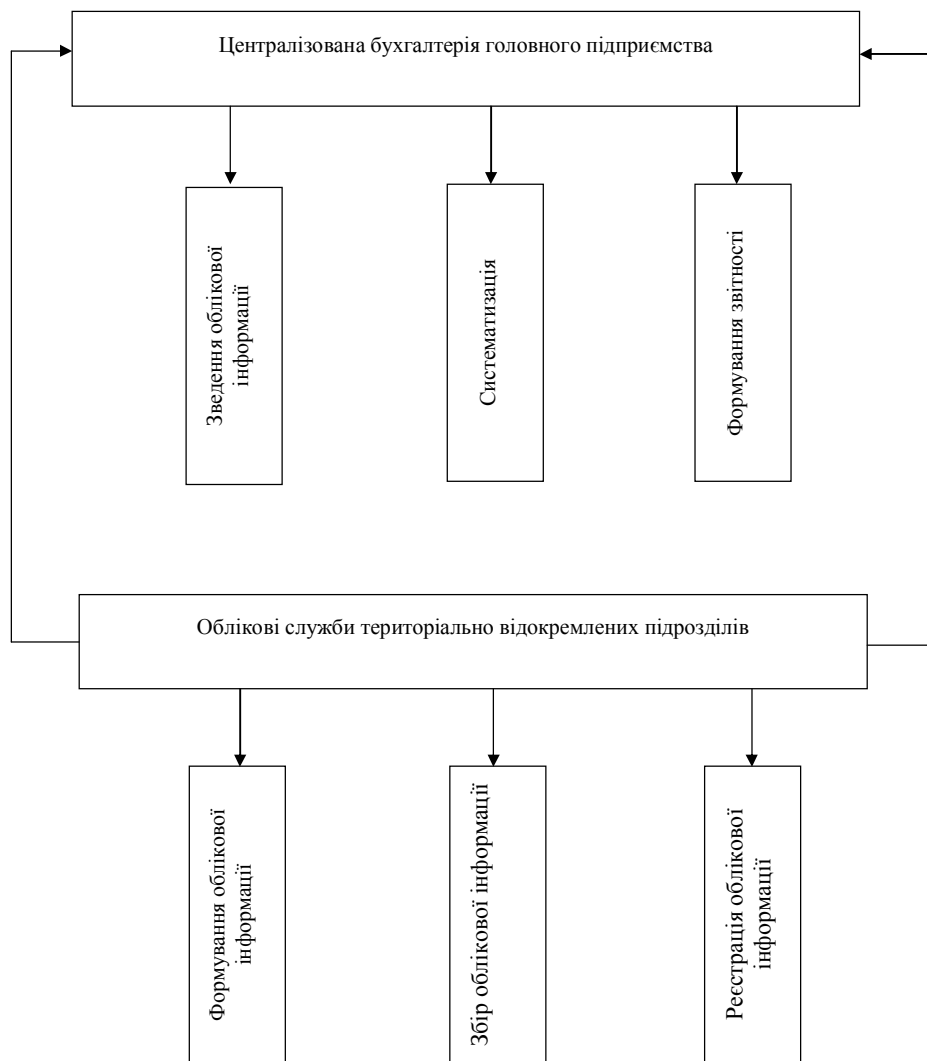


Рис. 1. Взаємозв'язок облікових процедур головного підприємства та його відокремлених підрозділів

Такий підхід, передусім, впливає на порушення термінів подання термінової статистичної та податкової звітності, а також формування фінансової звітності. Поряд з цим, спостерігається нерівномірність завантаження роботою облікових працівників головного підприємства, що певним чином впливає на якість зведеної інформації та її доступність у встановлені терміни.

Тому, одним із додаткових шляхів підвищення ефективності роботи облікової служби є виділення неосновних її елементів (ведення обліку відокремленими підрозділами) в аутсорсинг. Так, якщо раніше аутсорсинг в основному використо-

вували інші служби підприємства (логістика, поставки), то на сучасному етапі багато західних компаній частково або повністю переводять роботу облікових служб в аутсорсинг.

Проте, під час використання аутсорсингу існує також і прихована економія:

- фірма, яка здійснює аутсорсинг, бере на себе всі ризики виникнення можливих помилок, спілкується з представниками контролюючих органів за місцями знаходження відокремлених підрозділів;
- зменшуються адміністративні витрати, які пов'язані з контролем та управлінням окремими функціями;
- економія плати за оренду офісу, комп'ютерної техніки та накладних витрат, які розраховуються, виходячи із кількості співробітників.

Досвід роботи свідчить, що застосування аутсорсингу територіально розгалуженими компаніями дає можливість суттєво підвищити ефективність облікових процесів.

5. Висновки

Слід відмітити, що організаційна структура облікової служби великих підприємств і їх структурних підрозділів має бути максимально спрощеною та поряд з цим не повинна виключати спеціалізацію робіт.

Зазначений підхід дає підстави для ефективного спілкування всіх служб підприємства, оперативного отримання інформації та використання її в бізнесі.

В сучасних умовах розвитку економічних процесів потребують удосконалення питання управлінського обліку на великих підприємствах та їх структурних підрозділах, які будуть предметом наших подальших наукових досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Україна. Закон. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні №996-XIV від 16.07.99 р..

2. Інструкція про порядок видачі індивідуальних ліцензій на здійснення інвестицій за кордон: Затв. Постановою Правління НБУ 16.03.99 р. № 122.

3. Алієв Т. Внутрішнє переміщення товарів на торговельному підприємстві / Т. Алієв // Все для бухгалтера в торгівлі. – 2007. – № 24. – С.22.

4. Золотухін О. Ведення обліку операцій з товарами у головного підприємства та його філій / О. Золотухін // Все для бухгалтера в торгівлі. – 2006. – № 39. – С. 12

5. Куцик П. О. Проблемні питання обліку товарних розрахунків із підрозділами, відкритими резидентами за межами митної території України / П. О. Куцик, Л. І. Коваль, Т. О. Герасименко // Науковий вісник Нац. Лісотехн. Ун-ту: Зб.наук.-техн.пр. – Львів: НЛТУ України. – 2009. – Вип. 191. – С.308-310.

6. Куцик П. О. Зміна статусу підрозділів – нерезидентів та її вплив на відображення в обліку головного підприємства / П. О. Куцик, Л. І. Коваль, Т. О. Герасименко // Вісник ЛКА. – Вип. 30 – Львів: В-во ЛКА, 2009. – С. 214 (Серія економ.).

7. Строїч С. Філії та представництва: створення, реєстрація, податок з доходів / С. Строїч // Все про бухгалтерський облік. – 2006.- № 111. – С.7.

УДК 658.5:

Лозовицька Д. С.

ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ ПОПРОЦЕСНОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ АВТОМОБІЛЯМИ ТА ЇХ СЕРВІСУ

Анотація. Розглянуто сутність та основні питання функціонування системи попроцесного обліку витрат. Розкрито вплив галузевих особливостей діяльності на застосування цієї технології обліку витрат на систему управління на підприємствах торгівлі автомобілями та їх сервісу.

Ключові слова: витрати, процесно-орієнтований облік, калькулювання, торгівля автомобілями, управління витратами

FEATURES OF CONSTRUCTION ACTIVITY-BASED COSTING ON ENTERPRISES OF CARS TRADING AND THEIR SERVICE

Summary. Essence and basic questions of functioning of the activity-based system is considered, influence of a particular branch features of activity on application of this technology of cost accounting on the management system the enterprises of cars trading and their service.

Keywords: costs, technology activity-based costing, car trading, cost management

1. Вступ

Для успішної діяльності підприємства у сучасних умовах господарювання вимагається не тільки здатність одержання прибутку у процесі поточної діяльності, а й здатністю адекватно реагувати на зміни у конкурентному середовищі. Для переважної більшості підприємств України ця проблема стала особливо актуальною під час теперішньої економічної кризи. Можливість вирішення цієї проблеми у першу чергу пов'язана з ефективністю і якістю системи управління підприємства та її невід'ємних складових – систем обліку та внутрішнього контролю. Це вимагає вибору адекватних методів обліку витрат та відповідної побудови внутрішнього контролю.

Тому нами були визначені такі завдання при написанні цієї статті: описати сутність калькулювання витрат на основі попроцесного підходу та управління ними; дати визначення поопераційно-орієнтованого обліку; дослідити вплив галузевих особливостей підприємств торгівлі автомобілями та їх сервісу на методику обліку витрат; відобразити взаємозв'язок систем управління та ABC/M.

2. Огляд літературних джерел

Питання дослідження обліку витрат та внутрішнього контролю присвячені праці таких вітчизняних та іноземних вчених як С.Ф. Голов [1, 15], М.С. Пушкар [11], С.Б. Ільїна [10], Д. Сеньков [18], Л.А. Сухарьова [9], Ховарт [8], К. Друрі [3], О.Д. Каверина [21] та інших. Незважаючи на значний науковий доробок у дослідженні обліку витрат та внутрішнього контролю, залишаються недостатньо висвітленими питання особливостей організації обліку витрат і внутрішнього контролю як інструментів управління підприємствами торгівлі автомобілями та їх сервісу у зв'язку з галузевими особливостями їх діяльності. В Україні досі не видано жодної спеціалізованої книги чи посібника на тему процесно-орієнтованого управління операційної діяльності чи функціонального обліку витрат. На відміну від закордонних авторів, які усвідомлюють принципівість та важливість публікування обширних праць як для широкого кола читачів, так і починаючи від студента, закінчуючи керівниками вищого рівня управління корпораціями. Тематика та концепція процесно-орієнтованого

(синоніми - функціонального, поопераційного, на основі видів діяльності) калькулювання та обліку витрат і доходів покладена в основу оперативного та стратегічного управління багатьма сучасними підприємствами світового рівня (Hewlett Packard, Ford, IBM та інші). На основі аналізу останніх досліджень та публікацій розглянемо доцільність застосування поопераційного методу (ABC/M) в системі обліку діяльності підприємств торгівлі автомобілями та їх сервісу. Разом з тим, в економічній літературі цей метод трактується як activity-based costing, що перекладається з англійської мови як калькулювання на основі діяльності [17, 18, 19], попроцесне калькулювання, операційне калькулювання, калькулювання за видами діяльності [15, 19, 21], функціональна система калькулювання [19, 22]. Дослідження останніх публікацій науковців із Росії показали, що і там немає єдності у перекладі цього терміну й однозначного розуміння його сфери застосування. Так, у деяких публікаціях включають цей метод до сфери аналізу, або ж надають перевагу терміну на мові оригіналу та відносять до менеджменту або до обліку. Зокрема поширені такі переклади: поопераційне калькулювання витрат, функціонально-вартісний аналіз, облік витрат за роботами, попроцесне калькулювання, калькулювання на основі діяльності [23, 24].

3. Основні результати дослідження

Авторемонтне підприємство є технічно оснащене і універсальне з комплексом устаткування та пристосувань, здатне виконати будь-який вид ремонту і технічне обслуговування будь-якого автомобіля. При цьому таке підприємство може займатися продажем автомобілів і обслуговуванням рухомого складу. Тобто відбувається поєднання декількох видів економічної діяльності. Так, згідно з діючим класифікатором кодів економічної діяльності України, досліджуваній сфері діяльності відповідає група кодів 50 „Торгівля автомобілями та мотоциклами, їх технічне обслуговування та ремонт”, де, зокрема, виділяють код 50.1 „Торгівля автомобілями”, код 50.2 „Технічне обслуговування та ремонт автомобілів” і код 50.3 „Торгівля автомобільними деталями та приладдям” [7]. На нашу думку, рівноцінним виразом, який викори-

стовується нами, з формулювання виду діяльності підприємства є торгівля автомобілями та їх сервіс.

При виокремленні особливостей ведення діяльності підприємств торгівлі автомобілями варто звернути увагу на вид розрахунків за надані послуги і придбані спожиті товари чи продукцію. Важливе значення має правильність розуміння понятійно-категорійного апарату, тобто термінів. Під час застосування термінів „продукція”, „послуги” і „товари” слід розуміти, що на підприємстві торгівлі автомобілями та їх сервісу „продукцією” вважаються автомобілі продані за готівку чи шляхом переказу коштів на поточний рахунок підприємства, „товарами” можуть бути автомобільні деталі та приладдя, які використовуються під час надання послуг чи продаються як самостійний об’єкт торгівлі, „послугами” тюнінг, технічне обслуговування, ремонт, гарантійний сервіс тощо, у процесі надання яких не виключене використання і товарів, і продукції.

Традиційно розглядають застосування ABC/M у промисловості, однак ця технологія управління витратами цілком може бути використана й у сфері торгівлі та послуг, зокрема для торгівлі автомобілями та їх сервісу, де частка накладних витрат є значно вищою. Більше того, у Європі частка сервісних організацій, що впровадили ABC/M, перевищує цей показник серед виробничих компаній.

ABC/M – це облік, заснований на поопераційному (процесному) підході. Головна відмінність між традиційним методом обліку витрат і ABC полягає в наступному: традиційний метод

обліку витрат розподіляє витрати за видами продукції на основі атрибутів одиниці продукції. До типових атрибутів належать: кількість людино-годин прямих трудовитрат, витрачених на виготовлення одиниці продукції, закупівельна вартість товарів, або кількість витрачених днів. Розподіли витрат безпосередньо залежать від обсягу виготовленої продукції, вартості проданих товарів або днів, витрачених на обслуговування замовника. Система ABC фокусується на виробничо-господарській діяльності підприємства. ABC відстежує накладні витрати по продукції (послугах), ідентифікуючи пов’язані з ними ресурси.

Оскільки процес складається з операцій, то для того, щоб скласти процесну калькуляцію і отримати інформацію за видами діяльності, роботами (послугами) необхідно, щоб у системі управлінського обліку були дані стосовно витрат за операціями.

Систему ABC можна розглядати з двох точок зору: призначення витрат і процесів. Розгляд з погляду призначення витрат дозволяє отримувати інформацію про ресурси, діяльність і об’єкти витрат. Розгляд же з погляду процесів дає оперативну (і часто не фінансову) інформацію про ці види діяльності. Обидва представлення ABC показані на рис. 1 [25] ABC з погляду призначення витрат показане у вертикальній частині рисунку, а уявлення з погляду процесів – у горизонтальній частині.

Всі підходи до розгляду системи ABC з погляду призначення витрат можна розбити на дві основні групи: двоетапний підхід і багатоетапний.

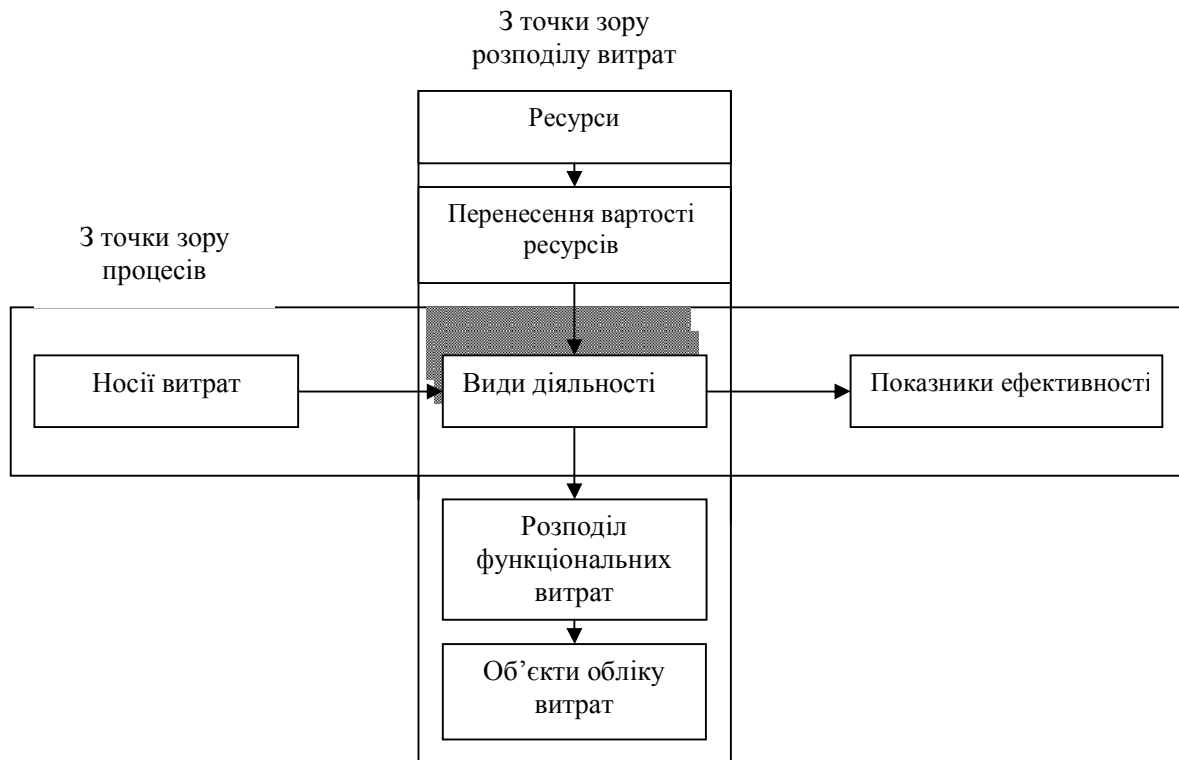


Рис.1. Характеристика ABC з точки зору процесів і розподілу витрат

При двоетапному підході субрахунки головної книги розподіляються за різними видами діяльності у відповідних пропорціях з використанням носіїв витрат „першого етапу”. Витрати, накопичені за видами операцій, потім розподіляються на носії витрат „другого етапу”. Витрати, накопичені за різними видами операцій, можуть бути потім розподілені за видами продукції (послуг) на базі носіїв другого етапу, таких як „замовлення”, „години роботи устаткування”, „людино-години” і т. п. Цей підхід показаний на рис.2. Багатоетапний підхід застосовується для точнішого відзеркалення фактичного руху витрат по всьому підприємству. Замість спроби в два етапи прослідкувати шлях витрат від точки їх виникнення до об'єкта їх обліку акцент ставиться на взаємозв'язках між різними операціями, а також між операціями і об'єктами обліку витрат. При такому підході витрати відстежуються від пунктів їх виникнення до об'єктів їх обліку у декілька етапів, кожний з яких заснований на причинно-наслідковому зв'язку.

Двоетапний і багатоетапний підходи можуть використовуватися для отримання інформації про операції, об'єкти обліку витрат, ресурси і для отримання даних, складових представлення ABC у вигляді процесів.

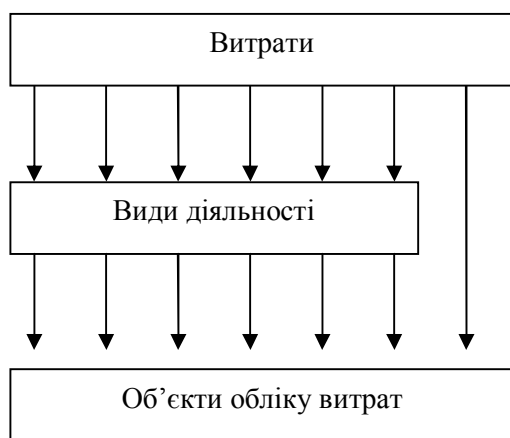


Рис.2. Двоетапний підхід до розгляду системи ABC з погляду призначення витрат

Для підприємств торгівлі автомобілями та їх сервісу характерна наявність великої частки накладних витрат у структурі собівартості продукції (послуг) підприємства, а також тенденція до зростання цих витрат у абсолютному та відносному вимірі. Тому для прийняття управлінських рішень інформація про накладні витрати має важливе значення. Це дозволяє приймати ефективні рішення для формування конкурентної переваги підприємства на ринку цих послуг. Так, приблизно 65% компаній, що прийняли рішення про впровадження ABC/М, оцінювали значення інформації про накладні витрати вищою за середню.

Для діяльності підприємства з торгівлі автомобілями та їх сервісу характерні такі ознаки: високотехнологічне виробництво з високою різноманітністю і складністю продукції та відповідних технологічних процесів, висока частка разової, нестандартної продукції, або дрібносерійне виробництво; короткий виробничий цикл і невеликі, часто змінні розміри замовлень; велика різноманітність за кількістю та якістю вхідних матеріально-сировинних ресурсів; суттєва диверсифікація ринків збуту і каналів розповсюдження продукції.

Об'єктом для побудови ABC/М-моделі не обов'язково може обиратися ціле підприємство (звичайно, це необхідно для об'єктивної оцінки рентабельності продукції). Це може бути окремий цех чи виробництво, територіально відокремлений підрозділ чи філія, або сфера діяльності.

Критичне значення для успішного впровадження ABC/М має гнучкість управління ресурсами на даному підприємстві. Зменшення споживання ресурсів за певними об'єктами витрат призведе до вивільнення цих ресурсів і позитивної зміни грошових потоків підприємства.

Впровадження ABC/М має два основних напрями впливу на управління діяльністю підприємства [1, 2, 18 - 24]. Перший напрямок пов'язаний з оперативним управлінням, метою якого є підвищення ефективності операцій, зменшення поопераційних витрат, покращення використання активів.

Другий напрямок забезпечує стратегічну складову управління витратами. Він базується на припущенні, що ефективність виконання кожної окремої операції є незмінною і спрямованою на виявлення ситуацій, коли підприємство не покриває доходами витрати на їх обслуговування. Виявляються операції, які призводять до збільшення витрат.

Основна логіка стратегічного управління витратами полягає в оптимізації портфеля продукції чи споживачів з метою зменшення надмірного попиту на певні операції, і зокрема, операції, виконання яких є витратним для компанії. З іншого боку, з'ясовують рентабельні напрямки діяльності і подається сигнал маркетинговій службі стимулювати попит у цих сегментах. Таким чином, завдання стратегічного управління витратами – змістити структуру операцій у напрямку найбільш рентабельного їх використання. Це стосується не лише сфери продажу, а й розробки нової продукції та налагодження стосунків із постачальниками, де так само можна закласти підвалини для оптимального набору здійснюваних операцій у майбутньому [1, 2, 18 - 24].

З огляду на досягнення ефективно діючої системи управління витратами корисним є розрахунок вартості бізнес-процесів, які є логічною послідовністю декількох операцій, причому резуль-

тати попередньої стають входом для іншої. У кінці кожного бізнес-процесу, як правило, перебуває зовнішній споживач. Для підвищення точності визначення собівартості розробники програмного забезпечення з ABC/M прикріплюють за кожною операцією певні атрибути, які чітко ідентифікують її як у схемі калькулювання витрат продукції чи споживачів, так і у схемі калькулювання вартості процесів. Для потреб поглибленого дослідження бізнес-процесів операції необхідно групувати за процесами, в які вони включені, а також за відповідальними особами.

У підприємств торгівлі автомобілями та їх сервісу частка накладних витрат є значно вищою, ніж на виробничих підприємствах. На основі викладеного вище можна стверджувати, що запровадження поопераційно-орієнтованого обліку й управління витратами на підприємстві дозволить краще реалізувати його потенціал. На сьогодні лише невелика кількість підприємств України застосовують цю технологію. Тому актуальним є проведення подальших наукових досліджень з метою розробки методики застосування поопераційно-орієнтованого обліку й управління витратами (ABC/M) на підприємствах торгівлі автомобілями та їх сервісу.

Методика ABC/M базується на використанні таких методів як аналіз, структуризація, систематизація, функціональний підхід. Структуризація і систематизація даних виступають як метод упорядкування інформаційних потоків підприємства. Структуризація означає співвідношення між групами показників, а систематизація – безпосередній їх набір та віднесення до конкретної групи [11].

Вислів одного із основоположників наукового менеджменту Анрі Файоля, який описує функції менеджменту, став кредом багатьох успішних управлінців: „Управляти - означає прогнозувати і планувати, організувати, керувати командою, координувати і контролювати” [12]. В енциклопедії бізнесмена, економіста, менеджера [13] функції управління визначені як „призначення і види управлінської діяльності, яка включає організацію, планування, аналіз, регулювання, контроль виробничих та інших економічних процесів”. На нашу думку, систему управління варто розглядати з точки зору класичних функцій менеджменту, тобто використовувати функціональний підхід. Ми підтримуємо думку науковців, що безсумнівно виділяють від чотирьох до п’яти основних функцій, які утворюються у циклі управління: планування, організація, аналіз, контроль, регулювання (прий-

няття рішень на основі результатів впровадження попередніх). Також є й така класифікація функцій як планування, організація, мотивація і контроль [8 - 11]. При цьому контроль включає як прийняття управлінських рішень, так і аналіз, який присутній у кожній з функцій. Розглядати системи управління з точки зору керівництва підприємства через призму саме вище згаданих п’яти функцій дозволяє краще розуміти структуру системи управління та основні засади її функціонування. Тому поєднання вище згаданих підходів дозволило нам запропонувати модель у вигляді структурно-логічної схеми, яка показує місце, роль, елементи управлінського обліку витрат на основі використання методу ABC/M у системі управління підприємством.

Як і будь-які організаційно-методологічні моделі сформована нами модель (рис. 3) базується на трьох складових.

Методологічну складову моделі системи управління (рис. 3) пропонуємо розглядати через функції або елементи управління. Ми підтримуємо думку проф. І.Д. Фаріона про те, що бухгалтерський облік, контроль і аналіз – це специфічні види управлінської роботи, оскільки як функції управління вони є складниками загальної діяльності людей у сфері управління [14]. Причому ці функції можуть бути і є самостійними системами. Зокрема, система бухгалтерського обліку – це модель ретроспективного відображення документально оформлених та оцінених у вартісних вимірниках фактів господарської діяльності підприємства, що ґрунтується на застосуванні єдиного взаємопов’язаного циклу рахунків, регламентованого єдиним планом рахунків [14]. Управлінський облік – складова частина системи управління, пов’язана з виявленням, поданням і інтерпретацією інформації, що використовується для формування стратегії, планування та контролю діяльності, прийняття рішень, оптимального використання ресурсів, розкриття інформації для акціонерів та інших зовнішніх користувачів, для працівників, збереження активів [16].

Організаційна складова моделі системи управління (рис. 3) представлена в особі працівників підприємства, що збирають, обробляють та класифікують інформацію, а також керівництва підприємства.

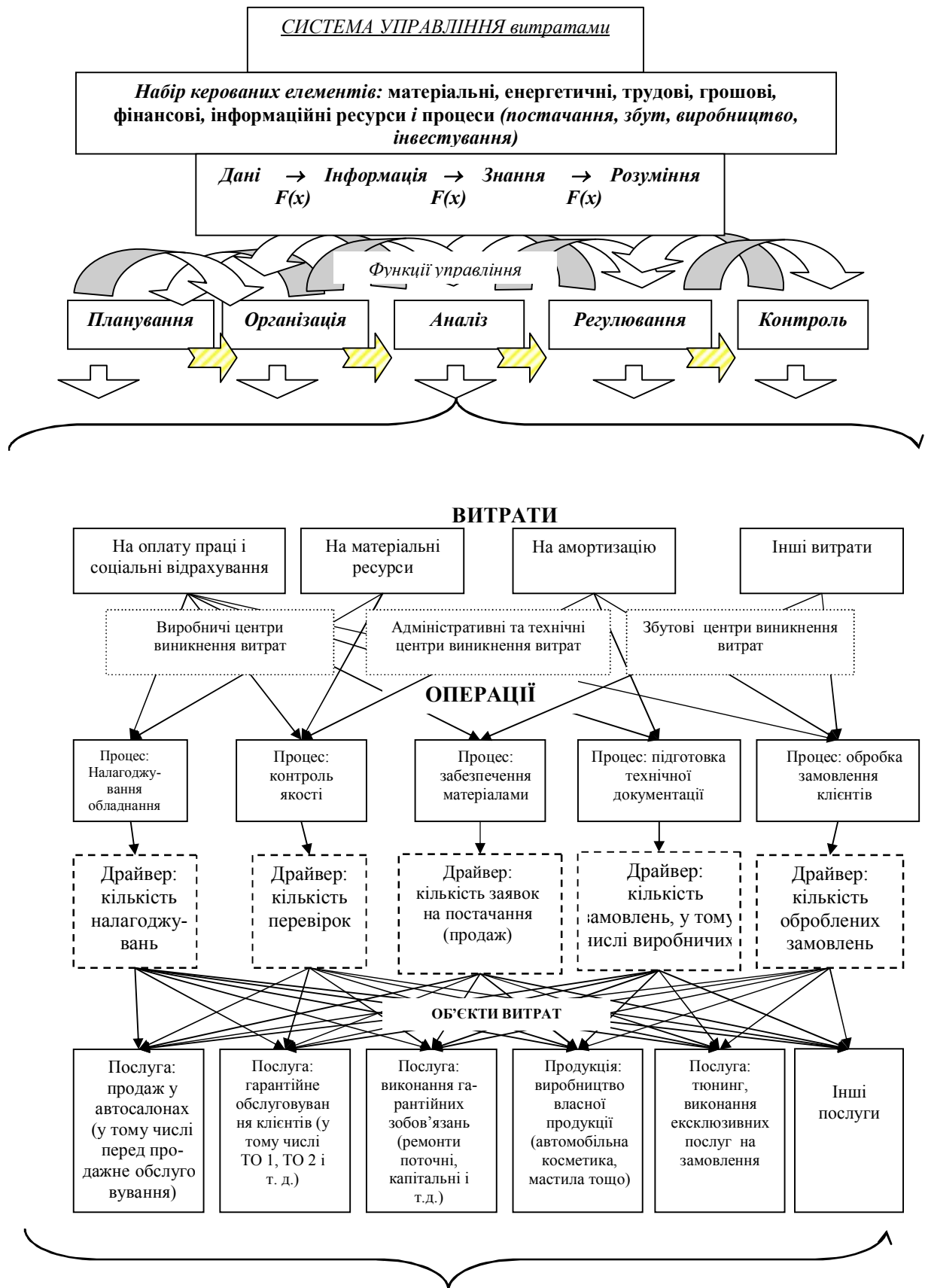


Рис. 3. Взаємозв'язок системи управління витратами у розрізі функцій з поопераційно-орієнтованим їх обліком (ABC/M)

Технологічна складова моделі передбачається як документальне забезпечення у вигляді звітності, карт, схем, наказів, положень, довідників,

таблиць тощо, переважну частину яких становлять саме носії облікової інформації. В них наведена

інформація про операції, драйвера, процеси, пули та об'єкти витрат.

Управлінський цикл охоплює кожен функцію управління, а функції взаємодіють між собою, проникаючи одна в одну [14].

Для підприємства з торгівлі автомобілями та їх сервісу характерними є такі види послуг як: торгівля автомобілями - продаж у автосалонах (у тому числі передпродажне обслуговування); гарантійне обслуговування клієнтів (у тому числі ТО 1, ТО 2 і т. д.); виконання гарантійних зобов'язань (ремонт поточні, капітальні і т. д.); виробництво власної продукції (автомобільна косметика, мастила тощо); тюнінг; виконання ексклюзивних послуг на замовлення; надання послуг з ремонту та відновлення автомобіля (після дорожньо транспортних пригод і надзвичайних ситуацій таких як повінь, град, удар блискавок тощо), інші послуги.

Організація системи обліку витрат та калькулювання на основі ABC передбачає такі основні (ключові) етапи [19, 23, 24, 25]:

1. Скласти список всіх операцій (видів діяльності, функцій) підприємства.

2. Визначити, скільки підприємств витрачає ресурси на кожну операцію (вид діяльності, функцію).

3. Скласти список всіх вартісних об'єктів підприємства (продуктів, послуг і клієнтів).

4. Визначити та вибрати драйвери витрат операцій, які поєднують витрати на проведення операцій (функцій) з вартісними об'єктами.

Драйвер витрат – це деякий узагальнений показник, фізичний феномен, об'єкт, який призводить до появи витрат. Наприклад: ремонт устаткування, змащувальні матеріали, просування товару. Драйвер витрат не вимагає кількісного опису, він констатує наявність у бізнесі певного процесу. Драйвери витрати ресурсів зв'язують витрати організації з виконуваними операціями/функціями.

Ресурси є вартісною базою моделі. Ресурс – однорідна і відмінна від інших категорій існуючих витрат, що виконують однакову функцію, а якщо трудові ресурси – однаковий профіль виконуваної роботи. Сума всіх ресурсів у моделі рівна повним витратам підприємства. Приклади функції / операції та драйверу витрат: машинна обробка – машиногодина; наладка устаткування – кількість наладок або час на наладку; складання розкладу виробництва (технічного обслуговування) – кількість замовників; отримання матеріалів – кількість накладних; підтримка існуючих послуг – кількість послуг. Впровадження нових послуг – кількість нових послуг; ремонт і обслуговування устаткування – час (години) на ремонтні роботи; модифікація характеристик продукції – кількість замовлень.

Тобто можна розрізнити такі категорії драйверів (атрибутів) [19, 25]:

1. Транзакційні драйвери: кількість наладок, накладних, продуктів. Транзакційні драйвери використовуються, коли виконання функції вимагає однакової кількості ресурсів, незалежно від відмінностей у детальних характеристиках і результатах.

2. Драйвери тривалості: кількість часу, необхідного на виконання операції/функції. Кількість годин на наладку, на інспекцію - прямі трудовитрати. Для переміщення матеріалів може використовуватися відстань як „замінник” тривалості. Драйвери тривалості припускають, що кожна одиниця часу рівнозначна.

3. Драйвери інтенсивності. Найбільш точні вимірники використаних ресурсів. Пряме вимірювання використаного ресурсу.

Центральна ідея ABC - розподілити витрати кожної функції/операції на продукт залежно від того, наскільки багато дана функція/операція споживає драйвера витрат. Точність залежить від ступеня кореляції між споживанням функції/операції і споживанням драйвера витрат. Кожен драйвер видів діяльності підпорядкований якому-небудь драйверу витрат. Кожен драйвер об'єкта витрат підпорядкований своєму драйверу виду діяльності. Він також має кількісний вираз і визначає частку роботи, задіяну у виробництві конкретного виду продукції.

Складна на перший погляд система драйверів покликає визначити, чому з'являються ті або інші накладні витрати, яка їх величина, і абсолютно точно вказати точки ухвалення управлінських рішень. Драйвери спрощують відповіді на такі питання: драйвер витрат - який процес, пов'язаний з накладними витратами, присутній у бізнесі; драйвер ресурсів - що ми використовуємо і чому; драйвер виду діяльності - чому і з якою метою ми виконуємо роботи в рамках даного процесу; драйвер об'єкту витрат – кому (або для чого) все це потрібно. Відповідно, і управлінські рішення, як результат отриманих на такі питання відповідей, набувають високого рівня контекстної обґрунтованості.

До загальних переваг ABC/M слід віднести: найбільш точну і детальну інформацію про собівартість окремих видів продукції і напрямів діяльності, ефективну можливість її покращення, прості і логічні способи впливу на витрати за допомогою системи драйверів, активний вплив на загальну культуру обліку, планування і аналітичну обробку інформації, розвиток інформаційної системи, легкість побудови систем мотивації персоналу, направлених на оптимізацію витрат. Існує ще ряд менш очевидних, але не менш значущих позитивних моментів, супутніх ABC/M, зокрема: у міру розвитку ABC/M на підприємстві зростає

ступінь впливу важливості поняття “Цінність продукту для споживача”, поступово зміщуючи пріоритети понять витрат і собівартості; ABC/M може служити системою операційного втілення стратегічних починів компанії, наприклад, збалансовану систему показників можна отримати у вигляді драйверів ABC/M, що буде готовим матеріалом для формування індикаторів.

Як видно з приведеного короткого опису, система ABC/M вимагає наявності високо структурованої системи обліку і планування, виділених і детально описаних бізнес-процесів. Ідеально було б, якби весь бізнес, з погляду витрат, був представлений у вигляді єдиної моделі витрат.

4. Висновки

У підприємств торгівлі автомобілями та їх сервісу частка накладних витрат є значно вищою, ніж на виробничих підприємствах. На основі викладеного вище, можна стверджувати, що запровадження процесно-орієнтованого обліку й управління витратами на підприємстві дозволить краще реалізувати його потенціал. Використання процесно-орієнтованого підходу до побудови управлінського обліку на підприємстві дозволяє створити ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення системи управління підприємством торгівлі автомобілями та їх сервісного обслуговування. У даний час лише невелика кількість підприємств України застосовують ABC, на відміну від закордонних (50% із 1000 найуспішніших світових підприємств [25]). Тому, актуальним є проведення подальших наукових досліджень з метою розробки методики застосування процесно-орієнтованого обліку й управління витратами (ABC/M) на підприємствах торгівлі автомобілями та їх сервісу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Голов С. Ф. Управлінський облік: підручник / С. Ф. Голов – К.: Лібра, 2003. – 704 с.
2. ІНТАЛЄВ Україна // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.intalev.ua/>
3. Друри К. Управленческий и производственный учет: учебник / К. Друри – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 1071 с.
4. Внутренний контроль эффективный инструмент управления бизнесом в условиях экономической неопределенности // Журнал Контроль – №1 – 2009 р. – С. 58 – 65.
5. Как построить систему контроля в компании? // Журнал Контроль – №1. – 2009 р. – С. 65 – 72.
6. International audit standards. The Institute of Internal Auditors. The Institute of Internal Auditors research Foundation's Common Body of Knowledge study, 2008.
7. Класифікатор видів економічної діяльності підприємств і організацій України.

8. Horvath & Partners. Концепція контролінгу: Управлінський облік. Система звітності. Бюджетування. / Horvath & Partners [пер. з німецької]. – [2-ге вид]. – М.: Альбіна Бізнес Брукс. – 2006. – 269 с.

9. Сухарьова Л. А. Контролинг – основа управління бізнесом / Л. А. Сухарьова, С. Н. Петренко. – К.: Ельга, Ника-Центр, 2002. – 208 с.

10. Ільїна С. Б. Контролінг процесів господарської діяльності на підприємствах харчової промисловості / С. Б. Ільїна, Т. С. Журба – посібник – К.: Професіонал. – 2008. – 592 с.

11. Пушкар М. С. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту: монографія / М. С. Пушкар, Р. М. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 370 с.

12. Орлов А. І. Менеджмент. підручник / А. І. Орлов. М.: Видавництво „Ізумруд”, 2003. – 298 с.

13. Енциклопедії бізнесмена, економіста, менеджера / [гл. ред. Р. С. Дяків]. – К.: Міжнародна економічна фундація, 2000. – 703 с.

14. Фаріон І. Д. Організація обліку, контролю й аналізу: навч. посібник / І. Д. Фаріон, І. В. Перезовова ; [за ред. І.Д. Фаріона]. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 714 с.

15. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні : аналіз стану та перспективи розвитку: монографія / С. Ф. Голов. – К.: ЦУЛ, 2007. – 522 с.

16. Управлінський облік / Аткинсон, А. Ентоні, Банкер, Д. Раджив, Каплан, С. Роберт, Янг. – [3-е вид.]; [пер. з англ.] – М.: Вільямс, 2007. – 880 с.

17. Mevellec. Designing cost systems. ABC and traditional systems: a comparative study // Comptabilite. Special issue. November 2002, pp. 17-20.

18. Управлінський облік / Дон Р. Хенсен, М. Моуен, Н. Еліас, У. Сеньков ; [пер. з англ. 5-го канад. вид. О. Григораша, О. Рахубовського, Н. Краснік та ін.] – К.: Міленіум, 2002. – 974 с.

19. Друри К. Управленческий и производственный учет: учебник / К. Друри – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 1071 с.

20. Апчерч А. Управленческий учёт: принципы и практика / А. Апчерч ; [пер с англ.] – М.: Финансы и статистика, 2002. – 952 с.

21. Каверина О. Д. Управленческий учёт: системы, методы, процедуры / О. Д. Каверина. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 352 с.

22. Райан Б. Стратегический учёт для руководителя / Б. Райан ; [пер. с англ. под ред. В. А. Микрюкова]. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 616 с.

23. Практические материалы круглого стола ABC(activity based costing) и АВМ (activity based management): оптимизация бизнес-процессов и повышение прибыльности компаний. 2009 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gaap.ru/biblio/>.

24. Аверчев И. В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение / И. В. Аверчев–М.: Вершина, 2006. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gaap.ru/biblio/>.

25. P. Turney, Common Cents: The ABC Performance Breakthrough. Hillboro, OR: Cost Technology, 1991, p.322.

УДК 657.1: 640.6

Калайтан Т. В.

ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Анотація. Розглядаються передумови та особливості застосування зарубіжної практики трансфертного ціноутворення як інструменту контролінга на підприємствах ресторанного господарства.

Ключові слова: контролінг, трансфертне ціноутворення, фінансовий результат, центр доходу, центр витрат, центр прибутку, ресторанне господарство

Kalaitan T.

TRANSFER PRICING AS INSTRUMENT OF CONTROLLING IN ENTERPRISES OF CANTEEN FEEDING

Summary. The article considers reasons and peculiarity's of application of foreign practice of transfer pricing as instrument of controlling in canteen feeding.

Keywords: controlling, transfer pricing, financial result, revenue center, cost center, profit center, canteen feeding

1. Вступ

Щораз більший інтерес у науковців і практиків України викликає контролінг як засіб ефективного управління складними господарськими системами, який базується на інтегрованому підході до створення методичної та інструментарної бази для підтримки основних функцій менеджменту - планування, обліку, контролю, аналізу, координування.

Одним із головних завдань контролінгу є управління прибутком підприємства. Тому можна сказати, що найважливішими об'єктами контролінгу є витрати і центри відповідальності. Саме в центрах відповідальності інформація акумулюється та аналізується. Важливою умовою для забезпечення прозорості у формуванні фінансового результату діяльності підприємства та об'єктивного оцінювання вкладів центрів відповідальності у загальний фінансовий результат є використання трансфертного ціноутворення.

Моделі трансфертного ціноутворення та критерії їх вибору описані в працях С.Голова, В.Палія і Р.Вандер Вила, К.Друри, Ч.Хорнгрена, А.Шеремета та інших вчених [2-6].

Разом з тим, слід зазначити, що питання практичного впровадження трансфертного ціноутворення, зокрема на підприємствах ресторанного господарства не знайшло достатнього відображення у працях вітчизняних вчених. Опис моделей у згаданих працях має теоретичний характер і не враховує особливостей різних галузей економіки України.

2. Постановка завдання

З огляду на викладене вище, виникає потреба адаптації моделей трансфертного ціноутворення до специфіки конкретної галузі, зокрема ресторанного господарства.

Метою даної статті є дослідження існуючих у зарубіжній практиці моделей трансфертного ціноутворення та можливостей їх адаптації до

економічних особливостей галузі ресторанного господарства України.

3. Вклад основного матеріалу

Функціонування складних господарських утворень (систем), що характеризуються виробничо-технологічними, торговельними кооперованими зв'язками між їх підприємствами чи підрозділами, передбачає поєднання локальних інтересів структурних одиниць із загальносистемними цілями діяльності. При цьому структурні одиниці є відносно самостійними і виступають центрами відповідальності, кожен з яких вносить свій вклад у досягнення загальносистемного фінансового результату. Передумовою отримання диференційованих оцінок вкладів центрів є наповнення міжцентрових зв'язків ціновою складовою. Ціни, за якими продукція або послуги переходять від одного центру відповідальності до іншого називаються трансфертними (внутрішньосистемними).

Застосування трансфертного ціноутворення зарубіжними компаніями у межах системи контролю показує, що на основі обліку за центрами відповідальності можна чітко визначити фінансовий результат кожного центра, забезпечити прозорість у формуванні фінансового результату компанії та домогтися його оптимальності, зокрема, зростання чистого прибутку з врахуванням сплати податків [2,5,6].

Представниками складних господарських систем є підприємства (об'єднання) ресторанного господарства, в яких синтезовані виробничі і торговельні функції, а також функція надання послуг з організації споживання їжі. Передумовою для запровадження трансфертного ціноутворення у ресторанному господарстві є економіко-організаційні процеси, які відбуваються в цій галузі, зокрема, спеціалізація і комбінування виробництва.

Найбільш поширеною у ресторанному господарстві є технологічна спеціалізація, яка являє собою поділ в просторі таких стадій виробництва кулінарної продукції як первинна обробка сировини, виробництво напівфабрикатів і виготовлення страв, комплектація наборів продукції і реалізація. На кожній з цих операцій спеціалізуються певні підприємства або їх структурні підрозділи. При технологічній спеціалізації у ресторанному господарстві створюються підприємства двох типів: заготівельні, які зайняті первинною обробкою сировини і виготовленням напівфабрикатів і догівельні, на яких виробляється готова їжа. До підприємств першого типу належать фабрики-заготівельні, фабрики кухні, спеціалізовані цехи з виготовлення м'ясної, рибної, овочевої продукції, кондитерських виробів та інші; до підприємств другого типу відносяться ресторани, їдальні, кафе, бари та інші.

У ресторанному господарстві найбільш поширеним є комбінування на основі послідовності стадій обробки сировини. Таке комбінування передбачає об'єднання в одному підприємстві стадій виробництва кулінарної продукції, а саме, переробки сировини, виробництва напівфабрикатів і випуску готової продукції. Прикладом таких підприємств є комбінати громадського харчування. До їх складу входять: фабрика-заготівельна або кулінарна фабрика (основна виробнича ланка) і підприємства-догівельні, пов'язані з головним підприємством єдиним технологічним процесом.

Отже, у ресторанному господарстві має місце передача обробленої сировини, напівфабрикатів і готової продукції від одних підприємств і структурних підрозділів до інших, що створює підґрунтя для формування трансфертних цін.

У ресторанному господарстві фінансовий результат від реалізації продукції власного виробництва залежить від торгової націнки, що встановлюється до вартості придбання продовольчої сировини, та разом з вартістю придбання складає ціну реалізації продукції. Аналогічним чином встановлюється ціна на закупівельні товари. Торгова націнка повинна покривати витрати на виробництво і реалізацію продукції та забезпечувати, в найкращому випадку, прибуток.

Для того, щоб визначити частину прибутку (збитку) кожного центра, необхідна внутрішня диференціація торгової націнки за центрами формування міжцентрових (трансфертних) цін.

У світовій практиці найчастіше використовують трансфертні ціни (*Transfer Price*), що базуються на: ринкових цінах; договірних цінах, витратах. Різновиди моделей трансфертного ціноутворення (*Transfer Pricing*) та критерії їх вибору ґрунтовно описані в роботах [1-6]. Серед базових моделей для ресторанного господарства близькою є модель "повні витрати плюс" (*Cost-Plus Pricing*), яку інтерперуємо як "витрати плюс націнка". Трансфертна ціна формуватиметься у центрах витрат (*Cost Center*).

При розгляді трансфертної ціни, як рекурсивної функції, що залежить від трансфертної ціни придбання і доданої внутрішньої націнки, дана модель трансформуватиметься у модель "трансфертна ціна плюс націнка".

Формування трансфертної ціни повинно відбуватися виходячи з того, що для центра – отримувача незавершеної продукції, товарів, послуг існує альтернатива надходження із зовнішнього ринку за прийнятною ціною (ринковою ціною). У свою чергу, центр, що передає, повинен мати право реалізації своєї продукції на зовнішньому ринку, але при цьому повинні зберігатися цінові пріоритети у внутрішніх відносинах із центром – отримувачем.

Передаючи (відпускаючи) продуктивні елементи, напівфабрикати, готову продукцію, товари з одного центру в інший, передаючий центр повинен при встановленні націнки враховувати обмеження на трансфертну ціну, яке задаватиметься центром – отримувачем. У ланцюжку етапів виробничо-торговельного процесу остаточне обмеження буде встановлене центром доходу (*Revenue Center*). Він же формуватиме остаточну торгову націнку по кожній реалізаційній націнці, а, отже, і ціну для покупця.

Формування ціни реалізації забезпечуватиметься поступовим трансфертним ціноутворенням. Обмеження на внутрішні націнки, як і на трансфертні ціни визначатимуться виходячи з планової (чи скоригованої планової) ціни реалізації і планових витрат. Важливим буде планове сумове значення обмеження, що стимулюватиме до зниження витрат і більшого прибутку.

Вхідна (трансфертна) ціна (C_{jk}) j -го центру, який пов'язаний з k -тим центром – отримувачем, по кожній реалізаційній позиції складається з вхідної ціни C_{jk} , яка є вихідною ціною i -го центру – передавача (постачальника) для j -го центру, і внутрішньої торгової націнки S_{ijk}

$$(C_{jk} = C_{ij} + S_{ijk} \text{ або } C_{jk} = C_i \cdot S_{ijk}^{\%})$$

Для центра, який здійснює заготівлю ззовні, за межами системи підприємств ресторанного господарства вхідною буде ціна придбання. Останньою вихідною ціною системи виступатиме ціна реалізації (тобто ціна центра доходу).

Вхідні і вихідні ціни центрів відповідальності можуть відхилятися від запланованих значень і це не може бути взаємопов'язаним із формуванням внутрішньої націнки. Саме у націнці повинні бути відображені, з однієї сторони, адекватна регуляторна реакція на зміну вказаних цін, а з іншої, цілеспрямовані дії центру щодо виходу на потрібний результат через структурні зміни у націнці.

Реалізованою внутрішньою націнкою j -го центру виступатиме націнка, яка забезпечила прийняті ціни C_{ij} та C_{jk} при економічно обґрунтованих витратах V_{ijk} та заробленому прибутку B_{ijk} , як частини загального прибутку чи вкладу у нього:

$$S_{ijk} = C_{jk} - C_{ij} = V_{ijk} + B_{ijk} \text{ або } S_{ijk}^{\%} = (C_{jk} - C_{ij}) / C_{ijk} \cdot 100\%$$

Саме ж формування націнки розглядається нами як неперервний процес багатоваріантного оцінювання можливих змін показників C_{ij} , C_{jk} , V_{ijk} з врахуванням також змін в ціні реалізації C_m , що відображається у зміні прибутку, та вибору найбільш доцільного варіанту з пріоритетом зростання

очікуваного прибутку понад його планове значення.

Параметризація внутрішньої націнки інтерпретуватиметься в обліку як аналітична структуризація субрахунку 285 “Торгова націнка”. Аналітичні рахунки внутрішньої націнки інформаційно пов'язуватимуться з витратами і фінансовими результатами відповідних центрів. Тому паралельну структуризацію можна провести для рахунків витрат і фінансових результатів. У внутрішніх розрахунках трансфертна ціна виступатиме як умовний дохід.

Для визначення вкладу центра у системі трансфертних міжцентрових зв'язків є відділення реалізованих внутрішніх націнок і відповідних витрат за результатами реалізації готової продукції і закуповуваних товарів.

Зарахування переданих центром-передавачем продовольчої сировини, закуповуваних напівфабрикатів, проміжної продукції власного виробництва до реалізованих проводитиметься з врахуванням їх використання у центрі - отримувачі для виготовлення продукції, яка зарахована до реалізованої. Розрахунки фізичних обсягів переданих продуктивних елементів, що зараховуватимуться до реалізованих, здійснюватимуться виходячи з норм їх використання для виготовлення реалізованої (зарахованої до реалізованої) продукції відповідно до рецептури, обсягів реалізованої продукції з врахуванням застосовуваного у центрі – отримувачі методу обліку запасів. Такі розрахунки треба провести по всіх взаємопов'язаних у ланцюжку трансфертних передач центрах, аж до виходу на готову продукцію. При цьому початковим фізичним обсягом реалізації, що використовуватиметься для розпочинання розрахунків, буде обсяг, заданий останнім у ланцюжку центром реалізації готової продукції.

Загальний прибуток (системний прибуток до оподаткування) за усіма реалізаційними позиціями повинен співпадати із сумою прибутків центрів.

Деякі центри можуть мати збиток, як від'ємне значення фінансового результату, але його наявність не повинна бути випадковою, а такою, що аналітично обґрунтована і дозволена центром прибутку. Поясненням такої ситуації, зокрема, може бути той факт, що збитковим центром покривається значна частина сукупних постійних витрат і він виступає як системно доцільний.

Загалом встановлення трансфертної ціни повинно базуватися на поєднанні аналітичної самооцінки центрів витрат і доходу щодо можливостей зростання прибутку, за активної взаємодії центрів витрат і доходу щодо можливостей зростання прибутку, за активної взаємодії центрів між собою, з координацією рішень цих центрів із центром

прибутку (*Profit Center*) задля досягнення системних цілей.

4. Висновки

Реалізація підходу до організації трансфертного ціноутворення на підприємствах ресторанного господарства, викладеного у даній статті забезпечить прозорість участі центрів відповідальності у формуванні загального фінансового результату, сприятиме оцінці ефективності діяльності структурних підрозділів і тим самим слугуватиме дієвим інструментом контролінгу. Результати проведеного дослідження сприятимуть подальшій розробці практичних рекомендацій щодо впровадження контролінгу на підприємствах ресторанного господарства України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Контролінг как инструмент управления предприятием / [под ред. Н.Г. Данилочкиной]. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 279 с.
2. Голов С.Ф. Управлінський облік: підручник. / С.Ф. Голов - К.: Лібра, 2003.- 704 с.
3. Управленческий учёт / [под ред. В. Паляя и Р. Вандер Вила]. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 480 с.
4. Управленческий учёт: учебное пособие / [под редакцией А. Д. Шеремета]. – М.: ФБК-ПРЕСС, 1999.- 512 с.
5. Drury C. Management and Cost Accounting. – 3rd Ed. – Chapman and Hall, 2000.
6. Horngren C.T., Foster G., Datar S. M. Cost Accounting: A Managerial Emphasis. – Tenth Edition, Prentice Hall, 2000.

УДК 657.4:339.37+658.512

Полянська О. А.

ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ, ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Анотація. Критично проаналізовано та узагальнено умови виникнення, тенденції та характерні особливості історичного розвитку і становлення управлінського обліку як науки і практики в країнах з розвинутою ринковою економікою. Окреслено ключові аспекти процесу формування управлінського обліку в Україні та визначено основні напрямки його застосування в практичній діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання.

Ключові слова: управлінський облік, інформаційне забезпечення, управлінське рішення, управління підприємством

Polyanska O.

PRECONDITIONS OF OCCURRENCE, THE TENDENCY OF DEVELOPMENT AND PROSPECT OF APPLICATION OF THE MANAGERIAL ACCOUNTING AT THE ENTERPRISES OF UKRAINE

Summary. It is critically analyses and generalized conditions of occurrence, the tendency and prominent features of historical development and becoming of the managerial accounting as sciences and practice in the countries with the advanced economy. It is found out key aspects of process of formation of the managerial accounting in Ukraine and it is determined the basic directions of its application in practical activities of domestic managing subjects

Keywords: managerial accounting, a supply with information, managerial decisions, operation of business.

1. Вступ

Прискорення розвитку науково-технічного прогресу та впровадження все нових і нових його винаходів, ускладнення виробничих відносин, поглиблення інтеграційних процесів та інтенсифікація змін на світових ринках, а також проведення ринкових реформ в економіці України зумовлюють необхідність запровадження нових, більш ефективних форм управління, а відповідно і нових інформаційних систем, які його обслуговують. За сучасних умов інформація стає провідним елементом у системі факторів, які впливають на ефективне управління підприємством. В Україні повинен відбуватися процес інтеграції в структурі та методах управління, об'єднання їх у систему, яка б управляла підприємством, була зорієнтованою на досягнення не лише оперативних поточних завдань, але й глобальної стратегічної мети, на виживання підприємства, збереження робочих місць. У цій системі пріоритетним стає комплексне вирішення проблем. Ми б хотіли, щоб саме з переходом від традиційних методів обліку, планування, аналізу й контролю до єдиної системи отримання, обробки інформації та прийняття на її основі управлінських рішень і асоціювався управлінський облік. Зважаючи на це, важливо розглянути передумови виникнення управлінського обліку, з'ясувати його суть та природу, значення, доцільність та актуальність впровадження на гуртових підприємствах України.

2. Огляд літературних джерел

Значний внесок у дослідження управлінського обліку зробили такі вітчизняні науковці та практики: В.І. Бачинський [1], І.А. Белоусова [2], С.Ф. Голов [3], П.О. Куцик [4], Є.В. Мних [5], Л.В. Нападовська [6], М.С. Пушкар [7], В.В. Сопко [8], М.Г. Чумаченко [9] та інші. Різні аспекти досліджуваної проблеми розглядали закордонні вчені: М.І. Баканов [10], А.Т. Головизна [11], К. Друрі [12], В.Б. Івашкевич [13], В.Е. Керімов [14], Л.В. Попова [15], О.В. Рибаква [16], Ч.Т. Хорнгрен [17].

Загалом усі точки зору, яких дотримуються провідні українські вчені та практики в галузі бухгалтерського обліку стосовно доцільності впровадження управлінського обліку в практичну діяльність вітчизняних підприємств, ми узагальнили у табл. 1.

Проаналізувавши думки вчених та практиків щодо доцільності функціонування на вітчизняних підприємствах управлінського обліку, ми дійшли висновку, що ідею виділення управлінського обліку, як окремої галузі науки та практичної діяльності, підтримує значна частина українських вчених та практиків. Важливість відокремленого функціонування управлінського обліку доводить також закордонна практика.

Такий підхід є обґрунтованим, адже сьогодні перед вітчизняними підприємствами на перший план виходять економічні, ринкові критерії ефективності функціонування, підвищуються вимоги до гнучкості політики та швидкості реакції підприємства на ринку.

Усе це, а також динамізм зовнішнього середовища, перетворюють сучасні підприємства на дедалі складніші системи, для яких необхідні нові методи в забезпеченні ефективного управління. Управлінському персоналу вітчизняних підприємств гуртової торгівлі просто необхідна підтримка, у тому числі інформаційна, яку зможе надати їм управлінський облік. Адже управлінський облік повинен надавати необхідну інформацію в режимі реального часу та реальної цінності таким чином, щоб менеджери підприємства могли приймати обґрунтовані управлінські рішення. Запровадження на підприємствах системи управлінського обліку дасть можливість, у першу чергу, зменшити ентропію, тобто невизначеність в економічній системі та підвищити її контрольованість і керованість, а також дозволить ефективно проводити процедури розподілу коштів та ресурсів підприємства для досягнення поставлених стратегічних, тактичних і оперативних завдань.

3. Постановка завдання

Ґрунтуючись на теоретичній, практичній та науковій актуальності теми публікації, автор ставить за мету критично проаналізувати та узагальнити умови виникнення, тенденції та характерні особливості історичного розвитку і становлення управлінського обліку, як науки і практики в країнах з розвинутою ринковою економікою, а також з'ясувати ключові аспекти процесу формування управлінського обліку в Україні;

4. Передумови виникнення управлінського обліку

Теорія та практика управлінського обліку формувалися в тісному взаємозв'язку з розвитком інших галузей науки, скажімо, теорії систем, кібернетики, економічної теорії, менеджменту, бухгалтерського обліку тощо. Глибинна суть управлінського обліку, завдання, яким він підпорядкований, прийоми та методи, що він використовує, насамперед обумовлюються теоретичними надбаннями розвитку управління та обліку. "Облік, будучи однією з головних функцій управління підприємством, не лише обслуговує інші функції, але й проникає в них, тісно взаємопов'язаний з ними", – зазначає Е.М. Бажерян [21, с. 14]. В ідеалі управлінський облік має всеосяжний характер і охоплює практично всі компоненти менеджменту. Ми поділяємо думку відомого вченого: Ж.А. Фламмінка, який у середині ХХ століття підкреслював, що лише інтеграція бухгалтерського обліку з наукою управління дасть бухгалтерії істинний сенс [22, с. 342].

Виникнення та розвиток управлінського обліку було наслідком тісної інтеграції обліку з менеджментом. Така інтеграція має двоаспектний характер зв'язку. Відповідно до першого аспекту, зв'язок цих двох наук відбувається за компонентами менеджменту і ґрунтується на зіставності облікових даних. Тобто керівник має змогу регламентувати управлінський облік, проте повинен обов'язково дотримуватися принципу узгодженості форм, методів та елементів системи управління. Другий аспект властивий для циклу прийняття управлінських рішень (план-організація-облік-контроль-аналіз-регулювання).

Погляди вітчизняних вчених на перспективи впровадження управлінського обліку на підприємствах України

Напрямок думки	Вчений	Суть погляду
1	2	3
Немає необхідності у реформаційних змінах цілісної облікової системи	М.Т.Білуха	<p>“Бухгалтерський облік – єдина функція управління господарською діяльністю, яка не зруйнована за час побудови економіки держави. Назрілі проблеми його реформування необхідно вирішувати еволюційним способом, а не революційним руйнуванням. Так, деякі невігласи та псевдовчені ратують за ліквідацію багаторічної системи бухгалтерського обліку і впровадження за будь яку ціну зарубіжного фінансового та управлінського обліку... Фінансово-господарська діяльність підприємств в Україні відображається в системі бухгалтерського обліку, за даними якого складається статистична звітність, згідно з нормативними актами державного регулювання. Для управління виробничою, господарською та фінансовою діяльністю на підприємствах використовують дані внутрішнього оперативного (оперативно-технічного) обліку. Багаторічна практика підтвердила доцільність функціонування такої інтегрованої системи господарського обліку, яка постійно удосконалюється відповідно до потреб мікро- та макроекономіки” [18, с. 6–7].</p>
	О.С. Бородин	<p>“Ніколи управлінський (а більш чітка його назва – оперативний, або оперативно-технічний) облік не мав стратегічного значення в управлінні виробництвом. Його роль була і є досить скромною – показати за короткі відрізки часу (зміну, добу) кількість виготовлених деталей виробів... і на основі одержаної оперативної інформації порівняти, проаналізувати і прийняти рішення про коректування графіків комплектування заділів незавершеного виробництва, виконання добових і місячних завдань з випуску продукції” [19, с. 44]. “Не можна поділити бухгалтерський облік на фінансовий і управлінський, тому що він одночасно є і тим, і іншим” [36, с. 44].</p>
Реформа, безперечно, потрібна, але здійснювати її слід з якомога меншими змінами у структурі самого бухгалтерського обліку, тобто із збереженням цілісності бухгалтерського обліку, без виділення управлінського і фінансового	В.В. Сопко	<p>“Неправомірними є тлумачення таких категорій проектами законів, як фінансовий облік, управлінський (внутрігосподарський) облік. Бухгалтерський облік – це єдина економіко-правова система обліку. У жодній країні світу бухгалтерський облік не розподіляється на види, це неадекватні переклади іншомовних термінів. Розподілу підлягає тільки звітність: відкрита – фінансова та закрита – внутрішня” [8, с. 23].</p>
	Б.І. Валуєв	<p>“Вітчизняна система бухгалтерського обліку пройшла великий та складний шлях становлення, і досягнення в цій галузі безперечні. Були проведені глибокі дослідження проблем теорії обліку, висунуті й основні наукові концепції, які містять найважливіші напрямки у розвитку його організації і удосконаленні методу, одержані методичні рішення, які дозволяють створити єдині для всіх підприємств моделі економіки ключових галузей народного господарства” [20, с.2]. “...замість створення управлінського обліку з метою посилення управлінської орієнтації обліку розширити аналітичну систему до конкретних синтетичних рахунків” [20, с. 4].</p>
Реформа обліку безперечно потрібна, здійснювати її слід шляхом поділу обліку на управлінський та фінансовий	М.Г. Чумаченко	<p>“Аналіз достоїнств управлінського обліку в повному його комплексі дозволяє стверджувати, що впровадження його в практику підприємств є надійним шляхом підвищення рівня економічної роботи на підприємствах” [9, с. 4].</p>
	Л.В. Нападовська	<p>“Розробка та впровадження управлінського обліку на вітчизняних підприємствах – це частина загального процесу реформування системи бухгалтерського обліку в Україні” [6, с. 50].</p>
	С.Ф. Голов	<p>“Бухгалтерський облік має забезпечувати зацікавлених осіб інформацією про діяльність підприємств і організацій, достатньою для прийняття ними обґрунтованих економічних рішень. Різні групи користувачів потребують різної інформації. У зв'язку з цим у міжнародній практиці як самостійні галузі бухгалтерського обліку існують податковий, фінансовий та управлінський облік” [3, с. 12].</p>
	Є.В.Мних	<p>“Докорінна зміна форми і змісту менеджменту підприємства при формуванні ринкового середовища вносить корективи до підсистем, які його функціонально забезпечують. Це насамперед стосується бухгалтерського обліку, економічного аналізу, аудиту, що інформаційно забезпечують прийняття управлінських рішень” [5, с. 7].</p>
	І. Белоусова	<p>“Управлінський облік дає змогу керівникам управляти і вбачати реальні перспективи розвитку будь-якого підприємства – промислового, торгової фірми, комерційного банку або іншого суб'єкта господарювання” [2, с. 4].</p>

Взаємозв'язок управлінського обліку з системою управління наведено на рис. 1.

Аналізуючи наведені думки провідних мислителів різних часів, можна дійти висновку, що засади

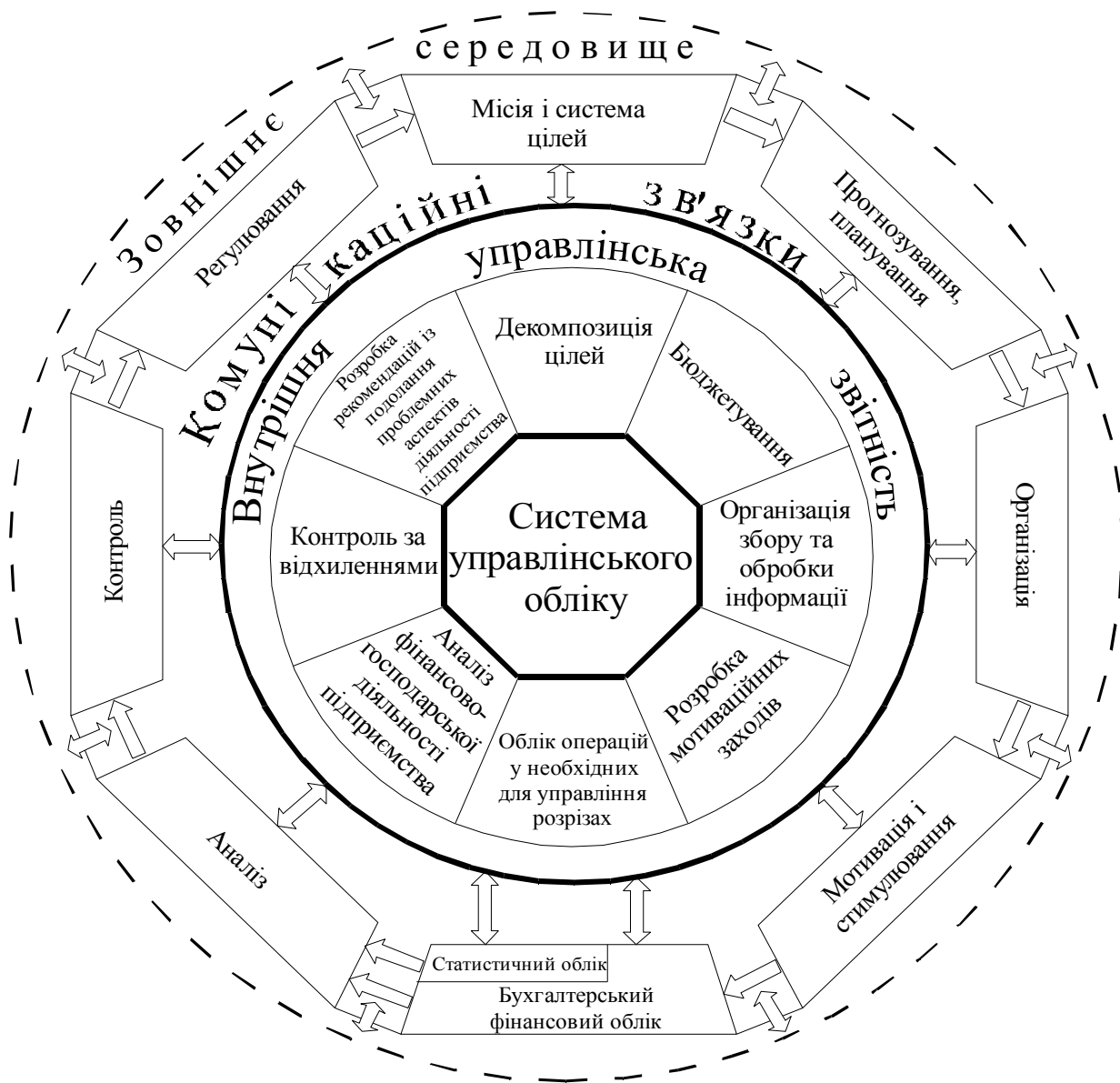


Рис. 1. Модель взаємозв'язку системи управління з управлінським обліком

Слід наголосити, що управлінський облік – це не просто розвиток бухгалтерського обліку, це кардинально нова дисципліна, яка поєднує в собі здобутки багатьох культур. Саме тому виникнення та поступальний розвиток управлінського обліку доцільно досліджувати в контексті історичних парадигм бухгалтерського обліку та управління.

Аналіз поглядів провідних економістів світу дозволили сформулювати (табл. 2).

За даними, наведеними у табл. 2, можна зробити висновки, що видатні вчені провідних країн світу (Італії, Іспанії, Німеччини, Франції, США, Англії) все-таки розуміли, що головне призначення обліку – це передусім його активна роль в управлінні підприємством, його ефективному функціонуванні.

управлінського обліку виникли давно, ще кілька століть тому. Так, Гаспар Техада зазначав важливість контрольної функції обліку, Христофор Хагер наголошував на оперативності обліку, Франческо Вілле вважав прерогативою обліку можливість контролювати виконання плану за прибутками і збитками. В.Джитті та К.Белліні наполягали на тому, що облік створений для задоволення потреб керівництва та спрямування його дій на досягнення ефективного управління. Безпосередньо визнавали облік як функцію управління Ж. Саварі, Ф.Кене, Д.Чербоні.

Вперше ж, на наш погляд, думку про важливість обліку для управління підприємством висловив іспанський учений Гаспар Техада. Він ще у XVI ст. стверджував, що всі методи та прийоми, якими

володіє облік, насамперед спрямовуються на ефективне управління фірмою. В.Ковальов, скажімо, визначають попередником управлінського обліку відомого французького мислителя Жака Саварі (XVII ст.) [24, с. 50]. Я.В. Соколов вважає, що саме Самуель Джонс ще наприкінці XVIII ст. намагався створити нове відгалуження обліку – управлінський облік [22, с. 266]. Водночас проф. В.Ф. Палій відстоює думку, що управлінська орієнтація обліку виникла ще раніше, разом із виникненням подвійної бухгалтерії, після чого облік розвивався у двох напрямках:

“... перший – пов’язаний з ім’ям Бенедетто Контрульї, який запропонував розглядати бухгалтерський облік як засіб управління окремим підприємством. Із теоретиків цього напрямку великий вплив на розвиток науки мали Жак Саварі та Даніель Дефо” [25, с. 15].

Економісти М.Р. Лучко та М.Я.Остап’юк переконані, що суттєвим поштовхом до створення управлінського обліку стали праці П’єра Ленеzana де Буагільбера, напрацюванням якого був “... розгляд питань про застосування пропорційних та нормаль-

Таблиця 2

**Формування поглядів економістів різних країн світу
щодо управлінської природи обліку**

Сто-ліття	Країна	Науковці та практики	Бачення суті обліку та його значення в системі управління підприємством
XVI	Іспанія	Гаспар Техада	Бухгалтерський облік – це ведення рахунків з метою ефективного управління, контролю виконавців
XVII	Німеччина	Христоф Хагер	Бухгалтерський облік – це майстерний, красивий, ретельно диференційований, обумовлений опис усіх витрат і прибутків, а також розрахунків з кредиторами та дебіторами, він ведеться для того, щоб у будь-який момент знати, кожну годину чи в кожну хвилину бачити стан справ, чи знаходяться вони в прогресі чи регресі, або інакше кажучи, у вигрaші чи програші є власник
XVII	Франція	Жак Саварі	Облік – це функція управління
XVIII	Франція	Франсуа Кене	Облік є однією із галузей управління, яка відрізняється великою складністю і неабиякою схильністю до невлаштованості
XIX	Італія	Франческо Вілле	Мета рахівництва полягає в тому, щоб контролювати рух господарських цінностей..., щоб фіксувати ймовірні прибутки і витрати, у зв’язку з виконаними прибутками і витратами
XIX	Іспанія	Джузеппе Чербоні	Добре організована система записів повинна відображати, як в дзеркалі, все управління
XIX	Італія	Вінченцо Джитті	Ми повинні ретельно вивчати господарський устрій підприємства, вивчати їх потреби, намагатися задовольнити їх потреби доцільними засобами
XIX	Італія	Клитофонте Белліні	Характерна риса управління – діяти, а рахівництва – висвітлювати і направляти, щоб діяти найбільш правильно і раціонально
XIX	Італія	Фабіо Беста	Бухгалтер, як контролер, розглядає не стільки законність здійснених операцій, скільки виступає в ролі судді адміністрації підприємства. Бухгалтер повинен знати, коли потрібно вимагати від роботи повної математичної точності і коли в цьому немає необхідності
XIX	Італія	Емануель Пізані	Рахівництво – це наука, яка відповідно до законів права та економіки, користується обчисленнями, щоб характеризувати функції управління і щоб найменшими засобами досягнути найбільшого економічного ефекту
XIX	Італія	Масса	Бухгалтерський облік – наука про управління, зокрема про управління людьми
XX	Італія	Джованні Мальоне	Рахівництво це наука, яка направляє підприємство до здійснення нормальної економічної мети
XX	Франція	Рене Деллапорт	Бухгалтерія – це комплекс управлінських функцій (статистичні, економічні, фінансові, юридичні, бюджетні, управлінські, контрольні, історичні, описові, сигнальні, аналітичні)
XX	Італія	Джино Дзаппа	Облік – самостійна наука про управління, незалежна від юридичних і політико-економічних доктрин
XX	США	Н. Бедфорд	Бухгалтерський облік – це інформаційна система динамічного характеру, її мета вимірювання і передача економічних і фінансових відомостей про господарську діяльність підприємства, що забезпечує планування і контроль на цих підприємствах
XX	США	Чартер Гаррісон	Облік повинен фіксувати не стільки те, що було, скільки, і це найголовніше, те, що буде; облік повинен перш за все прагнути до оперативності, навіть якщо при цьому доводиться приносити в жертву точність, достовірність і повноту ...; облік повинен не фіксувати все цілковито, як стверджували традиціоналісти, а надавати інформаційно-орієнтовані дані

них цін” [23, с. 31-32]. Відтак, на нашу думку, необґрунтованим є твердження, притаманне більшості вітчизняних провідних учених, що створенню і розробці управлінського обліку ми зобов'язані американським дослідникам. Зокрема, професор М.С. Пушкар зазначає, що “управлінський облік був створений інженерами і технологами ще у другій половині XIX ст. у США” [7, с. 5].

5. Становлення управлінського обліку як науки

Вважаємо, що вчені та бухгалтери-практики США й Великобританії, виходячи із тогочасних потреб суспільства, зуміли вибрати та синтезувати найважливіші розробки, які були напрацьовані світовою спільнотою в галузі обліку як знаряддя управління впродовж багатьох тисячоліть. Не потрібно забувати також і про те, що “ще донедавна саме управління мало емпіричний характер, тобто було в основному практикою, а не теорією. Його завданням було давати конкретні відповіді на конкретні питання, що виникали в процесі виробництва. Вироблені правила та прийоми не вимагали теоретичного осмислення внаслідок свого прагматичного характеру і розмаїття специфічних ситуацій” [26, с. 7]. Виникнення в XIX ст. — на початку XX ст. перших фундаментальних праць з управлінського обліку було об'єктивною реакцією на потреби промислового розвитку, на появу могутніх організацій у формі корпорацій та акціонерних товариств. Підприємства-гіганти гостро потребували більш раціональної організації праці, взаємопов'язаної роботи різних структурних підрозділів і служб, запровадження системи бюджетування, норм і стандартів. У цей період з'являються вагомі праці Ф.Тейлора із суттєвими розробками в галузі наукового менеджменту (розподіл відповідальності між менеджерами та працівниками) й американського бухгалтера Чартера Гаррісона з новою системою калькулювання – стандарт-костингом. Чартер Гаррісон, зокрема, зазначав: “З часів фараонів справді в методи бухгалтерії було внесено два основних удосконалення, з яких одне з'явилося приблизно 700 років тому, у той час як інше набуло свого розвитку вже в цьому столітті. Першим з цих основних положень необхідно вважати введення подвійної системи бухгалтерії, другим – комплекс ідей, які одержали назву стандарт-кост” [22, с. 410-411]. Ми вважаємо за необхідне наголосити на тому, що досить вагоме підґрунтя для створення системи стандарт-костингу було закладене ще наприкінці XIX ст. швейцарським ученим Фрідріхом Гюглі, який розробив константну бухгалтерію. Суть її полягала в тому, що на рахунки Головної книги записувалися раніше визначені нормативи, а фактично здійсненими операціями вони лише коригувалися. Це давало можливість без будь-яких зусиль виявити відхилення фактичних показників від запланованих. Отже, була можливість ефективно керувати підприємством за методом відхилень, аналізуючи залишки на рахунках.

Головні завдання, які сьогодні постають перед управлінським обліком, знаходимо ще в італійського

бухгалтера Фабіо Бести. Зокрема, Ф.Беста окреслює контрольну функцію рахівництва як визначальну. Контролюючи дії керівництва та простих працівників, бухгалтерський облік готує інформацію про досягнення поставлених перед підприємством цілей, про оптимізацію засобів, які є в наявності, для якнайкращого виконання поставлених завдань, крім того, облік повинен: “спрямовувати всю діяльність господарства так, щоб кожен виконавець міг найкращим чином виконати покладені на нього обов'язки” [22, с. 99]. У працях Ф. Бести знаходиться відображення ідея віднесення до функцій бухгалтера розробки інструкцій, положень, калькуляцій.

Що стосується методів управлінського обліку, то більшість із них можемо знайти ще задовго до того, як американською асоціацією бухгалтерів було проголошено створення управлінського обліку. Наприклад, камеральний облік, який існував ще з XV ст., передбачав реєстрацію не тільки фактично здійснених фактів із господарського життя підприємства, а й тих, що ще повинні були здійснитися, тобто запланованих. Це дозволяло адміністрації вести систематичний контроль кошторисів. Облік витрат за центрами відповідальності – один з важливих винаходів управлінського обліку, запропонував послідовник Луки Пачолі А. Ді Піетро. Цю ж тему розвиває Франческо Вілле, який наголошував, що потрібно контролювати не цінності, а діяльність конкретного працівника підприємства й особливо матеріально відповідальних осіб. Франческо Вілле розробив також гнучку систему відповідальності. Він наполягав на тому, що ступінь відповідальності різних працівників, зважаючи на зміну їх прав і обов'язків, потрібно постійно регулювати. Видатному швейцарському вченому І. Шеру належить винахід ще одного дуже поширеного методу управлінського обліку – точки безбитковості. Цим вченим запропонована класифікація витрат на постійні та змінні, виробничі та збутові.

Отже, можна дійти висновку, що багато винаходів, які застосовують американські бухгалтери, були розроблені провідними вченими світу ще задовго до того, як у США виник і сформувався управлінський облік. На нашу думку, заслуга англо-американської школи бухгалтерів полягає в тому, що вони зуміли відібрати з усіх напрацювань ті методи та прийоми, які найповніше відповідали вимогам тогочасного менеджменту, і змогли втілити їх у життя, об'єднавши в окрему інформаційну систему. Цю систему на початку XX ст. почали назвати “управлінським обліком”.

Безперечно, об'єднання всіх набутих раніше та винайдених, виходячи з потреб сьогодення, проуправлінських методів та прийомів, розрізаних у таких науках, як облік, управління, економіка, математика, статистика, в окрему інформаційну систему, відкидання при цьому багатьох стереотипів традиційної бухгалтерії – все це зробило революцію у поглядах.

Отже, це вже кардинально нова інформаційна система, яка оперативність інформації ставить вище від її повноти й достовірності; адресність і конкретність інформації – вище від суцільної реєстрації всіх фактів господарського життя; доступність та довільність подання – вище від ретельно розроблених та затверджених форм.

6. Впровадження управлінського обліку на підприємствах України

Основа для впровадження управлінського обліку на підприємствах України є завдяки прийняттю 16 липня 1999 р. Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”. Прийнятий закон характеризується виваженістю та опосередкованістю. Він намагається відповідати вимогам як тих вчених, що ратують за цілісність системи бухгалтерського обліку, так і тим, що наполягають на “кожній групі споживачів бухгалтерської інформації – своя система обліку (внутрішнім – управлінська, зовнішнім – фінансова)”. Проте, чіткого розподілу облікової системи на управлінський та фінансовий облік законом не передбачено. Саме ж поняття “управлінського обліку” має досить загальне тлумачення. У законі чітко не вказано, що управлінський облік є частиною бухгалтерського обліку, хоча з тлумачень цих двох понять, можна зробити саме такий висновок. Внаслідок цього формується думка, що управлінський облік повинен бути підпорядкований бухгалтерському, бо ж є його частиною. Хоча серед вітчизняних вчених побутує й абсолютно протилежна думка.

Необхідність впровадження на вітчизняних підприємствах саме системи управлінського обліку випливає із такого:

1. Значна частина відповідальності, яка лежить на менеджерах, пов’язана насамперед із плануванням. Сумарна інформація про витрати та доходи минулих періодів береться до уваги, проте майбутня діяльність не може ґрунтується тільки на минулих результатах, адже зміни відбуваються і в попиті на товари, і в позиціях конкурентів на ринку. Управлінський облік, як інформаційна система підприємства, акцентує увагу саме на майбутньому, в той час, як традиційно використовуваний в Україні бухгалтерський облік здебільшого реєструє результати минулих періодів.

2. Менеджери зацікавлені в оперативному одержанні інформації більше, ніж в одержанні об’єктивних і перевірених даних, але вже постфактум. Крім того, треба мати на увазі, що керівникові не потрібно бухгалтерська інформація для управління, йому потрібна інформація управлінська. Управлінський облік володіє саме такою інформацією і подає її достатньо оперативно, водночас звертаючи менше уваги на точність. Бо коли менеджерів терміново потрібна інформація, він прагне отримати її якомога швидше, навіть нех-

туючи точністю. Менеджерів переважно необхідні якісні оцінки та наближені, а не точні значення. Крім того, менеджмент орієнтується також і на нефінансові показники, а не лише на вартісні.

3. Керівників підприємства цікавлять конкретні результати діяльності конкретного підрозділу, або за конкретним видом діяльності, за конкретним ринковим сегментом, за конкретною товарною позицією. Управлінський облік описує діяльність окремих сегментів, а не підприємства загалом, як це робить традиційний бухгалтерський облік. Інформація про ефективність роботи кожного структурного підрозділу й окремих працівників дозволяє сформувати таку систему оплати праці, яка б стимулювала працівників до пошуку більш оптимальних шляхів досягнення цілей підприємства. Сегментами підприємства можуть бути не тільки структурні підрозділи, але і регіони продаж, асортиментна лінійка. Дуже важливим для управління бізнесом є аналіз і оцінка наслідків реалізації конкретних проектів, контрактів, стосунків з клієнтами, постачальниками, якості роботи менеджера, спеціаліста та будь-якого іншого працівника підприємства.

4. Управлінський облік показує будь-яку ситуацію в різних аспектах багатовимірного простору даних, з різним ступенем деталізації або укрупнення, в різноманітних одиницях виміру.

7. Висновки

Отже, головним завданням управлінського обліку є зменшення ентропії. Організуючи його на підприємстві, менеджери вищої ланки управління мають на меті зменшити невизначеність в економічній системі та підвищити її контрольованість і керованість. Впровадження на підприємстві системи управлінського обліку дозволить ефективно проводити процедури розподілу коштів і ресурсів підприємства для досягнення поставлених стратегічних, тактичних і оперативних завдань. Варто також взяти до уваги і специфіку функціонування вітчизняних суб’єктів господарювання. Сьогодні перед торгівельними підприємствами на перший план виходять економічні, ринкові критерії ефективності функціонування, підвищуються вимоги до гнучкості політики та швидкості реакції підприємства на ринку. Усе це, а також динамізм зовнішнього середовища перетворюють сучасні підприємства на дедалі складніші системи, для яких необхідні нові методи в забезпеченні ефективного управління. Виходячи з цього, управлінському персоналу вітчизняних підприємств необхідна підтримка, у тому числі інформаційна, яку зможе надати їм управлінський облік. Адже управлінський облік повинен надавати необхідну інформацію в режимі реального часу та реальної цінності таким чином, щоб менеджери підприємства могли приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Діяльність управлінського обліку має системнозалежний характер, тобто існує тісний нерозривний зв'язок технологій обліку з технологіями управління підприємством. Тож, повинна проходити постійна модифікація обліку у складі системи управління підприємством. Оскільки управлінський облік – це гнучка інформаційна система, вона безперервно вдосконалюється та змінюється відповідно до вимог часу. Межі обліку є не фізичними, а концептуальними, тому вони можуть змінюватися.

Незважаючи на тривалий період розвитку, поняття „управлінський облік” далеке до остаточного осмислення і логічного завершення у вигляді комплексно сформованої системи знань в економічній теорії і практиці, що потребує подальших наукових досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бачинський В. І. Бізнес-процеси торговельного підприємства і завдання управлінського обліку / В. І. Бачинський, О. А. Полянська // Торгівля, комерція, підприємництво: зб. наук. пр. – Львів.: Коопосвіта, 2002. – С. 116-119.
2. Белоусова І. Проблеми вдосконалення управлінського обліку / І. Белоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 4. – С. 35-40.
3. Голов С. Ф. Управлінський облік: підруч. / С. Ф. Голов. – К.: Лібра, 2003. – 704 с.
4. Куцик П. О. Сутність поняття „калькулювання” в теорії бухгалтерського обліку / П. О. Куцик // Матер. III Всеукр. Наук.-практ. Конф. Облік, аналіз і контроль у системі управління підприємством: теорія і практика. – Луцьк: РВВ Луцького національного технічного університету, 2009. – С. 26.
5. Мних Є. В. Становлення і перспективи розвитку сучасної системи бухгалтерського обліку і аудиту в Україні / Є. В. Мних // Світ бухгалтерського обліку. – 1997. – №1. – С. 7-9.
6. Нападівська Л. Управлінський облік: суть, значення та рекомендації щодо його використання в практичній діяльності вітчизняних підприємств / Л. В. Нападівська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 8-9. – С. 50-62.
7. Пушкар М. С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічний аспект): моногр. / М. С. Пушкар. – Тернопіль.: Екон. думка, 1999. – 423с.
8. Сопко В. В. Основи побудови бухгалтерського внутрішньогосподарського (управлінського) обліку затрат у доходів діяльності (контролінг) / В. В. Сопко // Бухгалтерський облік і аудит. – 1996. – №10. – С. 2-10.
9. Чумаченко Н. Г. Развитие управленческого учета в Украине / Н. Г. Чумаченко // Світ бухгалтерського обліку. – 1998. – № 11. – С. 2-8.
10. Баканов М. И. Управленческий учет: торговая калькуляция: учеб. пособ./ М. И. Баканов, В. А. Чернов. –М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 255 с.
11. Головизна А. Т. Бухгалтерский управленческий учет / А. Т. Головизна, О. Архипова.– М.: Кронус, 2003. – 78с.
12. Друри К. Управленческий учет для бизнес решений / Колин Друри ; [пер. с англ.] – М.: Финансы и статистика, 2003. – 655 с.: ил.
13. Ивашкевич В. Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учеб. /В. Б. Ивашкевич. – М.: Экономист, 2003. – 618 с.
14. Керимов В. Э. Управленческий учет : учеб. / В. Э. Керимов. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 413 с.
15. Попова Л. В. Управленческий учет и анализ с практическими примерами: учебное пособие / Л. В. Попова, В. А. Константинов, И. А. Маслова. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 224 с.
16. Рыбакова О. В. Бухгалтерский управленческий учет и бюджетирование: принципы и практика: учеб. пособ. / О. В. Рыбакова. – М.: Изд-во РАГС, 2006. – 332 с.
17. Хорнгрен Ч. Т. Управленческий учет / Ч. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар; [пер. с англ. – 10-е изд.] – СПб.: Питер, 2005. – 1008 с.: ил.
18. Білуха М. Т. Проблеми реформування бухгалтерського обліку та контролю в Україні / М. Т. Білуха // Матеріали міжвуз. наук.-практ. конф. 15–16 травня 1997 р. м. Львів. – Львів, 1997. – С. 3-7.
19. Бородкин А. С. „Шоковая терапия” для бухгалтерского учета / А. С. Бородкин // Світ бухгалтерського обліку. – 1997. – № 1. – С. 41–46.
20. Валуев Б. И. Проблемы управленческой организации бухгалтерского учета / Б. И. Валуев // Світ бухгалтерського обліку. – 1998. – № 1. – С. 2-10.
21. Бажерян Е. М. Учет как одна из главных функций управления предприятием / Е. М. Бажерян // Тез. докл. межреспубл. науч. конф.: Совершенствование учета и анализа эффективности производства. – Рига, 1990. – С. 124-128
22. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: учеб. пособ. / Я.В. Соколов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
23. Лучко М. Р. Історія обліку: світ та Україна, погляд крізь роки / М. Р. Лучко, М. Я. Остап'юк. – Тернопіль: Зорепад, 1998. – 151 с.
24. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев. – [2-е изд., перераб. и доп.] – М.: Финансы и статистика, 1997. – 512 с.
25. Палий В. Ф. Введение в теорию бухгалтерского учета / В. Ф. Палий, Я. В. Соколов. – М.: Финансы, 1979. – 304 с.
26. Яцишин І. М. Управлінський облік і аналіз в галузі рослинництва / І. М. Яцишин. –Тернопіль: Екон. думка, 1999. – 74 с.

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ТА МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УМОВАХ КОМП'ЮТЕРИЗАЦІЇ

Анотація. Умовою оптимального функціонування комп'ютерної системи бухгалтерського обліку є раціонально організована робота інформаційної системи підприємства. Наведені основні шляхи такої раціональної організації. Визначені основні етапи проведення організаційного і методичного забезпечення технології бухгалтерського обліку в умовах переходу до комп'ютерних технологій.

Ключові слова: організація бухгалтерського обліку, методичне забезпечення, інформаційні технології

Popitich T.

ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL PROVIDING OF RECORD-KEEPING IS IN THE CONDITIONS OF COMPUTERIZATION

Annotation. By an optimum operating of the computers system of record-keeping condition work of the informative system of enterprise is rationally organized. The basic ways of such rational organization are resulted in the article. The basic stages of conducting of the organizational and methodical providing of technology of record-keeping are certain in the conditions of passing to computers technologies.

Keywords: organization of record-keeping, methodical providing, information's technologies

1. Вступ

Сучасний етап соціально-економічного розвитку потребує створення системи бухгалтерського обліку адекватної потребам управління господарюючими суб'єктами на макро та мікрорівнях. Саме тому покращення стану управління в умовах використання сучасних комп'ютерних технологій можна досягти лише завдяки належній адаптації системи бухгалтерського обліку до вимог комп'ютеризації шляхом відповідних змін її складових. При цьому визначальне значення займають у бухгалтерському обліку його технологія, методика та організація.

2. Огляд літературних джерел

Проблемам організаційного і методичного забезпечення бухгалтерського обліку та його відповідності вимогам управління присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених.

У трактуванні поняття організація бухгалтерського обліку підтримуємо думку С.В. Івахненкова [3, с. 86] відносно того, що вона підпорядкована головному завданню – забезпеченню системного перетворення обліково-економічної інформації про господарські процеси з метою активного впливу на них через систему управління.

Погоджуємось також з визначенням Ф.Ф. Бутиця та інших вчених відносно того, що „поняття „організація бухгалтерського обліку” може бути визначено як науково обґрунтована сукупність умов, при яких найбільш економічно і раціонально здійснюється збір, обробка і зберігання бухгалтерської інформації з метою оперативного контролю за правильним використанням майна підприємства і надання користувачам неупередженої фінансової звітності” [10, с. 41].

Про необхідність правильної організації обліку для потреб управління вказують багато науковців. Зокрема, можливі варіанти організації обліку детально розглянуто в працях М.А. Вахрушиної [1], В.Б. Івашкевича [4], З.Ф. Канурної [5], М.В. Кужельного [6], В.Ф. Палія [12].

Говорячи про методичне забезпечення бухгалтерського обліку, Ж. Рішар зауважив, що не може бути єдиної бухгалтерської технології. „Кожна концептуальна побудова, будь-який методологічний підхід, будь-яка теоретична категорія залежить від мети того, хто організовує бухгалтерське спостереження” [14, с. 148-149].

Неможна не погодитись також і з думкою Л.В. Нападовської, що „можливості бухгалтерського обліку не можуть не задовольнити сучасні

вимоги, що ставляться до нього системою управління” [7, с. 35]. Але, незважаючи на це, як зазначають у своїх дослідженнях В.М. Гончаров, В.І. Чиж, Ю.Ю. Корнієнко, А.Ю. Климовицька, І.А. Киринос „існуюча вітчизняна система бухгалтерського обліку ефективна для відображення фактичної діяльності підприємства і складання на її основі відповідних форм звітності. Однак вона не може бути використана для повного задоволення потреб системи управління” [2, с. 17].

Деякі недоліки також відзначає В.Ф. Палій, а саме, що „в системі обліку постійно відсутня частина даних, що є необхідними для управління, він повинен постійно перебудовуватись у відповідності до потреб і вимог управління [11, с. 9]. Його думку підтримує К.Н. Нарібаєв, який відзначає, що „...серед облікових показників відсутні дуже багато даних (фактор часу, рівень якості, критерії ефективності тощо), без яких неможливо ефективно управляти сучасним виробництвом” [8, с. 9].

З цього приводу Я.В. Соколов зазначає – „для того, щоб дані бухгалтерського обліку могли бути джерелом інформації для прийняття дієвих рішень, вони повинні відповідати трьом вимогам: бути достатньо репрезентативними, мати необхідну значимість і давати можливість вираховувати ризики, пов’язані з наслідками рішень, що приймаються. Ні одну з цих проблем традиційна бухгалтерія вирішити не може” [15, с. 486].

Отже, огляд літературних джерел з досліджуваної проблеми свідчить про те, що більшість вчених відмічає необхідність реструктуризації організаційної структури бухгалтерського обліку та активного розширення сфери застосування сучасних інформаційних технологій у системі обліку. Проте, авторами чітко не визначено шляхи такої реструктуризації.

Необхідність подальшого вивчення і вирішення проблем методичного та організаційного забезпечення бухгалтерського обліку дуже вдало, на нашу думку, сформулював О.М. Петрук, який відмітив, що саме „бухгалтерська наука відстає від вимог часу, а не тільки практики. Це неможливо пояснити тільки здоровим консерватизмом науки, яка протриває перегляду фундаментальних принципів бухгалтерської теорії, тим більш що за ним повинні бути політичні висновки. В результаті, сучасні економісти акцентують свою увагу на кількісних відносинах і пропорціях, які пояснюють (причому в більшості випадків достатньо впевнено) функціонування господарських систем на мікрорівні і уникають формулювань принципів, на яких будується нова економіка, що базується на виробництві і споживанні інформації і знань” [13, с. 72].

3. Постановка завдання

Задоволення інформаційних потреб користувачів облікової інформації – основне призначення

бухгалтерського обліку. Головною причиною не ефективного використання управлінським персоналом інформації бухгалтерського обліку є отримання та подальше застосування без попереднього встановлення вимог до неї, відповідно до проблеми, для вирішення якої вона необхідна. Як відмічають В.О. Озеран та Й.В. Канак: „необхідно вивчити запити системи управління – кому, яка інформація необхідна, в які терміни, в якій формі необхідно представити” [9, с. 31].

Метою статті є вирішення актуальних питань забезпечення системи бухгалтерського обліку, з врахуванням його управлінської спрямованості.

4. Методичне забезпечення отримання облікової інформації в умовах комп’ютеризації

Проблема вдосконалення управління полягає у підвищенні рівня впливу на об’єкти управління. Це можливо тільки в тому випадку, коли апарат управління буде своєчасно отримувати необхідну інформацію, аналізувати та приймати оптимальні рішення.

Однак у ручній праці використовують для цілей управління набагато менший обсяг інформації, ніж той, яким оперує система бухгалтерського обліку. Все це суттєво впливає на якість управлінських рішень, які приймаються на основі облікової інформації. Тому перше місце повинно займати питання необхідності комп’ютеризації бухгалтерського обліку.

В багатьох випадках на практиці облік працює у відриві від функцій управління. Майже відсутнім є основний, визначений власне сутністю бухгалтерського обліку, як функції управління, потік облікової інформації до менеджерів підприємства. Керівники підрозділів не ставлять чітких завдань перед бухгалтерами щодо забезпечення їх необхідною обліковою інформацією, відсутня чітка стратегічна політика в галузі бухгалтерського обліку, що спрямована на використання можливостей систем управління виходячи з інтересів підприємства в цілому. Інформаційна система бухгалтерського обліку не забезпечує отримання даних, необхідних для оперативного управління бізнесом.

Фактично, управлінський персонал не має чітких вимог до інформації бухгалтерського обліку. А оскільки вимог немає, то бухгалтерський облік не виконує свого основного завдання – надавати інформацію для прийняття управлінських рішень. Через відсутність облікової інформації менеджмент підприємства приймає рішення наосліп, не маючи чітких фінансових орієнтирів. Крім того, у нього відсутня реальна можливість проконтролювати діяльність, з одного боку, а з іншого – визначити, наскільки прибутково працювало підприємство.

Через таку невизначеність управлінців щодо облікової інформації спотворена управлінська спрямованість бухгалтерського обліку, що не дозволяє в

повній мірі використовувати наявні комп'ютерні технології для забезпечення прийняття оперативних управлінських рішень.

Основою отримання облікової інформації є відповідна технологія, тобто процес обробки облікових даних, що виступає як послідовна сукупність окремих етапів, які об'єднують упорядковані в часі взаємопов'язані стадії, виконання яких є необхідним і достатнім для отримання корисної для управління облікової інформації.

Технологія обліку має властивий тільки даному підприємству (галузі) характер. Все це обумовлено тим, що обліково-інформаційна система, забезпечуючи потреби управління, органічно пов'язана з його організаційною структурою. При цьому технологія обробки облікової інформації є комерційною таємницею на підприємстві як його особисте досягнення, результати роботи якої оцінюють за результатами роботи підприємства.

направленою на виявлення прихованих резервів виробництва.

Для того, щоб технологія обліку в повній мірі могла відповідати вимогам системи управління необхідне дотримання ряду певних умов. Таких як:

- врахування виробничих особливостей підприємства;
- визначення характеру й обсягу необхідних облікових даних;
- вивчення діючих законодавчих актів та інструкцій з бухгалтерського обліку і звітності;
- встановлення облікових взаємовідносин бухгалтерії з іншими підрозділами підприємства.

Для оптимального методичного забезпечення технології бухгалтерського обліку, при його комп'ютеризації та в умовах переходу до використання сучасних інформаційних технологій, необхідним є виконання таких основних етапів вивчення діючої системи обліку на підприємстві [рис. 1].

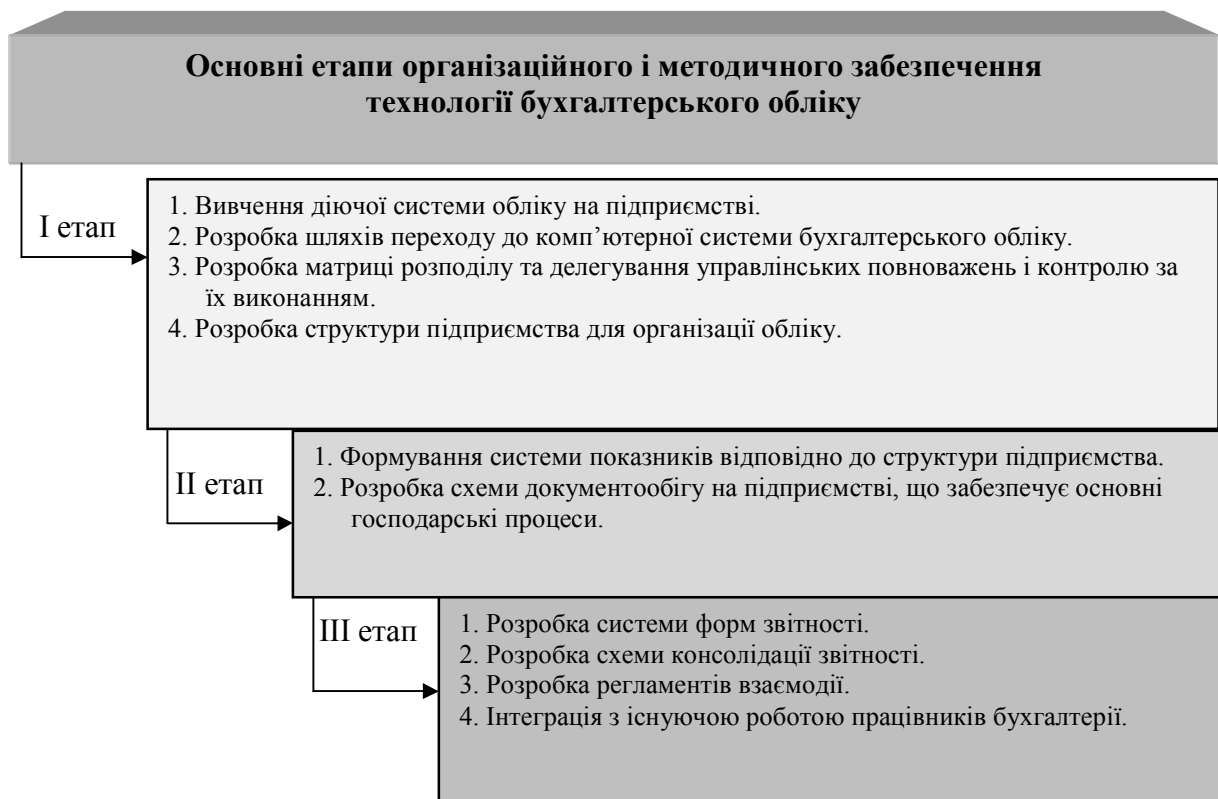


Рис. 1. Основні етапи організаційного і методичного забезпечення технології бухгалтерського обліку в умовах переходу до комп'ютерних технологій

Особливості технології бухгалтерського обліку мають бути визначені обліковою політикою підприємства, що забезпечить їх нормативну урегульованість на рівні підприємства.

Одним з основних завдань керівника щодо обліку є вибір найбільш вигідного варіанту технології бухгалтерського обліку. При цьому в результаті застосування певної технології має бути отримана оперативна інформація з достатньою деталізацією,

Таке запропоноване методичне забезпечення технології обліку, що базується на врахуванні інформаційних потреб управління в умовах комп'ютеризації, сприятиме:

- скороченню тривалості процесу прийняття управлінських рішень;
- оперативному розв'язанню завдань управління на основі організації аналізу результатів за видами діяльності, структурними підрозділами тощо;

- підвищенню об'єктивності аналітичних висновків;

- посиленню комунікативної функції аналізу, здатності до виявлення оперативних контактів і зв'язків між підрозділами.

Крім підготовки даних, необхідних для управління, запропонований процес методичного забезпечення технології бухгалтерського обліку сприяє вдосконаленню методики й організаційних форм ведення обліку на підприємстві, а саме:

- забезпеченню відповідності змісту облікових реєстрів періодичності їх складання;

- підготовці вихідної документації;

- установці чіткої регламентації здійснення господарських операцій;

- визначенню потоків, обсягів і строків обробки облікової інформації.

Побудова та належне функціонування бухгалтерського обліку також передбачає органічне поєднання методологічних та організаційних принципів його здійснення.

5. Організація бухгалтерського обліку в умовах використання сучасних інформаційних технологій

Організація бухгалтерського обліку – це цілеспрямована діяльність із створення і вдосконалення системи економічної інформації про всі аспекти діяльності підприємства, що забезпечує прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Тобто, організація бухгалтерського обліку – це сукупність дій із створення системи бухгалтерського обліку; підтримання і підвищення рівня її організованості, функціонування якої направлене на забезпечення інформаційних потреб користувачів облікової інформації; вибір форм організації роботи облікового персоналу; формування матеріально-методичної бази. Організація бухгалтерського обліку містить дві групи завдань, вирішення яких визначає зміст облікових записів та порядок їх виконання.

Виходячи з таких завдань, наукова проблема організаційного забезпечення бухгалтерського обліку, відповідно до технології, в її загальному, широкому значенні полягає в тому, щоб визначити й обґрунтувати найбільш ефективні умови отримання облікової інформації.

В умовах комп'ютеризації необхідно передбачити певні особливості організації документообігу. У конкретних умовах своєї діяльності підприємства мають самостійно визначити порядок, терміни та відповідальних за здійснення:

- первинного обліку, або збору первинних облікових даних про наявність засобів і здійснення господарських операцій, їх документування;

- поточного обліку, або обліку господарської діяльності підприємства на рахунках бухгалтерського обліку;

- підсумкового обліку, або узагальнення даних поточного обліку в оборотних відомостях, складання балансу, звітності.

На кожній з цих стадій облікового процесу бухгалтерська служба, виходячи із змісту господарської діяльності підприємства, вимог управління і потреби в інформації, визначає такі об'єкти організації бухгалтерського обліку:

- облікові номенклатури;

- способи і техніку відображення облікових номенклатур;

- матеріальні носії облікових даних;

- рух матеріальних носіїв облікових даних;

- використання і зберігання носіїв облікової інформації.

При цьому буде створено всі передумови для формування єдиної системи бухгалтерського обліку, що організована відповідно до вимог управління. Дана система забезпечить порівнюваність облікової інформації шляхом накопичення даних на найнижчому рівні управління.

6. Висновки

Отже, в умовах переходу до використання комп'ютерних технологій у бухгалтерському обліку основних змін зазнає технологія бухгалтерського обліку, тобто процес обробки облікових даних, що виступає як послідовна сукупність окремих етапів, які об'єднують упорядковані в часі взаємопов'язані стадії, виконання котрих є необхідним і достатнім для отримання необхідної корисної облікової інформації.

Створюючи комп'ютерну систему бухгалтерського обліку підприємства, передусім, необхідно визначити підхід до її організації. Такий підхід передбачає, що об'єктом автоматизації виступає не окрема ділянка обліку, а вся система бухгалтерського обліку, що дозволяє системно розглядати кожен об'єкт, з урахуванням взаємозв'язків з іншими. Єдина інформаційна система формує загальну базу даних, якими оперують на підприємстві, коли всі документи створюють в єдиному електронному середовищі, тобто вихідні дані знаходяться в єдиній базі, а отримання різних звітів є суто технічне завдання.

Важливим елементом організації інформаційного забезпечення для комп'ютеризації є розробка форм вихідної інформації, які повинні мати необхідні дані для різних рівнів управління підприємством, яким, на жаль, не надано належної уваги. Вважаємо, що це має бути реалізовано через систему аналітичного обліку. Саме аналітичний облік, що підпорядкований системі управління, дає значний економічний ефект, який проявляється через раціональне та цілеспрямоване використання ресурсів, контроль явищ і процесів, що відбуваються в господарській діяльності підприємств.

На основі наведених висновків та пропозицій в подальшому будуть досліджені питання щодо концепції структури аналітичної інформації для потреб управління, яка на сьогодні мало висвітлена, в результаті чого унеможливує процес контролю діяльності підприємства за допомогою аналітичних даних.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет : учеб. пособие / М. А. Вахрушина. – М. : ЗАО „Финстатинформ”, 1999. – 359 с.
2. Гончаров В. Н. Управление затратами комплексных производств : монография / В. Н. Гончаров, В. И. Чиж, Ю. Ю. Корниенко, А. Ю. Климовицкая, И. А. Кирнос. – Донецк, 2003. – 180 с.
3. Івахненко С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту : навч. посіб. / С. В. Івахненко. – К. : Знання-Пресс, 2003. – 349 с.
4. Івашкевич В. Б. Бухгалтерский управленческий учет : учебник для вузов / В. Б. Івашкевич, С. Н. Зайцев – М. : Юрист, 2003. – 618 с.
5. Канурна З. Ф. Стратегічні аспекти обліку в системі управління машинобудівного підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 „Бухгалтерський облік, аналіз і аудит” / З. Ф. Канурна. – К., 2002. – 20 с.
6. Кужельний М. В. Планування організації бухгалтерського обліку : матеріали міжнародної науково-практичної конференції / М. В. Кужельний – Львів : ПП „Компакт-ЛВ”, 2004. – С. 168.
7. Нападівська Л. В. Проблеми становлення та розвитку управлінського обліку в Україні / Л. В. Нападівська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2001. – № 9.
8. Нарыбаев К. Н. Основные тенденции современного развития учёта в СССР и США / К. Н. Нарыбаев. – Алма-Ата, 1978. – 155 с.
9. Озеран В. О. Бухгалтерський облік – інформаційна база системи управління / В. О. Озеран, Й. В. Канак // Вісник ЖІТІ. Економічні науки. – 2001. – № 13. – С. 31-35.
10. Організація бухгалтерського обліку : [підручник для студентів спеціальності „Облік і аудит” вищих навчальних закладів] / [за ред. Ф.Ф. Бутинця] – [3-е вид., перероб. і доп.]. – Житомир : ПП „Рута”, 2005. – 592 с.
11. Палий В. Ф. Бухгалтерский учет в системе экономической информации / В. Ф. Палий. – М. : Финансы, 1975. – 160 с.
12. Палий В. Ф. Организация управленческого учета / В. Ф. Палий. – М. : Бератор-Пресс, 2003. – 224 с.
13. Петрук О. М. Нова парадигма бухгалтерського обліку / О. М. Петрук // Регіональні перспективи. – 2003. – № 2-3. – С. 70-72.
14. Ришар Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика / Ж. Ришар [пер. с фр. ; под ред. Я. В. Соколова]. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 160 с.
15. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета / Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 496 с.

УДК 339.37:004+615

Кобилюх Т. І.

АКТУАЛЬНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ ПОДАТКОВОЇ ЗВІТНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ ФАРМАЦЕВТИЧНИМИ ТОВАРАМИ

Анотація. Досліджується актуальність впровадження електронної податкової звітності на підприємствах роздрібною торгівлі фармацевтичними товарами. Розглядається механізм передачі електронної податкової звітності. Подані основні переваги та недоліки електронної податкової звітності.

Ключові слова: електронна податкова звітність, переваги, недоліки, роздрібна торгівля, фармацевтичні товари

ACTUALITY OF INTRODUCTION OF ELECTRONIC TAX ACCOUNTING IN BUSINESSES OF RETAIL TRADE OF PHARMACEUTICAL COMMODITIES

Summary. Actuality of introduction of the electronic tax accounting is probed in the businesses of retail trade of pharmaceutical commodities. The mechanism of transmission of the electronic tax accounting is examined. Basic advantages and lacks of the electronic tax accounting are given.

Keywords: electronic tax accounting, advantages, lacks, retail trade, pharmaceutical commodities.

1. Вступ

З часу набуття незалежності, Україна почала здійснювати широкий спектр економічних перетворень, які, зокрема, включають модернізацію державної податкової служби. Одним із перших її кроків є впровадження нових механізмів звітування платників податків, а саме, шляхом подання податкової звітності засобами електронного зв'язку.

Досвід провідних країн світу свідчить, що електронна форма документообігу насамперед дає можливість скоротити час на роботу з документами, на відвідування державних органів та мінімізує безпосереднє спілкування з їхніми представниками.

Такі країни, як США, Англія, Швеція, Франція, Канада, Німеччина, Австралія, Росія, повністю перейшли або переходять на безпаперову технологію подання податкової звітності через Інтернет.

Одним із новаторів у цій галузі є Німеччина, яка прийняла закон про електронний цифровий підпис ще 1997 року.

У Росії, наприклад, збільшується кількість компаній, що перейшли на електронний документообіг, зростає кількість автоматизованих робочих місць.

Державна податкова служба України, яка йде шляхом реформування, широко використовує практичний досвід країн, що вже його пройшли. Одним із завдань, які поставлені перед Державною податковою адміністрацією, є реформування системи адміністрування податку на додану вартість. Найперспективнішим кроком у цьому напрямі вбачається впровадження і подальший розвиток електронного контролю за обігом податку на додану вартість шляхом залучення максимальної кількості платників податків до подання податкової звітності та реєстрів податкових накладних в електронному вигляді [7].

З часу формування податкової системи України і до останніх років подання податкової

звітності займало дуже багато часу у юридичних осіб і не мало зручної форми. І тому, особливо зараз, коли практично кожен бухгалтер має власний комп'ютер та вихід до Інтернету, є дуже актуальним впровадження та розвиток електронної системи подання податкової звітності на підприємствах роздрібною торгівлі фармацевтичними товарами.

У статті поставлено за мету визначити основні переваги та недоліки електронної податкової звітності на підприємствах роздрібною торгівлі фармацевтичними товарами, а також дослідити доцільність впровадження нової системи подання податкової звітності та її перспективи у майбутньому на підприємствах роздрібною торгівлі фармацевтичними товарами.

2. Огляд літературних джерел

Питання електронної податкової звітності вивчали такі вчені та практики: М.А. Яшан, Т.М. Стужук [7], М. Сороковська [4], Р.Л. Хом'як [6] та інші.

3. Актуальність впровадження електронної податкової звітності

Вже третій рік українці-платники податків мають змогу подавати податкову звітність у електронному варіанті. Законодавчою основою цьому був Наказ Державної податкової адміністрації України від 3 травня 2006 року № 242 „Про затвердження формату (стандарту) електронного документа звітності платників податків”, до якого і в 2007, і в 2008 рр. вносилися зміни та доповнення.

Подання податкових документів в електронному вигляді – це надсилання їх на електронну адресу органу Державної податкової служби України за допомогою програмних засобів та будь-яких засобів телекомунікаційного зв'язку із застосуванням електронного цифрового підпису, відповідно до правил, визначених Державною податковою адміністрацією України, та за умови включення суб'єкта підприємницької діяльності до системи подання податкових документів в електронному вигляді [2].

На даний момент Державною податковою адміністрацією України розроблено та запроваджено в районних державних податкових інспекціях програмне забезпечення системи приймання та комп'ютерної обробки податкової звітності і реєстрів податкових накладних. У цьому програмному забезпеченні реалізовані логічні та арифметичні алгоритми контролю правильності заповнення податкової звітності, алгоритм заповнення декларації з ПДВ на підставі даних реєстрів отриманих та виданих податкових накладних.

На рівні Державної податкової адміністрації України паралельно впроваджується інформаційно-аналітична система, серед задач якої є співставлення реєстрів отриманих та виданих податкових накладних платника податків та його контрагента з метою виявлення розбіжностей при декларуванні податкового кредиту та податкових зобов'язань платниками ПДВ.

Також розроблено програмне забезпечення формування та подання до органів Державної податкової служби податкової звітності та реєстрів податкових накладних в електронному вигляді. Дане програмне забезпечення призначене для платників податків та розповсюджується безкоштовно через державні податкові інспекції. Його можна вільно завантажити з веб-сайту Державної податкової адміністрації України.

Згідно з Інструкцією з підготовки і подання податкових документів в електронному вигляді засобами телекомунікаційного зв'язку, затвердженою наказом Державної податкової адміністрації України від 10.04.2008 р. № 233, для подання електронної звітності до органів ДПС платник податків:

- отримує в органі ДПС за місцем реєстрації або на WEB-сайті ДПА чи регіональної ДПА текст примірною договору про визнання електронних документів;

- після ознайомлення з редакцією договору заповнює необхідні реквізити, у тому числі вписує свою електронну адресу, підписує та скріплює печаткою два примірники договору (для фізичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності за наявності печатки);

- надає до органу ДПС за місцем реєстрації підписані та скріплені печаткою два примірники договору та сертифікати відкритих ключів на електронному носії;

- після підписання договору в органі ДПС за місцем реєстрації отримує один примірник договору. Для засвідчення того, що йому було повернено один примірник договору, ставить підпис у Журналі обліку договорів про визнання електронних документів [3].

Отже, впровадження електронної податкової звітності на підприємствах роздрібної торгівлі фармацевтичними товарами є надзвичайно актуаль-

ним та доречним, адже ці підприємства здійснюють операції з продажу косметичних та парфюмерних засобів, харчових добавок, фіточаїв та інших товарів, які не зареєстровані як лікарські засоби, та оподатковуються ПДВ [6, с. 539].

4. Переваги та недоліки електронної податкової звітності

Застосування нової системи звітності має свої переваги та недоліки.

Основними перевагами подання податкової звітності та реєстрів податкових накладних в електронному вигляді є:

- економія робочого часу платників податків, а також їх коштів на придбання бланків звітних документів (немає необхідності відвідувати державну податкову інспекцію, купувати бланки звітності);

- гарантія автоматичної перевірки підготовлених документів на наявність арифметичних помилок та описок;

- можливість оперативного оновлення форматів подання документів в електронному вигляді каналами телекомунікаційного зв'язку (у разі зміни форм податкових декларацій, інших документів, які є підставою для нарахування і сплати податків, або при запровадженні нових форм декларацій платник податків автоматично отримує можливість оновлення версій форматів);

- суттєве скорочення термінів проведення перевірки щодо правомірності заявлених до відшкодування сум ПДВ та забезпечення своєчасного їх відшкодування платнику податків;

- підтвердження доставки звітності (податковий орган надсилає квитанцію про отримання податкової декларації каналами телекомунікаційного зв'язку);

- конфіденційність інформації;

- оперативність обробки отриманої інформації у податковому органі;

- звітність, що надіслана до податкового органу електронною поштою через мережу Інтернет із застосуванням посиленних сертифікатів ключів електронного цифрового підпису, не потребує дублювання на паперових носіях, а також її зберігання.

Отже, перевагами цього нововведення є зменшення кількості позапланових документальних (виїзних) перевірок та оперативність прийняття рішень щодо відшкодування ПДВ, можливість подання звітності в електронному вигляді, внаслідок чого платник дистанціюється від державної податкової інспекції.

Розглянувши поточний стан системи електронної податкової звітності можна виділити і кілька недоліків.

- незважаючи на практично трирічну дію закону про електронні документи і закону про

електронний цифровий підпис, ще не сформовано всіх необхідних умов для широкого використання електронних підписів. Тому, разом із поданням звіту в електронному вигляді (через Інтернет, на магнітних носіях) підприємству необхідно подавати звіт на паперових носіях;

- недостатня на сьогодні технологічна і технічна база, як у платників податків – підприємств роздрібною торгівлі фармацевтичними товарами, так і в контролюючих органів;

- завжди існує вірогідність збою комп'ютерної системи, звіт чи квитанція можуть не дійти до отримувача, і в цьому випадку всю відповідальність несе платник податків. Але все це лише справа часу, і в подальшому ці недоліки (за винятком останнього) можна буде усунути.

Платники податку, які працюють прозоро і не використовують схем ухилення від оподаткування, уже на сьогодні широко користуються запропонованою органами державної податкової служби системою приймання та комп'ютерної обробки податкової звітності та реєстрів отриманих і виданих податкових накладних в електронному вигляді.

Враховуючи вищезазначене, система подання реєстрів отриманих і виданих податкових накладних в електронному вигляді не передбачає додаткового навантаження щодо ведення податкового обліку і подання податкової звітності з ПДВ, а спрямована на підвищення ефективності адміністрування цього податку, посилення контролю за достовірністю задекларованих сум ПДВ, що дасть можливість збільшити надходження до бюджету, зменшити податкове навантаження на всіх платників податку та підняти рівень ефективності ПДВ до рівня країн Європейського Співтовариства.

Принцип дії електронної звітності на прикладі Державної податкової адміністрації реалізується наступним чином: після формування бухгалтером звіту та накладання на нього електронного підпису цей звіт через електронну пошту потрапляє до Центру обробки інформації ДПА, звідки бухгалтеру надходить перша електронна квитанція, яка підтверджує відповідність надісланого звіту встановленому формату. Після цього звіт скеровується до районної податкової інспекції, звідки бухгалтер отримує вже другу квитанцію, яка містить реєстраційний номер звіту.

Отже, мінімальним комплектом для подання звітності в такий спосіб є програмне забезпечення для формування звітів, електронно-цифровий підпис та договір з приймаючою стороною (податковою інспекцією, Пенсійним фондом тощо).

При виборі електронного цифрового підпису та програмного забезпечення для формування звітності слід звернути увагу на їх функціональність, зручність у використанні та наявність консультаційних послуг. Обране програмне забез-

печення має вміти створити, перевірити, підписати та зашифрувати, а також відправити звітність та отримати квитанції. Відповідно до цих критеріїв, проводиться аналіз програмного забезпечення різних операторів, представлених на ринку України, та вибирається оптимальний з них (наприклад, ТОВ „Бест Звіт“). Звіт можна відправляти цілодобово, а працівники податкового органу приймуть його у робочий час, розшифрують та перевірять на можливі помилки. При цьому зберігається повна конфіденційність поданої інформації, а доказом про прийняття звіту стане квитанція, де поміж інших реквізитів буде вказано дату та час прийняття звіту, його реєстраційний номер. При цьому немає необхідності подавати паперові документи, що значно спрощує роботу бухгалтера.

Основними проблемами при поданні звітів в електронній формі є відсутність підтверджуючих квитанцій. Аби вчасно отримувати квитанції, бухгалтерам не слід використовувати поштові скриньки, що знаходяться на окремих поштових серверах у зв'язку з їх ненадійністю. Крім того, не слід подавати звітність у граничні терміни, адже збільшення навантаження може призвести до тимчасових неполадок на шлюзах прийому звітності ДПА.

Квитанцію про одержання звіту необхідно направити платникові податків протягом двох годин з моменту одержання звітності, а у випадку, якщо в прийманні звіту відмовлено, наприклад, через блокування сертифікатів відкритих ключів - надсилати платникові податків на електронну адресу квитанцію про таку відмову протягом доби. Той же строк установлений для повідомлення платника податків про некоректне формування звітних даних.

У випадку, якщо квитанція про приймання звітності платником податків не отримана, звітність вважається незданою. І навіть коли порушення обміну інформацією виникло в наслідок несправності каналів зв'язку, відповідати за неподання звітності так чи інакше платникові податків. Тому, беручи до уваги можливі проблеми з телекомунікаційним зв'язком, подавати звітність в електронній формі бажано за кілька днів до настання граничного строку її подання [4].

Податкова інспекція має всі можливості забезпечити максимально комфортні умови, щодо надання платниками звітності в електронному вигляді. Всі послуги, які надаються податковою інспекцією, на відміну від комерційних структур, які займаються програмним забезпеченням, є безкоштовними і витрати на ці послуги на початковій стадії поки що компенсує держава. Тому платникам податків – підприємствам роздрібною торгівлі, які вирішили перейти на електронну систему подачі податкової звітності слід поспішити скористатись цим, поки йде підготовчий період із впровадження такої звітності.

З подальшим реформуванням податкової системи в Україні та прийняттям Податкового кодексу, подання електронної звітності може стати обов'язковим і платникам доведеться вирішувати всі ці питання вже за власні кошти.

Щоб розпочати подавати податкову звітність в електронному вигляді, платнику податків необхідно завітати до податкової інспекції за місцем реєстрації та укласти відповідний договір, а також отримати безкоштовне програмне забезпечення для подальшого формування податкової звітності в електронному вигляді.

5. Висновки

Електронна звітність – це престиж підприємства та чесна позиція сумлінного платника податків, яка дає можливість автоматично провести розрахунок підсумкових або розрахункових рядків звітності, що багато в чому зводить до мінімуму арифметичні помилки і час на перевірку.

Основною та кінцевою метою такого електронного проекту є надання змоги платнику податків подавати звітність до контролюючих органів, не виходячи зі свого офісу, при цьому повністю виключивши подання звітності в паперовому вигляді.

Запровадження електронної податкової звітності можна вважати важливим кроком, який ще більше сприятиме налагодженню прозорих партнерських стосунків між податківцями та платниками податків.

Беззаперечними перевагами електронної звітності є економія часу та відсутність черг, можливість відправки з будь-якого місця та зменшення кількості помилок при створенні звітів, цілодобова інформаційна та технічна підтримка. Натомість недоліками такого методу поки що залишаються його новизна та недосконалість. І хоча на разі ще використовуються різні варіанти подання звітності, перевага, все-таки, надається електронній формі, яка прискорює процес усіх фінансових та звітних операцій.

УДК 657.6.01

Отже, впровадження електронної податкової звітності на підприємствах роздрібною торгівлі фармацевтичними товарами є актуальним та необхідним.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про внесення змін у накази ДПА України (Порядок заповнення та надання податкової декларації з ПДВ, Порядок ведення реєстру отриманих і виданих податкових накладних): Наказ Державної податкової адміністрації України від 26.01.07 № 30. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.**

2. Про затвердження формату (стандарту) електронного документа звітності платників податків: Наказ Державної податкової адміністрації України від 03.05.06 № 242 із змінами і доповненнями, внесеними наказом Державної податкової адміністрації України від 05.12.07 № 670. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>.

3. Про подання електронної податкової звітності: Наказ Державної податкової адміністрації України від 10.04.08 № 233. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>.

4. Сороковська М. Переваги і недоліки електронної звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iplus.net.ua>.

5. Україна. Закон. Про електронні документи та електронний документообіг № 99-IV-ВР від 31 травня 2005 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 99.

6. Хом'як Р. Л. Бухгалтерський облік в Україні / Р. Л. Хом'як – Львів: Інтелект-Захід, 2003. – 820 с.

7. Яшан М. А. Дослідження переваг впровадження та функціонування електронної податкової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org.net.ua>.

Семенів М. І.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МЕТОДУ КОНТРОЛЮ ТА ЙОГО ОРГАНІЗАЦІЇ

Анотація. У даній статті розкрито теоретичні аспекти методу контролю та його організації. Розглянуто сутність методу контролю з точки зору різних авторів. Наведено класифікацію методу контролю. Розглянуто організацію контролю. Узагальнено результати дослідження даної тематики.

Ключові слова: контроль, фінансово-господарський контроль, внутрішній контроль, методологія, метод, організація

THEORETICAL ASPECTS OF METHOD OF CONTROL AND HIS ORGANIZATION

Annotation. In this article are exposed theoretical aspects of method of control and his organization. Essence of control method is considered from point of different authors. Classification of control method is resulted. Organization of control is considered. Generalized results of research of this subject.

Keywords: control, financially economic control, internal control, methodology, method, organization

1. Вступ

Передумовою ефективного розвитку будь-якого вітчизняного підприємства є функціонування системи внутрішнього контролю. Однак на практиці виникає багато питань і проблем. Важливою проблемою у сфері внутрішнього контролю є відсутність єдності у визначенні методу контролю, який допомагав би при вирішенні різноманітних завдань та досягненні цілей внутрішнього контролю, надаючи в його розпорядження систему способів, прийомів, процедур і скорочуючи таким чином витрати часу й інших ресурсів стосовно проведення контрольних дій. Практично в усіх відомих нам розробках існують ті чи інші помилки: включення до методу контролю інших, не властивих йому методів; розділення методу контролю на ряд методів або зведення методу контролю до прийому чи до контрольних процедур; зведення методу до його сутності, цілей, завдань і властивостей.

2. Огляд літературних джерел

Аналіз досліджень публікацій показав, що основну увагу вітчизняні і зарубіжні фахівці у сфері контролю приділяють дослідженню його методології та організації. Зокрема: М.Т. Білуха [1], І.А. Белобжецький [3], Ф.Ф. Бутинець [4], Б.І. Валувєв [5], Є.В. Калюга [6], Л.М. Крамаровський [7], Н.В. Кужельний [8], В.Ф. Максимова [9], Л.В. Нападівська [11], В.В. Сопко [14], Б.Ф. Усач [17].

3. Постановка завдання

Метою статті є дослідження теоретичних аспектів методу контролю та його організації.

Методологія контролю є наукою про метод наукового дослідження (сукупність теоретичних засобів) для пізнання господарських операцій та процесів з погляду їх законності, доцільності і вірогідності. Методологія – це наука про структуру, логічну організацію, методи та засоби діяльності в області теорії і практики. У більш вузькому тлумаченні методологія господарського контролю – це наука про його методи, що використовуються для вивчення предмету [6, с. 47].

Методологія контролю має забезпечувати можливість визначення господарських факторів

відповідно до потреб управління та з'ясування їх характеристик [16, с. 70].

Слово “метод” походить від грецького “methodos” і означає дослідження – “це спосіб дослідження, який визначає підхід до об'єктів, що вивчаються, шлях наукового пізнання і встановлення істини” [18, с. 22].

Аналізуючи літературні джерела, виявлено значну кількість тлумачень поняття “метод”, що свідчить про відповідну кількість підходів до його визначення і ускладнює відбір дійсно ефективних для досягнення конкретної мети. Останнім часом наукових робіт з економічного контролю побільшало, тобто існує тенденція до збільшення різноманіття тлумачень методу контролю. На разі потрібно впорядкувати їх шляхом уточнення формулювань та класифікації за конкретними ознаками.

4. Визначення методу контролю

Можна виділити кілька угруповань авторів, які мають свої визначення методу контролю.

Зарубіжні автори, такі як М.А. Поукока і А.Х. Тейлор, під методом господарського контролю розуміють “систему способів попереднього, поточного і наступного вивчення предмету господарського контролю з точки зору дотримання законності, загальнонародної діяльності та якості управління. До основних елементів його відносять перевірку, спостереження, порівняння, ревізію, розслідування, обстеження, експертизу і лабораторні аналізи” [19, с. 19].

Серед українських вчених докладну характеристику методів господарського контролю надав Ф.Ф. Бутинець, розкривши при цьому не лише сутність методу господарського контролю, але й визначивши його складові частини (загальнонаукові методи дослідження, методи дослідження, запозичені з інших наук, і спеціальні методи дослідження) [4, с. 73-80].

Б.Ф. Усач схиляється до думки, що метод характеризується використанням загальнонаукових та власних методичних прийомів і способів контролю. Він дає таке визначення методу контролю “це сукупність прийомів і способів дослідження розширеного відтворення суспільно необхідного продук-

ту й додержання вимог його законодавчого регулювання” [17, с. 27].

Значний внесок у розробку методу контролю вніс М.Т. Білуха. На його думку, метод господарського контролю характеризується загальнонауковими і конкретно науковими емпіричними (специфічними) методичними прийомами, де дається їх класифікація і докладна характеристика [1, с. 71]. М.Т. Білуха дає таке визначення: “метод фінансово-господарського контролю – це сукупність методичних прийомів контролю процесів розширеного відтворення суспільно необхідного продукту і додержання його законодавчого та нормативно-правового регулювання в умовах ринкової економіки” [1, с. 84]. Також він зазначає, що методичні прийоми фінансово-господарського контролю “це специфічні прийоми, вироблені практикою на основі досягнень економічної науки. Формуються ці прийоми залежно від цільової функції науки та її загальнонаукових прийомів і характеризуються взаємним проникненням в однорідні галузі наук” [1, с. 75].

Л.В. Нападівська дає таке визначення: “Методом внутрішнього господарського контролю – є сукупність способів, процедур та прийомів, які забезпечують реальну оцінку підконтрольних об’єктів” [11, с. 79]. А також вона зазначає, що “методичні прийоми – це та сфера теоретичних знань, в якій найбільш яскраво проявляється непогожденість багаточисельних поглядів та думок” [11, с. 72].

На відмінно від зазначених вище визначень методу господарського контролю, М.Г. Белов і І.А. Белобжецький по-іншому обґрунтовують метод контролю.

За визначенням М.Г. Белова “методом господарського контролю є сукупність прийомів і способів, що забезпечують виявлення законності в процесі розширеного відтворення відповідно до рішень уряду з господарських питань” [2, с. 54].

І.А. Белобжецький розглядає це питання ширше в рамках фінансово-господарського контролю, де розглядає його як комплексне вивчення економічної ефективності, законності, вірогідності і доцільності господарських і фінансових операцій на підставі використання облікової, звітної, планової та іншої економічної інформації в поєднанні з дослідженням стану об’єктів контролю. Також він зазначає, що в основі методу контролю лежить використання системи способів документального і фактичного контролю, що розкриває його комплексний характер та специфічність методу [3, с. 31].

Л.М. Крамаровський до методів контролю відносить конкретні способи (прийоми), що застосовуються при здійсненні контролю за фінансово-господарською діяльністю підприємств, установ і організацій [7, с. 26].

Є.В. Калюга дає таке визначення методу контролю “це сукупність прийомів та способів, за допомогою яких забезпечується комплексне і взаємозалежне дослідження операцій та процесів діяльності підприємств і їх підрозділів з погляду законності, вірогідності, господарської доцільності та документальної обґрунтованості цих операцій і процесів” [6, с. 49].

Більшість авторів до методу контролю включають економічний аналіз.

Так, наприклад, М.В. Кужельний вважає, що “методи контролю одночасно є його формою. При цьому він класифікує форми контролю по методах його здійснення і в зв’язку з цим виділяє економічний аналіз, ревізію, обстеження, спостереження, огляд” [8, с. 10].

Слід зазначити, що Б.І. Валуєв такий підхід вважає хибним, та пояснює це наступним: “Звичайно, в процесі ревізії і перевірки аналітичні прийоми в тому чи іншому ступені обов’язково використовуються, але з цього ніяк не випливає, що економічний аналіз – це метод контролю або його форма” [5].

Б.І. Валуєв разом із Л.П. Горловою, В.В. Муравскою специфіку методу контролю вбачають у “комплексному вивченні економічної ефективності, законності, достовірності і доцільності господарських і фінансових операцій на основі використання облікової, звітної, планової (нормативної) і іншої економічної інформації у поєднанні із дослідженням фактичного стану об’єктів контролю” [5, с. 49]. Хоча в приведеному формулюванні автори наголошують на сутність самого поняття контролю і нічого конкретного не вносить щодо методу контролю.

Група авторів, таких як В.В. Сопко, М.В. Кужельний, Е.М. Шпарко, приділяючи надто важливе значення інвентаризації, зазначають, що “це перетворило інвентаризацію в засіб контролю за збереженням і станом засобів підприємства”. Далі формулюється цікавий висновок: “Отже, інвентаризація – це метод виявлення і проведення у відповідність з обліковими даними фактичної наявності засобів підприємства” [15, с. 182].

Вітчизняні науковці схилиються до думки, що метод контролю – це система способів дослідження господарських операцій з точки зору їх ефективності, законності, достовірності і доцільності.

Узагальнюючи вище сказане, можна зробити висновок, що метод контролю – це сукупність специфічних прийомів, способів, які забезпечують правдиву оцінку підконтрольних об’єктів та додержання законодавчого і нормативно-правового регулювання процесів розширеного відтворення суспільно необхідного продукту в умовах ринкової економіки.

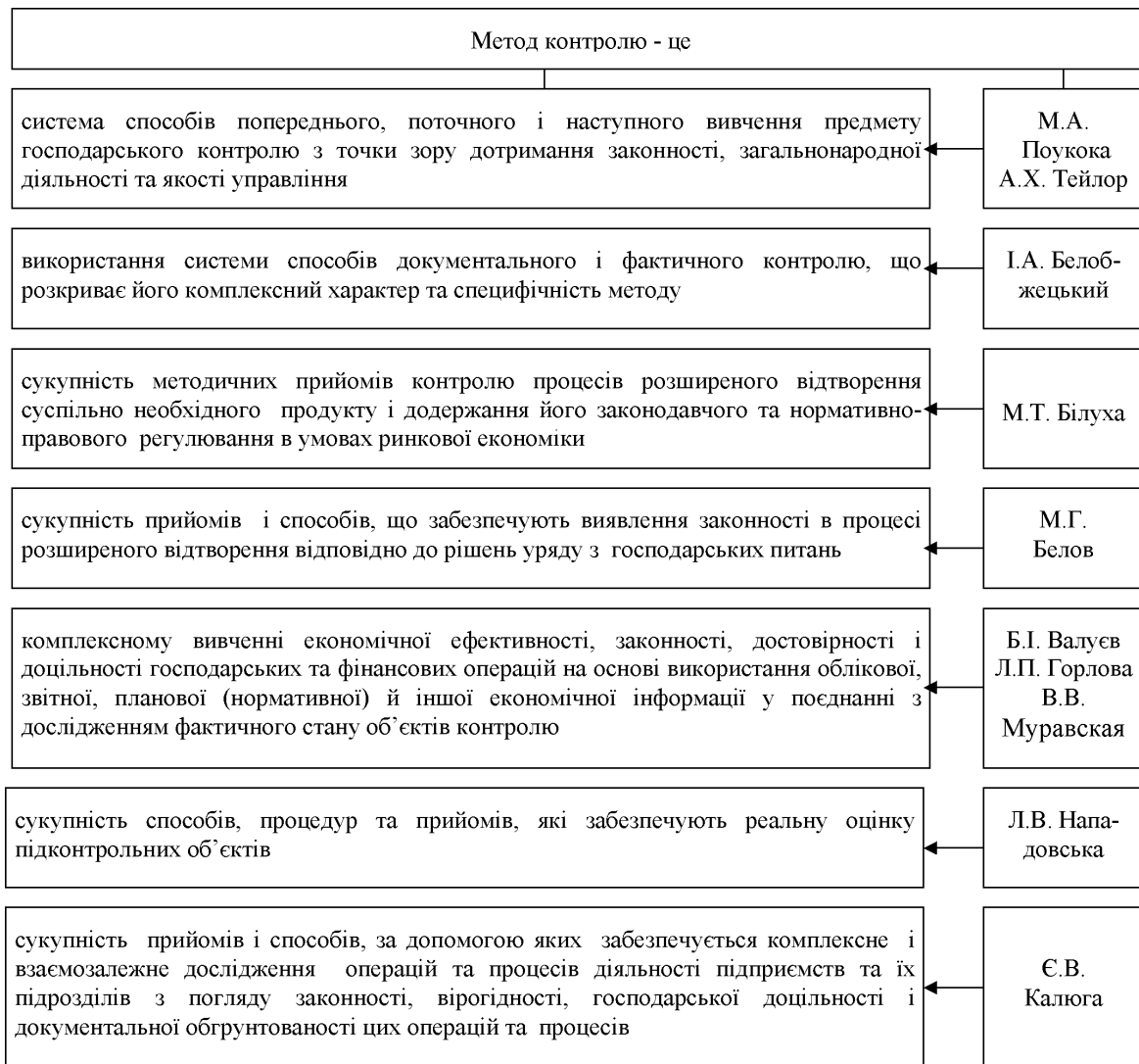


Рис. 1. Визначення методу контролю

Вище наведені визначення суті методу контролю наведено на рис. 1

На нашу думку, метод контролю діяльності підприємства можна визначити як сукупність специфічних прийомів, які використовують, додержуючи відповідних принципів, для визначення законності, доцільності, достовірності фінансово-господарських операцій на підставі облікової, звітної, нормативної та іншої інформації, поєднаної з вивченням фактичного стану підконтрольних об'єктів.

5. Класифікація методу контролю

В залежності від залучених джерел інформації з метою перевірки стану об'єкту деякі автори поділяють основні методичні прийоми на дві групи – документального та фактичного контролю [8, с. 14-15]. При цьому документальний контроль включає в себе зустрічну перевірку документів, партіонний розкрий матеріалів, сигнальне документування, юридичну оцінку відображених у документах господарських операцій, формальну й арифметичну

перевірку документів, коефіцієнтний спосіб непрямого розподілу використаних матеріалів, розрахунковий метод, спосіб зворотного Рахунку, метод логічного осмислення процесів, операцій і дій (логічне дослідження операцій), експертні оцінки документів, прийоми та методи економічного аналізу, економіко-математичні методи й інші.

Фактичний контроль ведеться з допомогою використання таких методів і прийомів, як інвентаризація, експертиза, лабораторні аналізи, обстеження, спостереження, огляд, контрольний запуск сировини та матеріалів у виробництво, контрольні обміри фактичного обсягу виконаних робіт і наданих послуг.

Приведене групування на фактичний і документальний контроль при дослідженні прийомів навряд чи може бути використане, останнє пов'язано з тим, що при здійсненні контролю використовуються приведені прийоми в сукупності. При

цьому важко відділити специфічні та неспецифічні прийоми.

Очевидно, що для цього повинно бути інше групування, а саме згідно з основними етапами контролю процесу. Крім того, більшість приведених методичних прийомів не є специфічними лише для контролю, а перенесені інших споріднених наук – обліку, аналізу господарської діяльності, останнє підтверджується вітчизняними авторами: поширеною та загальнопризною є практика коли методи одних областей переносяться на інші, це також характерно для контролю.

Очевидно, що метод контролю слід характеризувати з точки зору прийомів, з допомогою яких оцінюється стан досліджуваних об'єктів.

Так, з метою контролю широко використовуються прийоми статистики і аналізу господарської діяльності – групування, індекси, метод ланцюгових підстановок, балансовий метод. У вирішенні проблем управління має значення системний аналіз, програмно-цільовий підхід, метод експертних оцінок, широко поширене використання економіко-математичних методів. Отже, перелічені прийоми і методи не є специфічними для контролю, а стосуються багатьох областей знань хоч для досягнення основних цілей контролю широко використовуються.

Важливе значення при визначенні методу контролю має його класифікація.

В.Ф. Максимова вважає, що класифікацію методів внутрішнього контролю діяльності підприємства слід проводити у три основних етапи [9, с. 26].

На першому потрібна визначальна, базова класифікація. Вона доцільна за ознакою “зв'язок з природою виникнення”: базовий метод дослідження (діалектичний), загальнонаукові методи дослідження (дедукція, індукція) та інших наук (аналіз господарської діяльності, системний аналіз, функціонально-вартісний аналіз та ін.), власний метод економічного контролю. Базовий і загальнонаукові методи добре відомі, тому не потребують окремих роз'яснень.

Другим етапом класифікації методу економічного контролю є його структуризація за визначенням. За цією ознакою виділяють сукупність прийомів контролю та окремі його способи.

Третій етап пов'язаний із елементною декомпозицією методу, тобто із визначенням основної сукупності контрольних процедур у межах прийомів контролю та детального переліку процедур для кожної конкретної ситуації.

6. Організація контролю

Щодо організації контролю, то слід зауважити, що в економічній літературі в переважній більшості джерел питання організації контролю розглядається в двох аспектах. Але перед тим, як

розглянемо цих два аспекти визначимо сам термін „організація”.

Термін „організація” має різні смислові відтінки. У найзагальнішому вигляді “це упорядкування, налагодження певної системи. Організація передбачає досягнення та збереження стану певної впорядкованості елементів (вузлів) системи в цілому, підтримання якісної її визначеності” [6].

З огляду на це, термін “організації контролю” може означати або “організацію їх як систем” або “організацію їх функціонування (управління ними) у часі та просторі”.

Група авторів, таких як: Б.І. Валусь, Л.П. Горлова, В.В. Муравская, А.К. Солодов, В.С. Левін досліджує питання організації контролю лише згідно з основними об'єктами бухгалтерського обліку, тобто: контроль матеріальних ресурсів, основних фондів, трудових ресурсів, непрямих (посередніх) витрат, сукупних виробничих витрат, виробництво і реалізація продукції. Подібною думки дотримуються такі автори, як В.В. Сопко, В.П. Завгородній, вони вважають, що методологічною основою організації контролю господарської діяльності є матеріалістична діалектика.

Інша група авторів визнає недостатність поширення контролю лише на об'єкти бухгалтерського обліку, а розглядає його в системі внутрішньогосподарського управління, тобто сфера діяльності контролю розширюється і виходить за межі бухгалтерського обліку.

Організація контролю в широкому розумінні характеризується впорядкуванням усіх вузлів (елементів) системи контролю. Вона має бути такою, щоб забезпечити мінімальний шлях збирання та обробки інформації: мінімальну кількість операцій та документів, максимальну ефективність праці виконавців. Важливим завданням організації контролю є постійне вдосконалення та розвиток їх з урахуванням досягнень науки і практики [16, с. 70].

7. Висновки

Проведені дослідження свідчать про те, що проблеми методології та організації господарського контролю вивчалися в різних економічних дисциплінах. Слід зазначити, що на сьогодні не розроблені методичні основи теорії господарського контролю, теоретичні питання зводяться до відображення окремих напрямів практики. Аналіз економічної літератури свідчить про те, що визначення методу господарського контролю та його організації залишається дискусійним.

Подальші наші дослідження будуть спрямовані на дослідження класифікації контролю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Білуха М. Т. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит: підручник / М. Т. Білуха,

- Т. В. Микитенко – К.: Українська академія оригінальних ідей. – 2005. – 888 с.
2. Белов Н. Г. Контроль и ревизия в сельскохозяйственных предприятиях / Н. Г. Белов. – М.: Статистика, 1976. – 359 с.
3. Белобжецкий И. А. Финансово-хозяйственный контроль в управлении экономикой / И. А. Белобжецкий. – М.: Финансы, 1979. – 160 с.
4. Бутинець Ф. Ф. Предмет и объекты контроля в сельскохозяйственных предприятиях / Ф. Ф. Бутинець. – К.: УСХА, 1976. – 108 с.
5. Валуев Б. И. Контроль в системе внутрипроизводственного хозрасчета / [Б. И. Валуев, Л. П. Горлова, В. В. Муравская и др.] – М.: Финансы, 1987. – 239 с.
6. Калюга Є. В. Фінансово-господарський контроль у системі управління: монографія / Є. В. Калюга. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.
7. Крамаровський Л. М. Ревизия и контроль / Л. М. Крамаровський. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 300 с.
8. Кужельный Н. В. Бухгалтерский учет и его контрольные функции. Практическое руководство / Н. В. Кужельный. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 143 с.
9. Максимова В. Ф. Метод економічного контролю / В. Ф. Максимова // Проблеми науки. – 2005. – № 9 – С.23-29
10. Мурашко В. М. Контроль і ревізія фінансово-господарської діяльності : навчальний посібник / [за заг. ред. П. В. Мельника] ; В. М. Мурашко, В. М. Сторожук, О. В. Мурашко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 311 с.
11. Нападовська Л.В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці: монографія / Л. В. Нападовська – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2000. – 224 с.
12. Павлюк В. В. Контроль і ревізія : навчальний посібник / В. В. Павлюк. – Донецьк, „Кассіопея”, 2000. – 135 с.
13. Романів Є. М. Контроль і ревізія: навчальний посібник / Є.М. Романів, Р.М. Хом'як, А.С. Мороз. – Львів : Інтеллект-Захід, 2001. – 200 с.
14. Сопко В. В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: підручник / В. В. Сопко, В. П. Завгородній. – К.: КНЕУ, 2000. – 260 с.
15. Сопко В. В. Организация контроля и учета в объединениях / В. В. Сопко, Н. В. Кужельный, Е. М. Шпырко. – К.: Техника, 1984. – 199 с.
16. Створення інтелектуальної системи обліку для економіки України: матеріали міжнародної науково-практичної конференції “Створення інтелектуальної системи обліку для економіки України”, 21 – 22 листопада 2007 р. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 526 с.
17. Усач Б. Ф. Контроль і ревізія: підручник / Б. Ф. Усач ; [3-тє вид., переробл. і доп.] – К.: Знання-Прес, 2001. – 253 с.
18. Усач Б. Ф. Контроль і ревізія: навч. посіб. / Б. Ф. Усач, Г. М. Шеремета. – Львів: вид-во Львівської комерційної академії, 2002. – 256 с.
19. Финансовое планирование и контроль / [пер. с англ. ; под ред. М. А. Поукока и А. Х. Тейлора]. – М. : ИНФРА – М, 1996. – 480 с.

УДК 658.6/8:658.153

Толопка Н. Б.

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ КОШТАМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

***Анотація.** Досліджуються напрями аналізу ефективності управління оборотними коштами підприємства. Запропонована структурно-логічна послідовність аналізу ефективності формування та використання оборотних коштів торговельного підприємства. Систематизовано та доповнено показники ефективності управління оборотними коштами.*

***Ключові слова:** оборотні кошти, торговельне підприємство, методика аналізу, показники ефективності управління*

PERFECTION OF METHOD OF ANALYSIS OF EFFICIENCY OF MANAGEMENT OF AUCTION ENTERPRISE CIRCULATING ASSETS

Summary. Directions of analysis of efficiency of management of enterprise circulating assets are explored. The structurally-logical sequence of analysis of efficiency of forming and use of circulating assets of auction enterprise is offered. The indexes of efficiency of management circulating assets are systematized and complemented.

Keywords: working assets, auction enterprise, method of analysis, indexes of management efficiency

1. Вступ

Особливістю сучасного розвитку сфери товарного обігу є стохастичність функціонування та розвитку сучасних господарюючих суб'єктів, висока неоднозначність і непередбачуваність процесу розвитку їх діяльності, що зумовлює необхідність побудови ефективної системи управління та вдосконалення методики економічного аналізу. У такому контексті проблеми оцінки ефективності формування та використання оборотних коштів для вітчизняних торговельних підприємств набувають особливої актуальності, водночас дискусійність і багатofакторність вирішення цієї проблематики пов'язані, насамперед, з відмінностями у методології аналізу та його інструментарію.

2. Огляд літературних джерел

Питання теорії і практики формування, використання та методики аналізу ефективності управління оборотними коштами підприємств досліджувало багато вчених, зокрема: Ю. Брігхем [29], І. Бланк [3-5], А. Бугай [6], О. Вілкул [23], Л. Лігоненко [13-15], С. Лобов [23], В. Нусінов [23], Л. Соляник [20], Р. Сорока [21] та інші вчені. У їхніх роботах відображений вітчизняний і закордонний досвід обґрунтування економічної сутності та процесу формування оборотних коштів, запропоновані методики аналізу ефективності управління оборотними коштами підприємств, у тому числі і у сфері торгівлі.

Практика обліку, аналізу та контролю оборотних активів дозволила визначити коло питань, які регулярно висвітлюються та обговорюються в періодичних виданнях [2; 9; 10; 17-19; 21-23; 27]. Крім суто інформаційних питань щодо обліку, аналізу і контролю оборотних активів у даних публікаціях, розглядаються питання обліку фінансових ризиків, оцінки стану оборотних коштів. Треба зауважити, що значно менше уваги приділяється перспективному аналізу і контролю оборотних активів, що носить епізодичний характер організаційно-методичних аспектів побудови їх аналізу та контролю на підприємствах торговельної галузі України.

Розглянемо окремі підходи щодо методики аналізу ефективності управління оборотними коштами, які пропонуються вітчизняними вченими-економістами (табл.1.)

Водночас, переважає вибірково-фрагментарний підхід до аналізу ефективності управління оборотними коштами підприємства, зокрема, частковий характер порівняльного аналізу, відсутність елементів декомпозиційного та інтегрального аналізу. Тому актуальним є вдосконалення методики аналізу ефективності управління оборотними коштами для суб'єктів господарювання у сфері торгівлі, що базується на поєднанні наступних видів економічного аналізу: вертикального, горизонтального, порівняльного, коефіцієнтного, факторного, декомпозиційного та інтегрального.

Метою нашого дослідження є побудова структурно-логічної послідовності аналізу ефективності формування та використання оборотних коштів, систематизація та доповнення показників ефективності управління оборотними коштами торговельного підприємства.

3. Мета та основні завдання аналізу ефективності управління оборотними коштами

Основною метою проведення аналізу ефективності формування та використання оборотних коштів є визначення тенденцій та закономірностей, які характерні для процесу їх функціонування, через реалізацію ретроспективного, оперативного (поточного) та перспективного аналізу, що направлено на виявлення резервів підвищення ефективності управління оборотними коштами торговельного підприємства.

Основна ціль ретроспективного аналізу полягає у виявленні позитивних та негативних тенденцій зміни результатів господарської діяльності і основних факторів, що їх посилюють або послаблюють. Ціль оперативного аналізу полягає у системі сигналів про рівень реалізації прогнозів і планів. Така система сигналів необхідна для корегування тактики, а часто і стратегії управління підприємством в умовах змінного зовнішнього середовища. Ціль перспективного аналізу полягає у економічному обґрунтуванні ще не прийнятих рішень щодо управління наявними ресурсами, в тому числі і оборотними коштами, є необхідною умовою оцінки альтернативних варіантів екстенсивного та інтенсивного розвитку торговельного підприємства [26, с.146].

Методики аналізу ефективності управління оборотними коштами підприємства

№ п/п	Автори	Етапи аналізу
1	Бланк І.А., Ситник Г.В.	1) дослідження динаміки загального об'єму оборотних активів, що використовуються підприємством; 2) дослідження динаміки складу оборотних активів у розрізі її основних видів; 3) дослідження оборотності окремих видів активів та в загальній сумі; 4) дослідження рентабельності оборотних активів і факторів, що впливають на неї; 5) дослідження основних джерел фінансування оборотних активів [3, с.190].
2.	Вілкул О.Ю, Нусінов В.Я., Лобов С.П.	1) аналіз забезпеченості оборотними коштами (балансовий метод, нормативний метод); 2) аналіз стану оборотних коштів (аналіз структури оборотних коштів, факторний аналіз зміни оборотних коштів, аналіз вивільнення оборотних коштів; 3) аналіз використання оборотних коштів (коефіцієнт оборотності, тривалість одного обороту, коефіцієнт закріплення оборотних коштів, оборотність власних, позичених коштів та їх складових) [23, с.10].
3.	Мазаракі А.А., Лігоненко Л.О., Ушакова Н.М.	1) аналіз зміни в обсязі обігових коштів у фактичних та співставних цінах; 2) аналіз структури обігових активів за видами активів та оцінка змін, які відбулися; 3) кількісна оцінка найважливіших факторів, що впливають на розмір обігових активів (обсягів діяльності, швидкість обертання, структура активів); 4) аналіз джерел утворення та напрямків використання обігових коштів підприємства; 5) аналіз ефективності управління обіговими коштами [15, с. 533].
4.	Лиса О.В.	1) оцінка складу, структури та динаміки оборотного капіталу підприємства; 2) розрахунок узагальнюючих та індивідуальних показників оборотності (тривалості одного обороту в днях) і їх зміни; 3) детальний аналіз причин, що обумовили погіршення використання найважливіших елементів оборотного капіталу; 4) оцінка впливу змін в оборотності капіталу на зміну рентабельності всього майна (капіталу) підприємства; 5) визначення резервів підвищення ефективності використання оборотного капіталу [12, с.9].
5.	Штепа Н.П., Приходько Н.С., Думинець О.С.	1) оцінка стану, структури та динаміки оборотних активів за період дослідження; 2) розрахунок та оцінка впливу факторів на зміну ефективності використання оборотних активів; 3) дослідження впливу ефективності використання оборотних активів на обсяги реалізації, величину прибутку підприємства, його платоспроможність та фінансовий стан; 4) виявлення резервів підвищення ефективності використання оборотних активів та шляхів їх мобілізації; 5) обґрунтування подальшої фінансової стратегії управління оборотними активами підприємства [28, с. 145].

4. Структурно-логічна послідовність аналізу ефективності управління оборотними коштами торговельного підприємства

Структурно-логічну послідовність аналізу ефективності формування та використання оборотними коштами торговельного підприємства наведено на рис.1.

Аналіз ефективності формування та використання оборотних коштів торговельного підприємства доцільно здійснювати поетапно:

Перший етап – вертикальний структурний аналіз [3-5; 15; 28], основна мета якого полягає у

визначенні та оцінці співвідношення окремих і агрегованих показників, що спрямовано на визначення обсягу, складу та структури оборотних коштів за напрямками формування і використання.

Дослідження проводиться у наступних напрямках – аналіз загального обсягу оборотних коштів, аналіз їх складу та структури, аналіз руху оборотних коштів, аналіз джерел формування оборотних коштів, аналіз обсягу та структури окремих видів оборотних активів (товарно-матеріальних запасів, дебіторської заборгованості, фінансових інвестицій тощо).

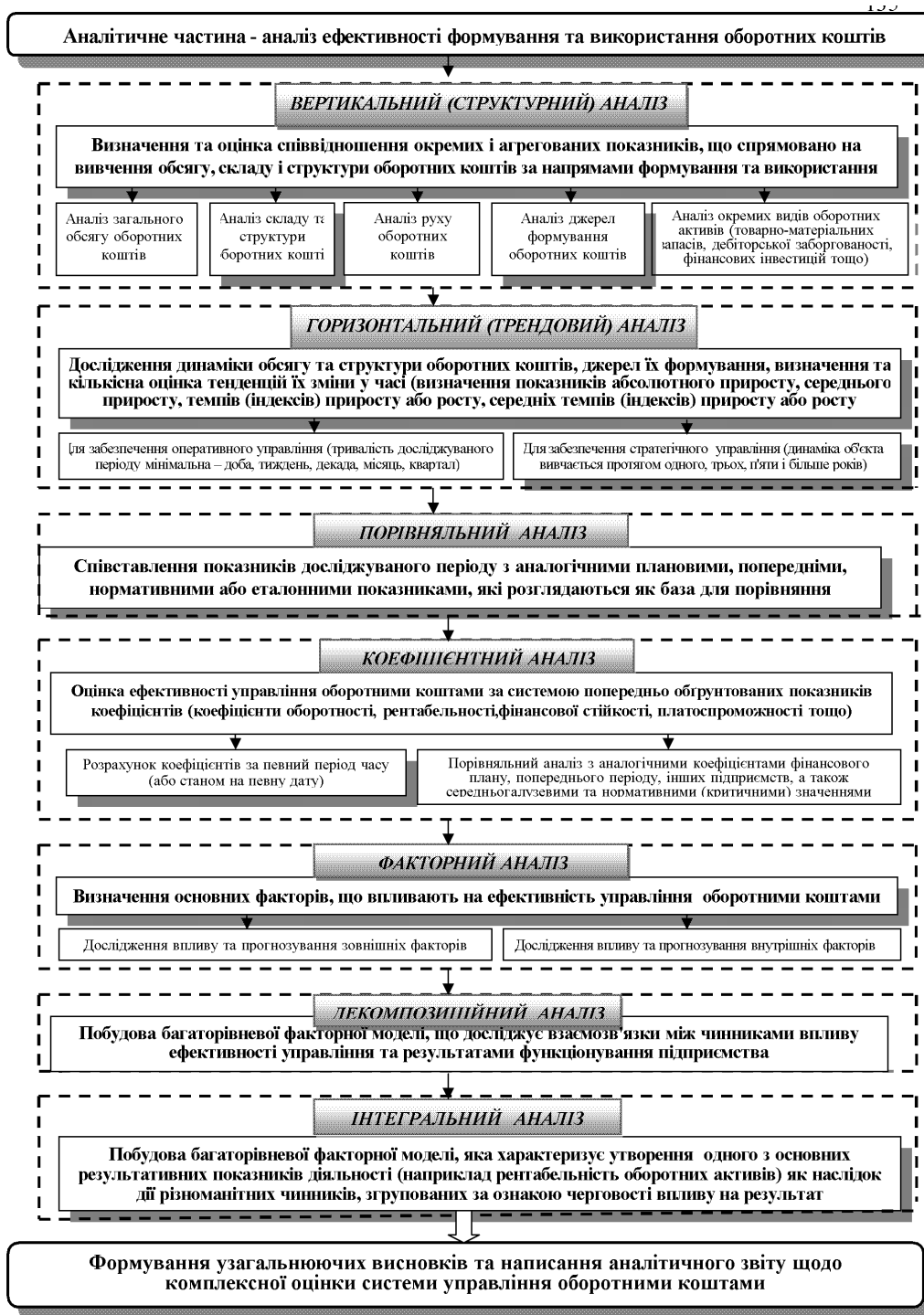


Рис. 1 Структурно-логічна послідовність аналізу ефективності формування та використання оборотних коштів торговельного підприємства

Другий етап - горизонтальний (трендовий) аналіз передбачає дослідження динаміки обсягу та структури оборотних коштів, джерел їх формування, визначення та кількісна оцінка тенденцій їх зміни у часі (визначення показників абсолютного приросту, середнього приросту, темпів (індексів) приросту або росту, середніх темпів (індексів) приросту або росту. При цьому для забезпечення оперативного управління тривалість досліджуваного періоду може бути мінімальна – доба, тиждень, декада, місяць, квартал. Натомість для забезпечення стратегічного управління динаміка об'єкта вивчається протягом одного,

трьох, п'яти або більше років. Залежність зміни показників відображається у трендових моделях, які можуть мати лінійну, поліноміальну, степеневу, експоненціальну або логарифмічну залежність та є основою для побудови прогнозів на планові періоди.

Третій етап – порівняльний аналіз, який полягає у співставленні показників досліджуваного періоду з аналогічними плановими, попередніми, нормативними або еталонними показниками, які розглядають базу для порівняння. Аналітичну цінність має вивчення напрямку зміни окремих показників

порівняно з середньогалузевим значенням показників у сфері торгівлі.

При проведенні порівняльного аналізу необхідно також враховувати нормативні значення показників, які будуть враховувати фінансову стратегію торговельного підприємства. Теорія фінансового менеджменту пропонує три моделі політики підприємства в галузі планування потреби в оборотних активах: консервативну, помірну й агресивну [4, с.180; 7, с. 231-233]. В умовах кризи та формування значного дефіциту оборотних коштів українські підприємства часто використовують агресивну політику. Вважаємо, що для українських підприємств можливість застосування агресивного підходу досить обмежена, оскільки він потребує високої фінансової дисципліни постачальників, спеціальної підготовки торговельного процесу і здійснення постійного контролю. Тому більш актуальним є впровадження виваженої помірної політики, а прискорення оборотності оборотних коштів доцільно досягати шляхом впровадження сучасних прийомів торговельної логістики. Так, наприклад у Франції 48% промислових і торговельних підприємств використовують логістику, у Німеччині – 75%. У нас також склалися певні умови для переходу проблеми раціоналізації товарно-матеріальних потоків у ранг економічної доцільності й необхідності, а саме: підштовхувальні (подорожчання банківських кредитів); забезпечувальні (зникнення дефіциту й необхідності запасатися на майбутнє); скасування централізованого планування, що дозволяє виробникам реально враховувати висунуті споживачами вимоги до складу і режимам постачання товарів, домовлятися про ціну за виконання цих вимог; підтримуючі (конкуренція між торговельними посередниками і, як результат, підвищення їх зацікавленості в розширенні своїх послуг).

Четвертий етап – коефіцієнтний аналіз, що передбачає оцінку ефективності управління оборотними коштами за системою попередньо обґрунтованих показників коефіцієнтів. Реалізація даного етапу полягає у двох складових: розрахунок коефіцієнтів за певний період часу (або станом на певну дату) та проведення порівняльного аналізу з аналогічними коефіцієнтами фінансового плану, попереднього періоду, інших підприємств, а також середньогалузевими та нормативними (критичними) значеннями.

Застосування коефіцієнтного аналізу є широко поширеним у практиці зарубіжного та вітчизняного управління оборотними коштами. Так, наприклад, Юджин Ф.Бриггем та Майкл С.Єрхайд пропонують здійснювати аналіз наступних фінансових коефіцієнтів: поточної та швидкої ліквідності, коефіцієнт оборотності оборотних активів, оборотності запасів, терміну оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнту фінансового левериджу,

коефіцієнтів покриття процентних платежів та покриття фінансових платежів, коефіцієнтів рентабельності та ринкової вартості. При цьому, автором пропонується здійснювати не лише розрахунок даних коефіцієнтів, але й аналіз тенденцій, масштабів та темпів росту. Порівняльний аналіз коефіцієнтів здійснюється за технологією еталонних порівнянь. Проте, аналіз проводиться з використанням не теоретичних значень коефіцієнтів, а даних підприємств-аналогів. Наприклад, компанія Micro Diver порівнює свої дані з даними компаній Apex Systems, Cablenet, Carter Controls, BMR Comporation, Magnetic Sciences та Luxor Comporation [29, с. 119-145]. Водночас, вітчизняні автори, за час незалежності України, неодноразово робили спроби адаптувати закордонні методики оцінки ефективності управління оборотними коштами для вітчизняних підприємств. Найширше проблематику коефіцієнтного аналізу через призму розрахунку показників-коефіцієнтів для торговельних підприємств висвітлена у працях І.О. Бланка [3-5], Ю.А. Вериги [8], Л.О. Лігоненко [13-15], А.А. Мазаракі [15], Г.В. Ситника [3], Н.М. Ушакової [15], Р.С. Сороки [21] та інших. Проте, дані дослідження мають переважно теоретичний характер, а на практиці більшість торговельних підприємств мають значно нижчі значення фінансових коефіцієнтів ніж рекомендовані нормативні значення. Тому, для вітчизняної економіки актуальною є адаптація теоретичних нормативних значень до наявних умов функціонування торговельних підприємств, зокрема в умовах дефіциту оборотних коштів.

П'ятий етап – факторний аналіз, що передбачає визначення основних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, що впливають на ефективність управління оборотними коштами.

Вагомий внесок у дослідження факторів, які впливають на стан оборотних коштів зробили українські вчені Н.Купріна [11, с. 8-9], Л.Пан [18, с. 97], А. Поддєрьогіна [25, с. 132-133], Р. Сорока [22, с. 72-80; 23, с. 76-83] та інші.

До зовнішніх факторів, що впливають на ефективність управління оборотними коштами торговельного підприємства належать наступні групи: загальна макроекономічна ситуація (темп росту ВВП, рівень інфляції, рівень безробіття, політична ситуація, дефіцит бюджету); державне регулювання (формування законодавчої бази, податкова політика держави, встановлення форм розрахунків та курсу обміну валют НБУ); ринок капіталу (тенденції розвитку інвестиційного ринку, обмеженість кредитних ресурсів, криза неплатежів, активність грошово-кредитної політики НБУ, рівень конкуренції на кредитному ринку, рівень ставок банківського кредитування); кон'юнктура ринку (рівень конкуренції на товарному ринку, цінова конкуренція світового та внутрішнього ринку); соціально-демографічні фак-

тори (зміна чисельності населення та його статевовікової структури, майновий стан та платоспроможний попит населення); розвиток технічного прогресу та інновацій (удосконалення технічного забезпечення торговельного процесу під впливом технічного прогресу; застосування інноваційного підходу до управління та організації діяльності); регіональні особливості функціонування (економічний потенціал регіону, цінова кон'юнктура регіонального ринку, географічні межі ринку).

витрат обігу, обсяги діяльності (розмір та структура товарообігу), фінансова, асортиментна, цінова, інноваційна політики підприємства, якість обслуговування; методи управління торговельним підприємством.

Рівень впливу зовнішніх та внутрішніх факторів коливається від значного до незначного або ж такого, що не має безпосереднього впливу на ефективність формування та використання оборотних коштів торговельного підприємства. Оцінку впливу факторів можна здійснювати за допомогою еконо-

Таблиця 2

Показники ефективності формування оборотних коштів торговельного підприємства

№ п/п	Групи показників	Показники
1.	Показники обсягу та структури оборотних коштів	Обсяг оборотних активів та їх елементів
		Питома вага окремих груп оборотних активів (товарно-матеріальних запасів, дебіторської заборгованості, грошових коштів тощо)
		Коефіцієнт забезпеченості товарообігу оборотними активами
2	Показники стану джерел фінансування оборотних коштів	Обсяг власного оборотного капіталу
		Обсяг позиченого оборотного капіталу
		Питома вага власного капіталу у структурі оборотних коштів (коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власним оборотним капіталом)
		Питома вага позиченого капіталу у структурі оборотних коштів
		Питома вага кредиторської заборгованості у структурі оборотних коштів
		Коефіцієнт маневреності
		Коефіцієнт маневреності робочого капіталу
		Коефіцієнт участі товарно-матеріальних запасів у покритті короткострокових зобов'язань
		Коефіцієнт забезпечення товарно-матеріальних запасів власним оборотним капіталом
		Ефекти фінансового лівереджу для джерел фінансування оборотних коштів
3	Показники ліквідності	Надлишок (нестача) власного оборотного капіталу у % до товарообороту
		Коефіцієнт загальної ліквідності
		Коефіцієнт відносної ліквідності
		Коефіцієнт абсолютної ліквідності
		Рівень операційної платоспроможності
4	Показники інфляційної захищеності оборотних коштів	Середній індекс ліквідності оборотних коштів
		Коефіцієнт інфляційної захищеності оборотних коштів
5	Показники оптимізації обсягу оборотних коштів	Коефіцієнт інфляційної захищеності оборотних коштів
		Коефіцієнт інфляційної захищеності окремих груп оборотних коштів
5	Показники оптимізації обсягу оборотних коштів	Коефіцієнт мінімального рівня оборотних активів
		Коефіцієнт максимального рівня оборотних активів

До внутрішніх факторів належать: масштаб діяльності підприємства, умови постачання (віддаленість підприємства від постачальників, організація закупівлі товарів, періодичність доставки товарів, регулярність та надійність доставки, уніфікація та якість товарів, ефективність укладання договорів); фактори торговельно-комерційної діяльності (вид торгівлі, ефективність використання ресурсів, організація торговельного процесу, склад і структура

міко-математичних методів, водночас дослідження значної частини факторів не підлягає кількісному виміру, а їх вплив у звітному та прогнозуванні на плановий період можна здійснювати лише за допомогою методу експертних оцінок.

Шостий етап – декомпозиційний аналіз що є побудовою багаторівневої факторної моделі, яка досліджує взаємозв'язки між чинниками впливу ефективності управління та результатами функціо-

Показники ефективності використання оборотних коштів торговельного підприємства

№ п/п	Групи показників	Показники
1	Показники оборотності обігових коштів	Оборотність обігових коштів
		Оборотність груп оборотних активів (товарно-матеріальних запасів, дебіторської заборгованості, грошових коштів)
		Коефіцієнт закріплення оборотних активів
		Період обороту оборотних коштів
		Період обороту окремих груп оборотних коштів
		Довжина операційного циклу
2	Показники прибутковості оборотних коштів	Рентабельність оборотних коштів
		Рентабельність власних оборотних коштів
		Приріст суми прибутку від прискорення оборотності оборотних коштів
3	Показники впливу ефективності управління оборотних коштів на показники діяльності	Зміна товарообороту за рахунок зміни середньої (річної, квартальної) суми оборотних коштів та оборотності
		Зміна рівня операційних витрат від зміни тривалості обороту оборотних коштів

нування торговельного підприємства. Здійснення експертного аналізу основних факторів, що врахування на обсяг кожного з елементів оборотних коштів, та з урахуванням необхідності кількісного вираження значень цих факторів для торговельних підприємств дозволило виділити фактори, які здійснюють вплив на величину оборотних коштів за їх групами, а також встановити залежність коефіцієнта оборотності оборотних коштів від окремих факторів діяльності суб'єкта господарювання у сфері торгівлі. Побудовані рівняння регресії дають змогу оцінити кореляційно-регресійну залежність між факторами й результативними показниками (величинами елементів оборотних коштів), а застосування методу екстраполяції дає можливість отримати прогнозні значення цих показників, що створює підґрунтя для здійснення більш якісного та адекватного планування потреби підприємства в оборотних коштах.

Розрахунок комплексного показника оцінки результатів впливу системи управління оборотним капіталом на фінансовий стан підприємств методом здійснення подвійної згортки даних [16, с. 15]:

$$CC = \sum_{j=1}^5 g_j \cdot \sum_{i=1}^N r_{ij}, \quad (1)$$

де j – рівень показника (від 1 – дуже високий, до 5 – дуже низький); i – номер показника,

$$r_{ij} = 1, \quad (2)$$

$$g_j = 2^{(5-j)} - 1. \quad (3)$$

Відповідно до заданої цільової функції, з викоистанням кореляційного аналізу встановлено граничні нормативи показника СС:

$CC \leq 15$ – система управління оборотним капіталом незадовільна;

$15 < CC < 35$ – система управління має задовільну ефективність використання оборотного капіталу;

$CC \geq 35$ – система управління оборотним капіталом високоефективна.

Для практичного використання запропонованого інструментарію оптимізації обсягів і структури оборотного капіталу та системи управління ним необхідним є створення засобів автоматизованого вирішення завдань з оптимізації управління оборотним капіталом підприємства. Для вказаного комплексу моделей запропоновано обчислювальний комплекс з використанням універсального середовища С++ для ІВМ – сумісних РС.

Сьомий етап – інтегральний аналіз, який реалізується через побудову багаторівневої факторної моделі, яка характеризує утворення одного з основних результативних показників діяльності (наприклад, рентабельність оборотних активів) як наслідок дії різноманітних чинників, згрупованих за ознакою черговості впливу на результат.

Показники ефективності управління окремими групами оборотних активів торговельного підприємства

№ п/п	Групи показників	Показники
1	Показники ефективності управління товарними запасами	Оборотність товарних запасів
		Період обороту товарних запасів
		Індекс коливання товарних запасів
		Рентабельність товарних запасів
		Витрати обігу на одиницю товарних запасів
		Інтегральний показник якості роботи з товарними запасами
		Інтегральний показник ефективності управління товарними запасами
		Витрати від сповільнення оборотності товарних запасів та ціни капіталу
		Коефіцієнт дотримання нормативу товарних запасів
		Коефіцієнт концентрації товарних запасів
		Рівень активної частини поточних запасів
		Питома вага неходових та залежаних товарів у загальному обсязі товарних запасів
		Максимальний розмір переоцінки товарних запасів
		Коефіцієнт ефективності уцінки
		Коефіцієнт оновлення товарних запасів
Група показників для розрахунку оптимального розміру товарних запасів		
2	Показники ефективності управління дебіторською заборгованістю	Коефіцієнт відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість
		Середній період інкасації дебіторської заборгованості
		Кількість оборотів дебіторської заборгованості
		Оборотність дебіторської заборгованості покупців (разів)
		Оборотність дебіторської заборгованості постачальників (разів)
		Питома вага дебіторської заборгованості по термінах її виникнення в загальному обсязі дебіторської заборгованості
		Питома вага дебіторської заборгованості у передбачені терміни її інкасації в загальному обсязі дебіторської заборгованості
		Коефіцієнт погашення дебіторської заборгованості
		Критичне значення коефіцієнту погашення дебіторської заборгованості
		Коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості
		Середній вік простроченої (сумнівної, безнадійної) дебіторської заборгованості
		Коефіцієнт безнадійної дебіторської заборгованості
		Витрати підприємства від надання кредиту покупцям (відволікання коштів у дебіторську заборгованість)
		Сума ефекту від інвестування коштів у дебіторську заборгованість по товарному кредиту
		Коефіцієнт ефективності інвестування коштів у дебіторську заборгованість у товарному кредиту
		Потреба у фінансових коштах, що інвестуються в дебіторську заборгованість у товарному кредиті
		Коефіцієнт відношення дебіторської та кредиторської заборгованості
		Загальний коефіцієнт ймовірності погашення дебіторської заборгованості
		Коефіцієнт втрат при рефінансуванні дебіторської заборгованості
		Коефіцієнт ефективності вивільнення коштів при рефінансуванні дебіторської заборгованості
3	Показники ефективності управління грошовими коштами (грошовим потоком)	Оборотність грошових коштів
		Період обороту грошових коштів
		Коефіцієнт достатності формування грошових активів
		Коефіцієнт дефіциту грошових активів
		Коефіцієнт миттєвого виконання зобов'язань
		Коефіцієнт перспективного виконання зобов'язань
		Розмір вихідного грошового потоку-нетто
		Розмір вхідного грошового потоку-нетто
		Коефіцієнт ефективності грошового потоку
		Коефіцієнт реінвестування чистого грошового потоку
		Група показників рівномірності грошового потоку
		Група показників збалансованості грошового потоку
		Група показників синхронності грошового потоку
Група показників ліквідності грошового потоку		
4	Показники ефективності управління вексельним оборотом	Коефіцієнт віддачі валового (або вихідного) вексельного обороту
		Коефіцієнт віддачі отриманих і сплачених дисконтів (відсотків) за валовими вексями
		Коефіцієнт прибутковості валового (або вихідного) вексельного обороту
		Рівень витратності валового (вхідного, вихідного) вексельного обороту
		Коефіцієнт співвідношення доходів і витрат, пов'язаних з валовим (або по операціях з вхідним) вексельним оборотом
		Рівень дохідності вхідного (або вихідного) вексельного обороту
		Коефіцієнт ефективності вхідного (або чистого) вексельного обороту
		Коефіцієнт недоброякісного вексельного обороту

Восьмий етап - формування узагальнюючих висновків та написання аналітичного звіту щодо комплексної оцінки системи управління оборотними коштами торговельного підприємства.

5. Сучасний інструментарій оцінки ефективності управління оборотними коштами торговельного підприємства

Сучасний інструментарій оцінки ефективності управління оборотними коштами торговельного під-

приємства досить широкий та здійснюється через систему показників їх функціонування. Оскільки традиційне використання у процесі аналізу й оцінювання оборотних коштів відособлених коефіцієнтів, що характеризують окремі фази його кругообігу у минулому, і виявлення тенденцій їх зміни, не дозволяє дати комплексну оцінку ефективності його управління, тому для формування ефективного фінансово-економічного інструментарію управління оборотними коштами актуальними є систематизація та доповнення показників, які доцільно використовувати в процесі аналізу.

Основні показники ефективності управління оборотними коштами торговельного підприємства, в процесі проведення комплексного аналізу [2-8; 13-15; 19-21; 24; 26; 28-30], доцільно згрупувати за трьома основними групами:

1) показники ефективності формування оборотних коштів: показники обсягу та структури оборотних коштів, показники стану джерел фінансування оборотних коштів, показники ліквідності, показники інфляційної захищеності, показники оптимізації обсягу оборотних коштів (табл. 2). Дана група показників відображає стан оборотних коштів (у загальному обсязі, за напрямками фінансування й авансування, та через розрахунок окремих фінансових коефіцієнтів), абсолютного характеру та визначаються за станом на певну дату.

Кількісна характеристика стану оборотного капіталу на конкретну дату створює видимість їх статичності, в той час як його кругообіг є неперервним, динамічним та не припиняється поки діє підприємство. Звідси випливає і необґрунтоване протиставлення стану оборотного капіталу і його використання, розрив між ними. Використання оборотного капіталу в період між звітними датами можна виразити через стан на кожний день його періоду відносно одноденного товарообігу (показника оборотності). Таким чином, уся відмінність між показниками стану і використання оборотного капіталу зводиться до специфіки обліку стану оборотного капіталу (на певну дату) і обсягу товарообігу (наростаючим результатом за період між звітними датами) [21, с. 213].

2) показники ефективності використання оборотних коштів: показники оборотності оборотних коштів, показники прибутковості оборотних коштів та показники впливу ефективності управління оборотних коштів на показники діяльності (табл. 3). Дана група показників має відносний характер і дозволяє оцінити стан оборотних коштів через призму взаємозв'язку їх середніх значень та основних показників діяльності підприємства, зокрема товарообігу, операційних витрат та прибутку.

Дослідження даної групи показників дають оцінку ефективності використання оборотних коштів та його елементів за фактором часу в процесі їх кругообігу, відображають здатність торговельного підприємства генерувати прибуток в процесі вико-

ристання оборотних коштів та характеризує вплив прискорення оборотності, як одного з основних показників ефективності використання оборотних коштів, на кінцеві результати діяльності, а також взаємозв'язок і вплив ефективності використання оборотних коштів з обсягом діяльності торговельного підприємства (товарообігом) та рівнем операційних витрат. Водночас, актуальним вважаємо не лише оцінку показників ефективності формування і використання оборотних коштів, як системи відособлених фінансових коефіцієнтів, але й дослідження взаємозв'язку критеріїв платоспроможності з комплексними та частковими показниками функціонування оборотних коштів, що доцільно здійснювати шляхом проведення порівняльного, декомпозиційного й інтегрального видів аналізу.

3) показники ефективності управління окремими групами оборотних активів: показники ефективності управління товарними запасами, дебіторською заборгованістю, грошовими коштами (табл. 4).

Дослідження ефективності використання окремих елементів оборотних активів торговельного підприємства дозволить визначити основні недоліки у процесі управління оборотними коштами та сприятиме виявленню резервів на всіх рівнях управління в процесі їх авансування для забезпечення безперервності торговельного процесу, що дасть можливість забезпечити їх якнайшвидшу мобілізацію.

6. Висновки

Таким чином, система управління оборотними коштами, зокрема в умовах дефіциту, повинна включати розробку імітаційної моделі багатоваріантного процесу управління ними за джерелами фінансування та авансування, а також алгоритму оцінки ефективності управління товарно-матеріальними та фінансовими ресурсами, що вимагає вдосконалення методики аналізу ефективності управління оборотними коштами торговельного підприємства. У перспективі подальших досліджень актуальним вважаємо більш широке розкриття питань декомпозиційного та інтегрального аналізу ефективності управління оборотними коштами торговельних підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баранников В. В. Синтез моделей підтримки прийняття рішень при управлінні оборотними активами підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.11 / В. В. Баранников. — Х.: Харк. нац. екон. ун-т., - 2010. — 20 с.
2. Бетехніна Л. О. Формування системи управління оборотними активами / [Електронний ресурс] / Л. О. Бетехніна // Бізнес-навігатор. – 2010. – №1. – Режим доступу://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Biznes/2010_1/100125.

3. Бланк І. О. Управління фінансами підприємства: підруч. / І. О. Бланк., Г. В. Ситник. – К.: КНТЕУ, 2006. – 780 с.
4. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс. / И. А. Бланк. – [2-е изд., перераб. и доп.] – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
5. Бланк І. О. Управління вексельним оборотом торговельного підприємства: моногр. / І. О. Бланк, О. В. Ковальова-Казанська. – К.:КНЕУ. – 2009. – 191 с.
6. Бугай А. В. Економічний механізм формування та використання оборотного капіталу підприємств: моногр. / А. В. Бугай, О. О.Єропутова, Г. А.Семенов. — Запоріжжя : КПУ, 2009. — 364 с.
7. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Ван Хорн Дж. К. [пер. с англ.] – М.: Финансы и статистика, 1999. – 800 с.
8. Верига Ю. А. Товарні запаси: проблеми обліку, контролю та звітності: моногр. / Ю. А. Верига, Н. В. Хоменко, О. В. Карпенко. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 153 с.
9. Демченко Т. А. Факторний аналіз ефективності формування і використання оборотних активів фармацевтичних промислових підприємств / Т. А. Демченко // Актуальні проблеми економіки – 2007. - №5(71). – С. 105-111.
10. Єропутова О. О. Аналіз ефективності використання обігових коштів на підприємстві / О. О. Єропутова. // Економіка промисловості. – 2007. – № 2(37). – С.162-167.
11. Купріна Н. М. Удосконалення механізму управління оборотним капіталом в харчовій промисловості. автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.07.01 / Н. М. Купріна. – Одеса, 2006. – 22 с.
12. Лиса О. В. Управління оборотними коштами підприємства: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: 08.04.01 „Фінанси, грошовий обіг і кредит”/ О. В. Лиса. – Дніпропетровськ, - 2006. – 23 с.
13. Лігоненко Л. О. Управління дебіторською заборгованістю підприємства: навч. посіб. / Л. О. Лігоненко, Н. М. Новікова. — К. : КНТЕУ, 2005. — 276 с.
14. Лігоненко Л. О. Управління грошовим потоком: навч.посіб. / Л. О. Лігоненко, Г. В. Ситник. – К.: КНТЕУ, 2005. – 255 с.
15. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства / А. А. Мазаракі, Л. О. Лігоненко, Н. М. Ушакова; [під ред. проф. Н. М. Ушакової] – К.: Хрещатик, 1999. – 800 с.
16. Маргасова В. Г. Управління оборотним капіталом та оцінка його впливу на фінансовий стан підприємств. автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: 08.04.01 / В. Г. Маргасова. – Ірпінь, 2005. – 24 с.
17. Никонович Г.І. Оперативний аналіз в системі управління оборотними активами / Г. І. Никонович. // Тернопільський державний економічний університет збірник наукових праць „Наукові записки”. –Тернопіль. – 2006. – С.69-72.
18. Пан Л. В. Управління обіговими коштами підприємницьких структур / Л. В. Пан //Фінанси України. – 2000. – № 6. – С. 96-99.
19. Свастьянов Р. В. Удосконалення аналізу ефективності використання оборотних коштів підприємства / Р.В. Свастьянов // Економічний вісник Донбасу: науковий журнал. – 2005. – № 1(2). – С.64-69.
20. Соляник Л. Г. Оборотні засоби промислового підприємства: оптимізація управління: моногр. / Л. Г. Соляник— Д. : НГУ, 2009. — 239 с.
21. Сорока Р. Система показників функціонування оборотного капіталу торговельних підприємств / Р. Сорока //Вісник львів. ун-ту ім.І.Франка. Серія екон. 2003. – Вип. 32. – С.212-220.
22. Сорока Р. Чинники впливу на ефективність функціонування оборотного капіталу / Р. Сорока. //Регіональна економіка. – 2003. – №2. – 72-80.
23. Сорока Р. С. Фактори впливу на забезпеченість торговельних підприємств оборотним капіталом / Р. С. Сорока //Фінанси України. – 2003. – № 10. – С. 76-83.
24. Управління оборотними коштами в умовах їх дефіциту: монографія / [Вілкул О. Ю., Нусінов В. Я., Лобов С. П. та ін.].— Кривий Ріг : Видавничий дім, 2006. — 208 с.
25. Фінанси підприємств: підруч. / [за ред. проф. А. М. Поддєрьогіна] 4 [3-тє вид., перероб. та доп.] – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с.
26. Хаматова Л. А. Экономический аспект управления оборотными средствами в кооперативной торговле: монография / Л. А. Хаматова. – Самара: НТЦ, 2001. – 202с.
27. Чубка О. М. Оцінка методів управління оборотним капіталом промислових підприємств / О. М. Чубка, О. М. Рудницька. // Вісник НУ Львівська політехніка. Сер. Проблеми економіки та управління. – 2009. – №640. – С.440-445
28. Штепа Н. П. Економічний аналіз. Ч. II. Аналіз господарсько-фінансової діяльності / Н. П. Штепа, Н. С. Приходько, О. С. Думинець. – Львів: ЛКА, 2005. – 200 с.
29. Юджин Ф. Бригхэм, Майкл С.Эрхардт. Финансовый менеджмент. / [пер. с англ. под ред к.э.н. Е.А. Дорофеева] ; [10-е изд.] – СПб.: Питер, 2007. – 960 с.
30. Booth Elizabeth B. Financial management. — 4. ed. — Boston etc. : McGraw-Hill, 2007. — IV, 662 p.

МАРКЕТИНГОВИЙ АУДИТ ВЕБ-САЙТУ ФІРМИ

Анотація. У статті обґрунтовано об'єктивну необхідність проведення маркетингового аудиту веб-сайту фірми, наведено його об'єкти та складові звіту. Представлено результати проведення маркетингового аудиту вибірки сайтів страхових компаній.

Ключові слова: маркетинговий аудит, веб-сайт, інтернет-страхування

Baluk N., Korjagina S.

MARKETING AUDIT COMPANY WEBSITE

Summary. The article substantiates the objective necessity of a marketing audit company website, lists its units and components of the report presents the results of a marketing audit sampling sites of insurance companies.

Keywords: marketing audit, website, online insurance

1. Вступ

У фірм, підприємств, організацій та установ, що займають значну частку на ринку України, активно проводять маркетингову діяльність, сьогодні набуває все більшої популярності потреба у проведенні маркетингового аудиту – як своєрідного засобу інспектування, ревізії маркетингової діяльності. За визначенням Ф.Котлера, “маркетинговий аудит – це незалежне періодичне всебічне дослідження компанією маркетингового середовища, стратегій і діяльності на предмет виявлення проблем прихованого потенціалу, а також розробки плану дій щодо покращання маркетингу” [1]. Серед складників маркетингового аудиту велике значення має маркетинговий аудит веб-сайту фірми [2].

Питанням важливості створення веб-сайту для ефективної роботи фірми та його постійного аудиту присвячені праці У. Обрі [2], О. Грицай [3], І. Денисової, К. Шевченко [4], О. Охріменко [5], Т. Осентон [6] та ін.

2. Постановка завдання, мета статті

Мета статті - обґрунтування об'єктивної необхідності та складових проведення маркетингового аудиту веб-сайту фірми, представлення результатів проведеного маркетингового аудиту вибірки веб-сайтів українських страхових компаній.

3. Динаміка ринку

Сьогодні ефективність маркетингу в мережі Інтернет дуже висока, особливо для тих категорій товарів, цільова аудиторія яких - молоді люди, що живуть у великих містах. Поряд з уже звичними корпоративними сайтами, банерною і контекстною рекламою, українські фірми активно використовують можливості форумів і соціальних мереж. Значення Інтернет у маркетингу сьогодні не можливо недооцінювати. Про це свідчать дані проведених досліджень (табл. 1-2, рис. 1).

Таким чином, за оцінками різних експертів, в середньому приблизно 20% жителів України є сьогодні користувачами мережі Інтернет. І ця частка, як свідчать дані рис. 1, невинно зростає.

Таблиця 1

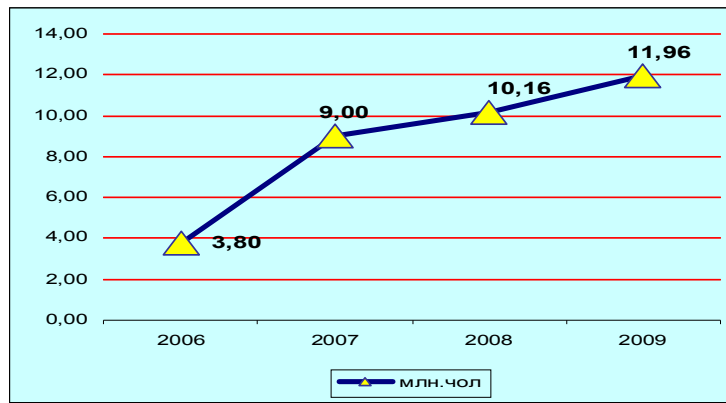
Кількість користувачів мережі Інтернет в Україні за оцінками різних компаній [7]

За даними компанії	Кількість користувачів, млн	Період даних (місяць, рік)	Рівень проникнення, %	Кількість респондентів, чол.
Gemius Ukraine	7,6	Листопад 2009	16,5	42 700
Bigmir-Internet	15,31	Грудень 2009	33,3	Відсутні дані
Gfk-Ukraine	8,25	Жовтень-листопад 2009	17,9 (52,0)**	3 000
TNS	5,4	Осінь 2009	11,7 (33,9)**	5 000
InMid	9,6	Серпень-вересень 2009	20,9 (26,0)***	2 000

* В дужках вказано проникнення в соціальній групі, для якої дослідження є репрезентативним.

** Мешканці міст з населенням понад 50 тис. у віці 14-65 років (GfK) і 12-65 років (TNS).

*** Мешканці України у віці 15-75 років.



Примітка. Розраховано як середнє значення за даними різних компаній: Gemius Ukraine, Bigmir-Internet, GfK Ukraine, TNS, InMind.

Рис. 1. Зростання кількості користувачів мережі Інтернет в Україні за період 2006-2009 рр., млн чол.

Таблиця 2

Цілі використання мережі Інтернет українськими користувачами у 2009 р., %

Мета користування мережею Інтернет	Частка користувачів, %
Доступ до своєї електронної пошти	52
Джерело інформації про товари та послуги	40
Джерело навчальної інформації	37
Новини	29
Завантаження або прослуховування мультимедійних файлів	11

Джерело: За даними GemiusAudience

Аналізуючи цілі використання мережі користувачами (табл. 2), слід зазначити, що доволі значною є частка аудиторії (40%), яка в Інтернеті здійснює пошук інформації про товари та послуги.

використати у своїй діяльності усі комунікаційні та збутові можливості, незалежно від того комерційний чи некомерційний характер має купівля-продаж ними товарів (послуг, робіт, ідей тощо).

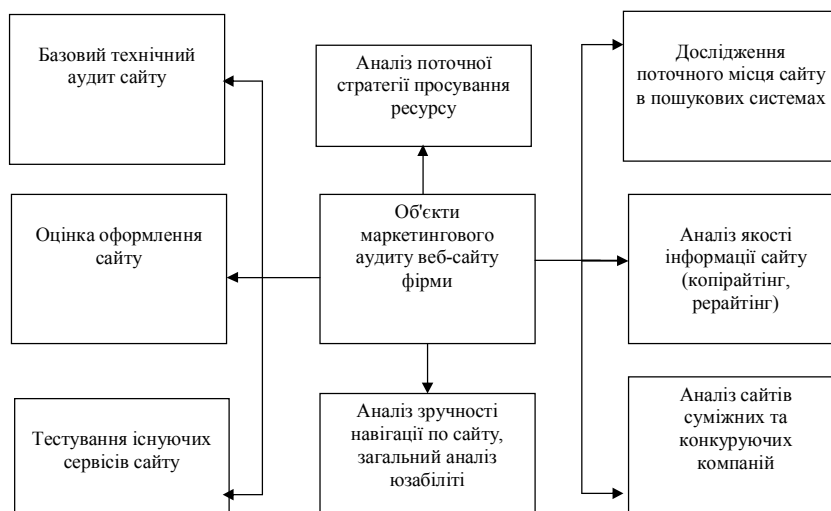


Рис. 2. Об'єкти маркетингового аудиту веб-сайту фірми

Подібний аналіз виступає додатковим мотивом створення веб-сайту для більшості фірм, підприємств, організації чи установ, які намагаються

Робота створеного веб-сайту фірми може проводитись у багатьох напрямках, проте один із них пріоритетний – це залучення максимальної кількості користувачів.

кості відвідувачів–покупців. У випадках неефективної та малоефективної роботи веб-сайту підприємства для з'ясування причин невдач слід провести маркетинговий аудит веб-сайту фірми - комплексну оцінку і перевірку готового сайту з точки зору зручності користування, аналіз аудиторії сайту, стратегії його просування, оцінку конкурентоспроможності ресурсу.

вісів сайту, аналіз поточної стратегії просування ресурсу тощо.

Приклад аудиту сайту практично будь-якої фірми показує, що використовується лише мала частина його маркетингового потенціалу. При цьому вартість аудиту сайту дуже мала порівняно з можливим ефектом, адже оцінка власного сайту фірми й аналіз сайтів конкурентів дозволяють побу-

Таблиця 3

Зміст звіту маркетингового аудиту веб-сайту фірми

Назва розділу	Питання, що розглядаються
Вступ	<ul style="list-style-type: none"> • Опис задач аудиту сайту. • Оцінка оформлення інтернет-сайту. • Перше враження від сайту (чи виникає бажання залишитися або піти з сайту, з яких причин тощо). • Сприйняття сайту (колірне рішення, якість виконання, відповідність дизайну сайту цілям і завданням, відповідність оформлення сайту рівню бізнесу замовника тощо). • Чи відповідає дизайн сайту на запитання: “Чим займається компанія? Що вона пропонує?”. • Зручність читання текстів сайту (контраст, колір, фон, розмір). • Зручність структури сайту. • Співвідношення займаної області між елементами навігації та змістом. • Присутність реклами на сайті і ставлення до неї користувачів (банери, кнопки, посилання тощо). • Зручність схеми проїзду і можливість виведення її на принтер. • Правильність трактування нестандартних для Інтернету значків (іконок), присутність і ефективність символічної графіки на сайті. • Дизайн URL - аналіз імені домену (відображення компанії, лаконічність, складність написання і вимова по телефону і т.д.), рекомендації по доменних іменах.
Аналіз якості текстової інформації сайту, контенту (головна сторінка, сторінки розділів)	<ul style="list-style-type: none"> • Присутність необхідної для користувача інформації. • Корисність інформації. • Можливість оглядового ознайомлення. • Відповідність назв заголовків змістового наповнення розділу. • Аналіз обсягу і змісту текстів. • Правила оформлення текстів: шрифти, заголовки, виділення, посилання та ін. • Частота оновлення змісту сайту.
Аналіз інтернет-ресурсів конкуруючих і суміжних компаній	<ul style="list-style-type: none"> • Оформлення та зручне використання Інтернет-ресурсів. • Наявність і якість онлайн-сервісів. • Вбудовані веб-інновації, нестандартний підхід до позиціонування сайту. • Аналіз подачі інформації. • Підходи до внутрішньої реклами і позиціонування видів продукції.
Рекомендації з розвитку сайту	<ul style="list-style-type: none"> • Тестування існуючих сервісів сайту, оцінка якості їх виконання. • Рекомендації щодо відкриття нових розділів на сайті і їх змісту. • Рекомендації щодо відкриття нових стандартних та нестандартних сервісів. • Рекомендації щодо нестандартного позиціонування продукції та послуг. • Рекомендацій, як збільшити відвідуваність сайту.
Базовий аудит пошукової видимості сайту, рекомендації по впровадженню	<ul style="list-style-type: none"> • Загальні рекомендації по SEO. • Аналіз тегів і рекомендації з оформлення окремих розділів і сторінок з точки зору оптимізації під пошукові машини. • Аналіз якості і кількості зовнішніх посилань на сайт. • Перевірка проіндексованих сторінок сайту. • Перевірка реєстрації сайту в Google, Яндекс, Апорт, DMOZ, Mail.ru, тощо
Базовий технічний аудит сайту	<ul style="list-style-type: none"> • Базовий аналіз журналу помилок веб-сервера клієнта. • Аналіз якості інформації, що виводиться при 404-ій помилці. • Перевірка переданих веб-сервером заголовків.

*Складено за даними компанії «Бізнес Інтернет Технології»

4. Аудит веб-сайту

Об'єктами маркетингового аудиту веб-сайту фірми можуть виступати (рис. 2), зокрема, аналіз якості інформації сайту, тестування існуючих сер-

вувати правильну маркетингову стратегію розвитку підприємства в мережі Інтернет.

За результатами проведення маркетингового аудиту подається звіт, який складається з наступних пунктів (табл. 3):

Результатом проведення маркетингового аудиту веб-сайту фірми повинно бути удосконалення юзабіліті сайту (зручності користування сайтом), збільшення популярності та використання сайту, що призведе, до залучення нових клієнтів, підвищення конкурентоспроможності, іміджу та зростання прибутку фірми.

5. Емпіричні результати

Проведений маркетинговий аудит веб-сайтів українських страхових компаній мав на меті виявити їх збутові та комунікаційні можливості, а також оцінити контент. У межах даної статті подаємо фрагмент аудиту проаналізованих веб-сайтів (75), які за своєю функціональністю є візитною карткою страховика, або інформаційним представництвом. У дослідженні здійснено аналіз веб-сайтів страхових компаній з ризикових видів страхування та зі страхування життя.

Результати аудиту виявили, що 36% проаналізованих сайтів вітчизняних страхових компаній пропонують перегляд свого контенту тільки російською мовою, в тому числі 38% веб-сайтів страховиків зі страхування життя (рис. 3). Частина українських страховиків для підвищення привабливості корпоративних сайтів, з цілком відомих міркувань, пропонує на вибір кілька мов, але обмеженого переліку, – російську, українську й англійську.

оформлення власного сайту однією мовою (56,0% обстежених сайтів);

- звернення на веб-сайтах значної частки страховиків виконані виключно недержавною мовою (37,3%), що обмежує можливості сегментування страхового ринку за демографічними факторами;

- менше половини проаналізованих сайтів виконана у дво- та тримовних варіантах (44,0%), в тому числі 13,3% обстежених сайтів застосовують поєднання трьох мов – української, російської й англійської (АСК „Енергополіс” (м. Київ), ЗАТ СК „Континент” (м. Київ), НАСК „Оранта” (м. Київ), ВАТ „Універсальна” (м. Львів) та ін.).

Вибір мови контенту веб-сайту страхової компанії впливає на сприйняття користувачами змісту страхування, оскільки знання споживачів основної термінології, необхідної для укладення договору страхування, мовою, яку не використовують для заповнення документації, може зменшити зацікавлення клієнтів у страхуванні. Причин подібної поведінки може бути багато: необхідність тривалішого часу на співставлення інформації на різних мовах, неспроможність зіставити інформацію, страх перепитати у працівників страхової компанії незрозумілі поняття тощо.

Кольорове рішення будови сайтів українських страховиків у більшості випадків виконане за

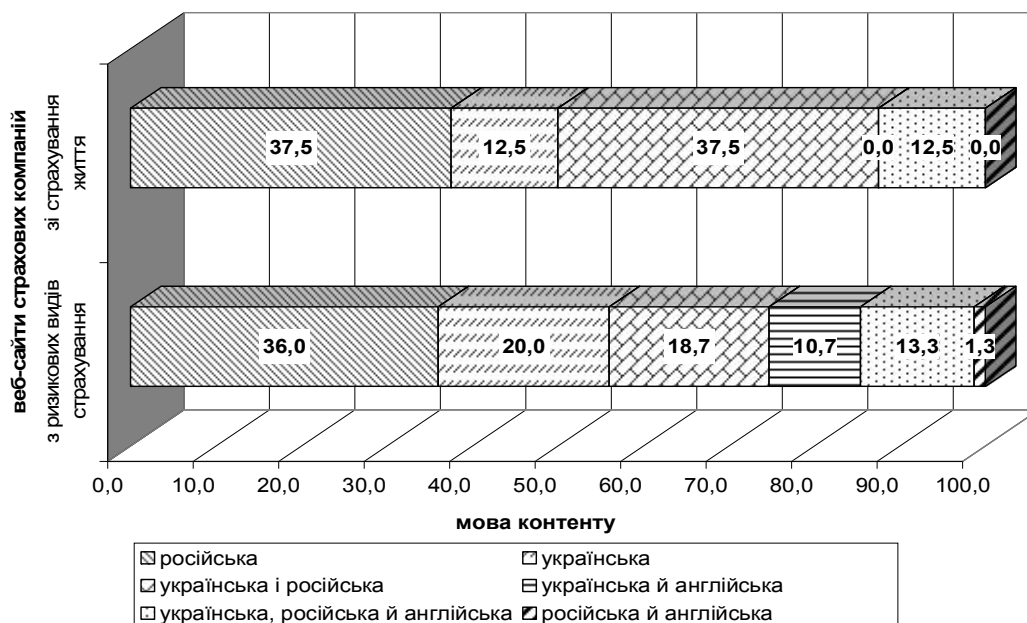


Рис. 3. Діапазон мов контенту веб-сайтів українських страхових компаній, %*

За даними рис. 3, можна зробити наступні висновки:*

- достатньо велика частка страхових компаній не враховують багатомовний склад діючих і потенційних споживачів страхових послуг та здійснюють

допомогою фірмових кольорів, які належать до їх фірмового стилю. Мета використання будь-якого фірмового стилю - закріпити у свідомості споживача позитивні емоції, пов'язані з якістю послуг, високим рівнем обслуговування, надійною репутацією компанії та забезпечити впізнаваність конкретного страховика та послуг, які він надає.

* За результатами дослідження

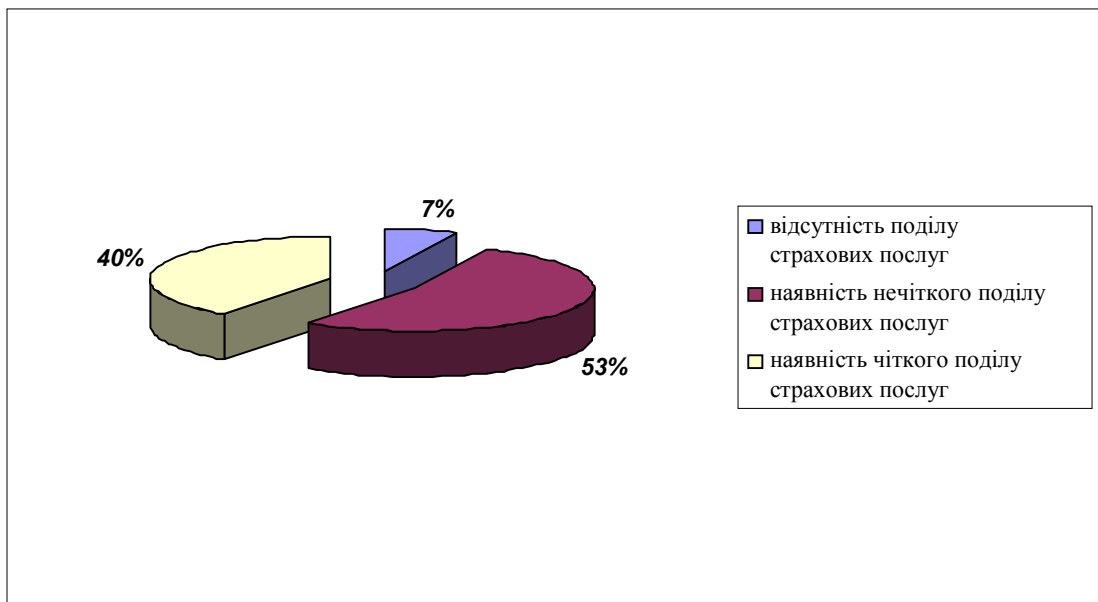


Рис. 4. Розподіл веб-сайтів за наявністю в їх структурі інформації про види страхових послуг, %*

Перевага кожного з проаналізованих сайтів у наявності фірмового стилю, а, отже, і фірмових кольорів, але основний їх недолік - у використанні більшістю українських страховиків подібної, а часто й однакової кольорової гами, що не сприяє їх ідентифікації та індивідуалізації. Найбільшою популярністю у вітчизняних страхових компаній користується гама таких кольорів як зелений, синій та білий. До прикладу, зелений колір основний в оформленні 21,3% проаналізованих сайтів, ще 20,0% сайтів використовують цей колір у поєднанні з іншими, для 9,3% сайтів синій колір пріоритетний у фірмовому стилі та 18,7% сайтів використовують поєднання синього та інших кольорів. Науково доведено, що вдале використання кольору виступає потужним фактором психологічного впливу на прихильність людини до того чи іншого об'єкту. Проте деякі з українських страховиків ігнорують цей тезис, використовуючи такі кольори або їх поєднання у своєму фірмовому стилі, які перешкоджають споживачеві сприймати їх так, як цього хоче страховик. Так, наприклад, одна з відомих українських страхових компаній використовує на своєму сайті поєднання червоного і чорного кольорів, які є неполярними і несуть у собі почуття небезпечності та пригніченості, що суперечить основним постулатам страхування. І, навпаки, фірмовий стиль страхової компанії, кольорами якого є поєднання синього і зеленого, повинен підкреслити сильний контраст між енергією та спокоєм, створити враження життєствердження та імпульсивності діяльності страховика.

До фірмового стилю, окрім фірмових кольорів, входять також фірмовий логотип, фірмовий блок, фірмове гасло, фірмовий комплект шрифтів та інші константи, але їх аналіз у веб-сайтах українсь-

ких страхових компаній ще потребує додаткових досліджень. Варто лише зазначити, що вони теж вимагають ретельного аналізу як з боку самих страховиків, або їх маркетингових служб, так і з боку відповідних фахівців. Оскільки, наприклад, використання такого гасла як „Ми подбаємо про Ваш спокій” відомим вітчизняним страховиком стимулює виникнення асоціацій у споживача, в першу чергу, не зі страхуванням, а з послугами в іншій галузі.

Структура веб-сайтів українських страхових компаній дуже подібна та включає такі основні елементи як інформація про компанію, види страхування та перестрахування, умови договору страхування, ліцензії, представництва, вакансії, зв'язок з клієнтами, калькулятор з деяких видів страхування, статті (публікації або посилання на них) та інші додаткові послуги, наприклад, словник основних термінів у страхуванні і законодавча база зі страхування.

Аналіз результатів дослідження свідчить, що 6,7% проаналізованих веб-сайтів українських страхових компаній не дають жодної інформації про перелік пропонованих послуг, у 53,3% сайтів ця інформація неповна, тобто на сайті програми страхування подані у вигляді простого переліку або у вигляді іншого поділу, наприклад, на обов'язкові та добровільні види страхування (рис. 4^{*}). І тільки 40,0% страховиків на своїх сайтах подають споживачеві достатньо повну інформацію про види страхування як для фізичних, так і для юридичних осіб.

Поширене використання вітчизняними страховиками страхового калькулятора, який дає можливість споживачеві розрахувати ймовірний

* За результатами власного дослідження

розмір страхової премії з певного виду страхування за багатьма критеріями. Як правило, це стосується страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів (водійський стаж, рік випуску транспортного засобу, розмір страхової суми, середньоринкова вартість транспортного засобу, вік страхувальника, кількість ДТП тощо) та страхування туристів. 40,0% проаналізованих веб-сайтів українських страхових компаній містять функцію калькулятора, в тому числі 50,0% сайтів страховиків зі страхування життя.

Не всі страховики, які мають власний веб-сайт, розміщують на ньому інформацію про себе, тобто про компанію, рік її заснування, основних клієнтів, ліцензії тощо. Один з сайтів (1,3%) не містив жодної інформації про страхову компанію, окрім її назви. На 32,0% сайтах вітчизняних страховиків відсутня інформація про ліцензії, згідно з якими повинна діяти компанія на ринку, 41,3% сайтів страхових компаній приховує від своїх споживачів власну фінансову звітність, забуваючи, що найкращим виявом надійної репутації та престижу фірми є відкритість та прозорість у демонстрації своїх фінансово-економічних показників.

Інформують своїх клієнтів про законодавчу базу зі страхування та зміни в ньому 48,0% веб-сайтів українських страхових компаній, словник необхідних страхових термінів подають 60,0% сайтів.

вання з користувачами (рис. 5*). Найпопулярнішим виявився спосіб зворотного зв'язку з клієнтами через факс – таку послугу надає 29,3% сайтів українських страхових компаній, безкоштовну телефонну лінію пропонують 22,7% страховиків в мережі Інтернет, скористатися електронною поштою можна на 17,3% сайтів, форум використовує 13,3% сайтів страховиків, підписку на новини – 12,0%. Залишити запис та адресу в гостьовій книзі можна, відвідавши 5,3% сайтів українських страхових компаній, така ж частка сайтів (5,3%) пропонує для клієнтів таку послугу як виклик агента або консультанта. До інших способів зворотного зв'язку з клієнтами належать корисні посилання, книга відгуків, дисконтний клуб та ICQ.

Загалом послугу ICQ, тобто спілкування та зв'язок з клієнтом в режимі он-лайн, було запроваджено лише на одному з 75 проаналізованих та діючих веб-сайтів українських страхових компаній, проте на момент відвідин сайту цієї страхової компанії ця послуга не була активована, тобто нею не можна було скористатися. Так само й інші, вищезгадані, способи зворотного зв'язку з клієнтами не завжди є діючими, тобто на сайті страховика є гіперпосилання на подібну послугу, але нею не завжди можна скористатися, часто заявлені послуги зв'язку зі споживачем є номінальними.

Використання опції ICQ лише одним із сайтів свідчить про технічну незрілість та економічно-

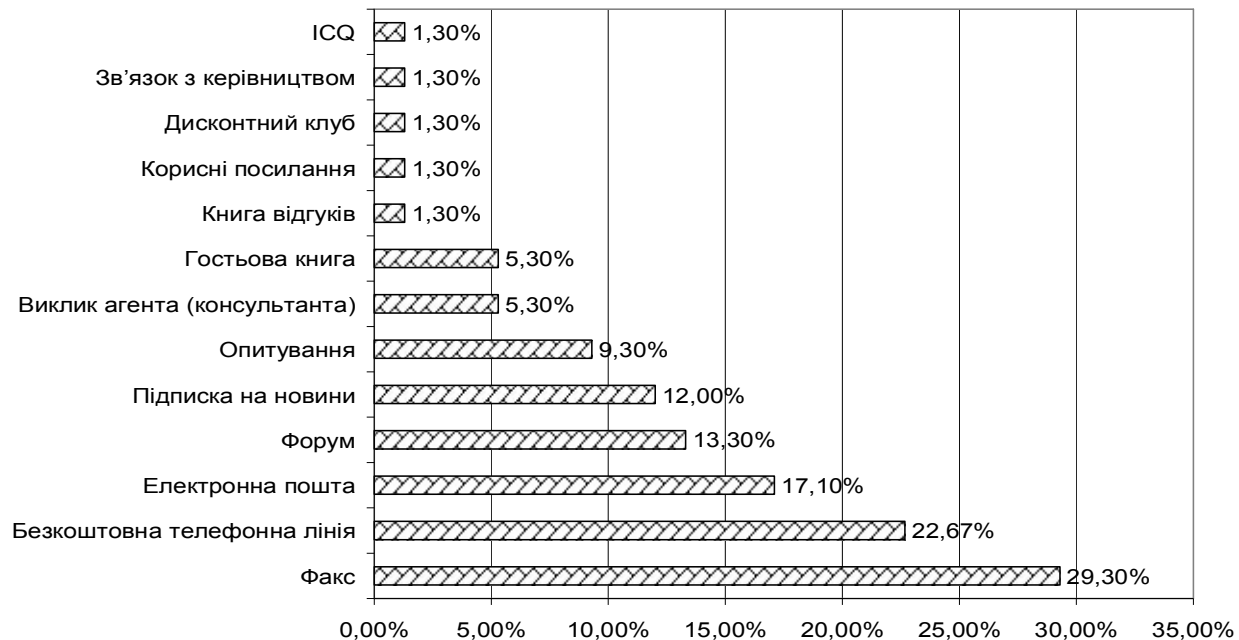


Рис. 5. Способи контакту з клієнтами веб-сайтів українських страхових компаній, %*

Жоден з проаналізованих веб-сайтів українських страхових компаній не передбачає роботу зі споживачами своїх послуг в режимі он-лайн (реального часу). Проте більшість з них пропонують інші, не менш ефективні, способи контакту-

технічну обмеженість ресурсів веб-представництв вітчизняних страховиків. Окрім зазначеної можливості спілкування в реальному часі, існує й багато

* За результатами дослідження

інших, наприклад, Skype, проте їх не було виявлено при дослідженні.

У процесі дослідження з'ясовано, що територіально більшість сайтів належать страховикам з м. Києва – 80,1%, з м. Донецьк – 4% сайтів, з м. Одеса – 5,3% сайтів, з м. Запоріжжя і Харків – по 2,7%, по одному сайту з усіх проаналізованих представлено страховими компаніями з м. Львів, Ужгород, Сімферополь і Тернопіль.

6. Висновки

Проведений маркетинговий аудит вибірки веб-сайтів українських страхових компаній свідчить про використання лише незначної частки їх реального потенціалу. Страхування належить до послуг пасивного попиту, тобто серед споживачів не спостерігається ажіотажу при їх купівлі, тому страховик повинен прикласти максимум зусиль, щоб донести до потенційного клієнта весь масив інформації про страхові послуги, які він пропонує, та яку користь від їх споживання отримує страхувальник. Створення власного корпоративного веб-сайту виступає одним з ефективних способів збуту та комунікації страховика за умови вмілого використання ресурсів мережі Інтернет при розробці маркетингової стратегії. Переважна більшість українських страхових компаній (81,5% веб-сайтів) з цією метою не використовують мережу Інтернет. До цієї групи страховиків потрапили й ті компанії, веб-сайти яких були розроблені, але на час проведення дослідження не були активні. Ті ж 18,5% страховиків, які мають власний веб-сайт, використовують його насамперед як свою візитну картку або як інформаційне представництво. Жоден із проаналізованих сайтів не дозволяє користувачам купити страхову послугу та не виконує функцій віртуального офісу, тобто не містить інформацію про механізм купівлі договору страхування в режимі реального часу та про форму його оплати (готівкою, кредитною картою, через депозитний рахунок тощо). Ті веб-сайти українських страхових компаній, які були діючими на період проведення дослідження, дозволяють користувачам ознайомитись з інформацією про страхові послуги, умови укладення договору страхування, провести для себе розрахунки розміру страхового платежу за допомогою страхового калькулятора та виявити бажання застрахуватися, скориставшись можливостями електронної пошти, форуму. В подальшому дії споживача щодо придбання полісу переміщуються в офіс страховика або його посередників (агентська мережа, банківські установи, туристичні фірми тощо).

Страховик повинен також визначити, на які сегменти споживачів він орієнтується, та диференціювати наповнення сайту у залежності від орієнтації на потреби й запити визначених сегментів. Способи контакту з корпоративними клієнтами, партнерами та інформація, призначена для них, пот-

ребує застосування інших ресурсних можливостей, ніж для фізичних осіб. Також необхідно визначити обсяг робіт зі створення веб-сайту та скласти його бюджет. Мінімальні витрати на створення сайту включають оплату хостингу (місця на сервері), трафіка, оренди високошвидкісного доступу до свого сайту і передачі інформації з нього, оплату праці виконавцям, провайдеру, вартість створення дизайну, наповнення веб-сайту, його зручної навігації. При цьому варто скористатися послугами фахівців в даній сфері та визначити джерела фінансування подібного проекту. Одним із ключових питань створення веб-сайту є його структурне наповнення, саме від нього залежить успіх проекту. Необхідно продумати тип і формат подання інформації, структурованість даних, тематику розділів, форму подачі матеріалів, їх наповнення, доцільність та важливість розміщення гіперпосилань. Також важливо визначити, хто саме буде займатися інформаційним наповненням сайту та його оновленням, адже сайт, на якому присутня незмінна інформація, може привабити користувача на короткостроковий період часу. Навігація сайту повинна бути максимально зрозумілою та зручною, містити дублюючі один одного інструменти. Дизайн сайту повинен розроблятися з врахуванням графічних можливостей мережі, вигідно відрізнятися від вже існуючих та відповідати фірмовому стилю страховика та цінностям його корпоративної культури.

Пропонуємо вітчизняним страховикам, які мають власний корпоративний веб-сайт або планують його розробити, приділяти увагу не лише зовнішньому оформленню сайту, але й внутрішньому наповненню, не забуваючи про ефективність тих чи інших мережевих ресурсів. Першочерговими функціями веб-сайту повинні бути функціональність, якісний дизайн та інформативність.

Споживач найчастіше потрапляє на сайти страховиків через певні пошукові системи, тому страховикам або тим організаціям, які обслуговують їхні сайти, доцільно здійснювати ряд заходів з прощтовхування самого сайту за допомогою таких засобів як періодичне розсилання повідомлень зацікавленим особам (мережевий прямий маркетинг); реєстрація сайту у пошукових системах, веб-каталогах, „жовтих сторінках” та на тематичних інформаційних серверах; розміщення оплачуваних посилань на найпопулярніших серверах (інтерактивна реклама); банерна і мозаїчна реклама; таргетинг, оплачені лістинги тощо.

Використання веб-сайту в діяльності страхових компаній виступає важливим та потужним інструментом маркетингової політики комунікацій і розподілу в гіпермедійному середовищі Інтернет. Проте вважаємо, що очікування та прогнози аналітиків ринку щодо збільшення обсягів продажу страхових послуг через віртуальну мережу неви-

правдані і дещо завищені. На сучасному етапі мережа Інтернет повинна розглядатися страховими компаніями як ефективний комунікаційний засіб впливу на поведінку дійсних і потенційних страхувальників та додатковий спосіб реалізації страхових полісів.

Перспектива подальших досліджень вбачається у вивченні таких питань: розробці переліку конкретних рекомендацій з розвитку сайтів, позиції нових маркетингових заходів на веб-сайтах з метою удосконалення комунікаційної політики фірми, дослідження веб-ресурсів підприємств різних сфер діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф.Котлер ; [пер. с англ.; общ. ред. и вступ. ст. Е.М. Пеньковой]. – М. : Прогресс, 1990. – 736 с.

2. Обри У. Аудит маркетинга / У.Обри ; [пер с англ.]. – Днепропетровск : Баланс-Клуб. – 368 с.

3. Грицай О. Інтернет – маркетинг – реальна віртуальність? / О. Грицай // Страхова справа. – 2006. – №2. – С. 78 – 80.

4. Денисова І. Дослідження поведінки користувачів Інтернет. Практичні аспекти створення Інтернет – представництва компанії / І. Денисова, К. Шевченко // Страхова справа. – 2005. – №4 – С. 88–90.

5. Охріменко О. О. Страховий захист: менеджмент, маркетинг, економіка безпеки : навч. посібник для студ. вищих навч. закладів / О. О. Охріменко – К. : Міжнародна агенція „BeeZone”, 2005. – 416 с.

6. Осентон Т. Новые технологии в маркетинге: золотой ключик к лояльности потребителей / Т. Осентон ; [пер. с англ.]. - М.: Издательский дом “Вильямс”, 2003. – 304 с.

7. Інтернет-аудиторія України / В.Штонда // “КО”. – 2010 – №4 (715) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.**

УДК 657.1

Досій Т. І.

ОРГАНІЗАЦІЯ ІНТЕГРОВАНОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО

Анотація. Звертається увага на інтеграцію обліку в сучасних умовах, яку можна розглядати по відношенню до всієї системи господарського обліку та окремо бухгалтерського обліку. Інтеграція бухгалтерського обліку стосується трьох проблем, які полягають у поєднанні управлінського і фінансового обліку; бухгалтерського і податкового обліку; та в побудові обліку відповідно до вимог міжнародних стандартів фінансової звітності. Виділяються основні організаційні передумови для застосування інтегрованої системи обліку витрат.

Ключові слова: інтеграція обліку, контроль, собівартість, зобов'язання, фінансовий результат, маржинальний дохід

Dosiy T.

ORGANIZATION OF THE INTEGRATED ACCOUNT OF CHARGES IS ON PRODUCTION

Summary. In this article attention applies on integration of account in modern terms, which can be examined in consideration to all system of economic account and separately record-keeping. Integration of record-keeping touches three problems which consist in combination of administrative and financial account; book-keeping and fiscal accounting; but in the construction of account in accordance with the requirements of international standards of record-keeping. The basic organizational are selected pre-conditions for application of the integrated system of account of charges.

Keywords: integration of account, control, prime price, obligation, financial result

1. Вступ

Для забезпечення ефективності господарювання, в ринкових умовах виникає необхідність підвищувати оперативність одержання необхідної інформації для зовнішніх та внутрішніх користувачів. Бухгалтерський облік, забезпечуючи управління економічною інформацією про витрати на виробництво, потребує певної організації та удосконалення, що значною мірою впливатиме на управління витратами підприємства.

В останні роки вітчизняні та зарубіжні вчені ведуть дискусію щодо форм та методів організації обліку витрат. Деякі вчені та дослідники притримуються думки про відокремлення фінансового обліку від управлінського, інші наполягають на інтегрованій системі обліку. Основою причиною для відокремлення фінансового та управлінського обліку є, відмінність завдань, що вони виконують. Наприклад, завдання управлінського обліку полягає у встановленні норм витрат сировини та матеріалів, енергії, робочого часу, праці, заробітної плати і всіх інших виробничих витрат. Оперативно отримані дані управлінського обліку дають основу для аналізу і вчасного вирішення різних проблем. Щодо завдань фінансового обліку, то вони полягають у виявленні і відображенні в обліку стану активів, зобов'язань, капіталу та визначенні фінансових результатів діяльності підприємств.

Більшість науковців, які вважають за недоцільне відокремлювати фінансовий облік від управлінського, переконані в тому, що саме інтегрована система бухгалтерського обліку у багатьох випадках є найефективнішою для підприємств України. Більшість промислових підприємств розвинутих країн світу (США, Великобританії, Канади та інших країн англосаксонської групи) використовують інтегровану систему обліку, яка забезпечує калькулювання собівартості окремих видів продукції та контроль витрат на її виробництво.

2. Постановка завдання

Поняття „інтеграція обліку” виникло недавно, з початку функціонування інформаційних систем та створення належної бази даних при використанні комп'ютерної техніки для глибокого економічного аналізу, тому, на нашу думку, виникає проблема у поглибленому дослідженні організації інтегрованого обліку витрат на виробництво.

3. Огляд літературних джерел

Дане поняття різні автори трактують по різному. В. Палій і Я. Соколов бачать у ньому систему економічної інформації, яка формується на даних господарського обліку [7, с. 40; 9], подібну думку висловлює М. Білуха [3, с.18] та професори В.С. Рудницький і Я.А. Гончарук [11]. М. Барановський, Є. Барановський розглядають „інтеграцію обліку” як удосконалення планової та регулюючої інформації з подальшим аналізом та уніфікацією бухгал-

терських, статистичних і оперативних даних [1, с.122]. С.Діордіца характеризує її як інтегровану систему обробки даних, де інформація обробляється за єдиною схемою на основі єдиних для різних завдань вихідних, нормативних і довідкових даних [5, с.58].

Іншу точку зору висловлює М. Белов. Він пише, що багато завдань, передбачених відокремленим веденням оперативно-технічного, бухгалтерського і статистичного видів обліку, можна вирішити організацією єдиної системи господарського обліку, в якій будуть об'єднані (або інтегровані) його окремі види [2, с. 45-52]. Г. Кірейцев визначає основні напрями інтеграції бухгалтерського обліку. основними напрямками якої він вважає інтеграцію бухгалтерського, статистичного та оперативно-технічного обліку. Також до основних напрямів він відносить організаційно-методичну інтеграцію на основі створення єдиної економічної служби та інтеграцію освіти, науки і практики бухгалтерського обліку [6, с. 76-77].

Інші автори, зокрема Я. Соколов вважає, що подібні факти привели до виникнення поняття „інтегральна бухгалтерія” на основі єдиної схеми записів [10, с. 334].

4. Результати

За сучасних умов інтеграцію обліку можна розглядати по відношенню до всієї системи господарського обліку та окремо бухгалтерського обліку. Інтеграція бухгалтерського обліку стосується трьох проблем, які полягають у поєднанні управлінського і фінансового обліку; бухгалтерського і податкового обліку; та в побудові обліку відповідно до вимог міжнародних стандартів фінансової звітності.

Дослідження можливості інтегрованого обліку витрат на виробництво ґрунтується на тому, що використовується єдина інформаційна система обліку, вона служить для прийняття управлінських рішень, відбувається широке застосування автоматизованих систем обробки облікової інформації.

Дослідження стану обліку витрат показує, що для підприємств з виробництва мінеральних вод потрібно побудувати облік витрат за інтегрованою системою, яка передбачає взаємозв'язок фінансового та управлінського обліку витрат.

В інтегрованій системі обліку витрати на виробництво відображаються у фінансовому обліку на рахунку „Основне виробництво”, а управлінський облік деталізує витрати в розрізі видів продукції, центрів витрат і сфер відповідальності в аналітичному обліку.

Основними організаційними передумовами для застосування інтегрованої системи обліку витрат є:

1. Рівень розвитку виробничого обліку і діяльності структурних підрозділів підприємства. Залежно від деталізації обліку за місцями ви-



Рис. 1. Організація інтегрованого обліку витрат на виробництво

никнення витрат, центрами відповідальності, його поглибленням змінюється і ступінь аналітичності обліку витрат.

2. Оперативний контроль за собівартістю. На багатьох підприємствах застосовується прогресивний спосіб документування відхилень від діючих норм в ході виробництва, що дозволяє оперативно виявити причини відхилень і впливати на них з метою попередження негативних наслідків;

3. Ступінь забезпеченості адміністративного персоналу, засновників, акціонерів інформацією для прийняття управлінських рішень. Повнота цієї інформації, скорочення періоду її представлення, забезпечення інформацією необхідних рівнів управління розширюють можливості управлінського впливу на процес формування собівартості продукції. Але водночас зменшується або підвищується ступінь

деталізації внутрішньовиробничого обліку та його трудомісткість. Це, як правило, погіршує контроль за витратами в процесі виробництва продукції і знижує вплив управління на собівартість продукції (робіт, послуг) [4, с. 48].

При впровадженні інтегрованої системи обліку витрат виникає питання хто повинен займатися таким обліком і чи потрібно організувати нові структури, наприклад відділ управлінського обліку. Єдиної відповіді тут не існує. Кожне підприємство вибирає той шлях, який йому більше підходить.

Також можливим є варіант організації ведення інтегрованого обліку витрат в рамках уже існуючої фінансово-облікової служби. Так, в кожному підрозділі визначаються особи, відповідальні за ведення управлінського обліку за своїм напрямком, у працівників з'являються нові функції. Основ-

ними також будуть професійні вимоги до бухгалтерів-управлінців, складаються посадові інструкції, розподіляються функціональні обов'язки та інше.

При організації інтегрованої системи обліку витрат повинно здійснюватись формування рахунків за групами видів витрат і облік витрат за визначеними факторами. На цьому ж етапі впровадження інтегрованої системи обліку витрат особливу увагу приділяють особливостям визначення маржинального доходу, який показує величину позитивного результату при порівнянні доходу від реалізації і змінними витратами. Він є джерелом покриття постійних витрат і повинен забезпечити отримання прибутку. Маржинальний дохід на одиницю продукції являє собою різницю між ціною реалізації цієї одиниці і змінними витратами на неї. Доля маржинального доходу у виручці розраховується за формулою:

$$\text{Доля маржинального доходу у виручці} = \frac{\text{маржинальний дохід}}{\text{виручка}} * 100 \quad (1)$$

На наступному кроці організації інтегрованого обліку розробляється та вводиться в дію автоматизована система формування бази даних інтегрованого обліку із застосуванням специфічних методів обробки інформації (рис. 1).

Найбільш суттєвим елементом в системі інформаційних даних внутрішньої звітності є “Звіт про фінансові результати”, так як в ньому фіксуються види витрат, що дозволяють оцінити роботу підприємства чи окремого структурного підрозділу і встановити оптимальну залежність алгоритму “витрати-прибуток”. У зв'язку з цим необхідно сформулювати схему системи внутрішньої звітності для підрахунку кінцевого результату.

Визначений таким чином кінцевий результат повинен відповідати кінцевому результату, що розрахований у фінансовому обліку і відображений на рахунку фінансового результату. Дана модель являє собою методологічну основу внутрішньої звітності, яка повинна прослідковуватися у всіх внутрішніх звітах підприємства.

Організація обліку витрат на виробництво в значній мірі залежить від правильного документування спожитих ресурсів підприємства.

Доказовість витрат на підприємствах з виробництва мінеральних вод досягається суцільним та безперервним документуванням господарських операцій та процесів, що відбуваються на цих підприємствах і пов'язаних з використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Документування витрат може здійснюватись як вручну, так і з використанням засобів автоматизації. Причому складання документів відбувається як в процесі здійснення господарських операцій, дослідження змін, що відбуваються під час здійснення господарських процесів та в процесі узагальнення даних про витрачені ресурси для потреб управління.

Шляхом документування господарських операцій, пов'язаних з витрачанням ресурсів здійснюється у бухгалтерському обліку первинне спостереження за здійсненими витратами. Фіксація економічної інформації в первинних носіях є юридичним доказом проведених витрат і вихідною передумовою для забезпечення обліку, контролю та аналізу за виникненням та формуванням витрат в розрізі елементів і статей. Документом, який регламентує порядок створення, приймання і відображення в обліку та зберігання первинних документів на підприємствах всіх форм власності в Україні є „Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 року №88 [8].

Можливість інтегрованого обліку витрат на виробництво ґрунтується на тому, що використовується єдина інформаційна система обліку, вона служить для прийняття рішень, хоча й різної спрямованості, все ширше використовуються автоматизовані системи обробки інформації. Дослідження показують, що організація обліку витрат на виробництво залежить від ступеня поєднання фінансового і управлінського обліку. Система сучасного обліку витрат та його організаційні засади не можуть надалі будуватись на заданих технологіях і методах.

5. Висновки

Отже, ми можемо дійти висновку про те, що інтеграція обліку - це створення системи облікової інформації на основі поєднання даних різних видів обліку, тобто коли дані одного обліку органічно поєднуються з даними іншого, не порушуючи загальну методологію фіксації, збирання і обробки даних. Інтеграція обліку витрат досягається через „включення” рахунків управлінського обліку в загальну систему рахунків, в результаті чого вони кореспондують з рахунками фінансового обліку.

Також, в умовах ринкових відносин, коли трансформація бізнес-процесів стимулює появу нових методів, схем і підходів, роль організації інтегрованого обліку витрат на виробництво значно зростає. Концепція організації інтегрованого обліку витрат на виробництво має передбачати комплексний системний підхід та особливу увагу повинно приділятися методології обліку виробничих витрат, що в подальшому планується розглядати в наукових статтях та в подальших дослідженнях. Лише на основі такого підходу може існувати система обліку витрат, здатна забезпечити вирішення економічних проблем, можливості виявлення додаткових резервів оптимізації витрат на виробництво підприємств з виробництва мінеральних вод.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Барановский Н. Система экономической информации в сельском хозяйстве учеб. пособие: / Н. Барановский, Е. Барановский. – М.: Статистика. 1974. – 207 с.
2. Белов М. Инструментальні засоби управління: навч. посібник / М. Белов, Ю. А. Проценко, П. И. Чаленко – К.: Либідь, 1993. – 248 с.
3. Білуха М. Микитенко Т. Теоретичні та методологічні засади електронного обліку господарської діяльності / М. Білуха, Т. Микитенко – Бухгалтерський облік і аудит.-2004.-№12. – С.15-24.
4. Бородин О. Внутрішньогосподарський (управлінський) облік: концепція і організація / О. Бородин // Бухгалтерський облік і аудит. 2001. – №2. – С.45-53.
5. Диордица С. Учет и анализ затрат на производство при машинной обработке информации / С. Диордица - М.: Статистика - 1978. – 543 с.
6. Кірейцев Г. Фінанси підприємств: навчальний посібник / Г. Г. Кірейцев. – [2-е вид. перероб та доп.] – К.: ЦУЛ, 2002.
7. Палий В. Ф. Концепция развития бухгалтерского учета / В. Ф. Палий - Бухгалтерский учет. – 1993. – №5. – С. 56.
8. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 року №88.
9. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет от истоков до наших дней: учебное пособие для вузов / Я. В. Соколов - М.:Аудит, ЮНИТИ,1996. – 638 с.
10. Соколов Я.В. История развития бухгалтерского учета / Я. В. Соколов – М.: Финансы и статистика, 1985 – 367 с.
11. Гончарук Я. А. Аудит : навч. посіб. / Я. А. Гончарук, В. С. Рудницький– К. : Знання, 2007. – 443 с.

УДК 657.1:655

Должанський А. М.

МЕТОДИКА РОЗПОДІЛУ НЕПРЯМИХ ВИТРАТ НА ВИГОТОВЛЕННЯ ПОЛІГРАФІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Анотація. Розроблено і запропоновано методику обліку та розподілу непрямих витрат за нормативним методом комплексних статей витрат у системі синтетичних рахунків. Запропонована раціональна інформаційна модель розподілу непрямих витрат за центрами відповідальності з урахуванням технологічних особливостей поліграфічних підприємств.

Розроблені формули, які побудовані на алгоритмі математичної матриці.

Ключові слова: непрямі витрати, центри відповідальності, бази розподілу, комплексні статті витрат, собівартість виготовленої продукції

Dolzhansky A.

DISTRIBUTION METHOD IN INDIRECT COST OF MANUFACTURE OF PRINTED PRODUCTS

Summary. Developed and the method of calculation and allocation of indirect costs for the standard method of complex system of costs in synthetic accounts. The rational model of information distribution of indirect costs by responsibility centers with technological features vrahuvannyami printing company.

Developed a formula based on the algorithm matymatychnoyi matrix

Keywords: indirect costs, responsibility centers, base distribution, integrated expenditure, the cost of manufactured products

1. Вступ

В умовах ринкової економіки виникає необхідність докорінної переорієнтації системи оцінки ефективності діяльності підприємств, заснованих на різних формах власності. Значною мірою вирішення проблем ефективного розвитку та економічного зростання поліграфічних підприємств залежить від удосконалення системи управління непрямыми виробничими витратами та формування собівартості друкованої продукції.

Сучасна система бухгалтерського обліку повинна активно сприяти: успішному забезпеченню реального використання ринкових інструментів і ґрунтуватися на ефективній системі управління витратами; єдиному підході до вирішення обліково-економічних завдань незалежно від рівня управління; можливості здійснення управління витратами на різних стадіях виробничого циклу; застосуванню ефективних методів розподілу витрат; оперативному відображенню економічної інформації; застосуванню нової техніки та прогресивних технологій. У зв'язку з цим виникає потреба у докорінній зміні господарського механізму, який регулює економічні процеси, а це вимагає створення якісно нової системи управління, оновлення змісту та методології обліку і контролю

У статті поставлено за мету проаналізувати організацію системи обліку непрямих витрат, формування інформації в контексті руху облікової інформації за видами поліграфічної продукції в розрізі окремих замовлень з її подальшим узагальненням у межах суб'єкта господарювання. При цьому важливого значення надається контролю за дотриманням встановленого кошторису та структури їх поточного розподілу. Формування системи обліку непрямих витрат з подальшим визначенням інформації щодо величини загальновиробничих і адміністративних витрат, витрат на збут та інших витрат операційної діяльності.

2. Огляд літературних джерел

Дослідження питання обліку непрямих витрат та достовірне формування інформації щодо величини загальновиробничих і адміністративних витрат, витрат на збут та інших витрат операційної діяльності розглядали провідні вчені-економісти: проф. О. Бородкін [1], проф. З. В. Гуцайлюк [2, с.57], проф. В. О. Озеран [5], проф. В.С. Рудницький [8], проф. Н. М. Ткаченко [9, с.331], проф. І. Е. Тішков та економіст А. І. Балдінов [4, с. 253], проф. Я. В. Соколов [7, с. 235].

За результатами досліджень нами встановлені наявні принципи протиріччя у методах розподілу витрат на виробництво між видами продукції та центрами відповідальності. З цього приводу професор Я. В. Соколов зазначає, що "...існуючі системи детального обліку собівартості переслідують прямо протилежні цілі. Їх ідеал –

максимальний поділ витрат за статтями та об'єктами і чим послідовніше проводиться цей поділ, тим краще повинні бути розроблені методи розподілу витрат" [7, с. 235].

Вважаємо, що для позбавлення в подальшому від помилок при розподілі непрямих витрат необхідно розробити методи розподілу з врахуванням галузевих особливостей виробництва. Щодо найбільш розповсюдженого методу – розподілу пропорційно заробітній платі основних працівників, проф. З. В. Гуцайлюк слушно зауважує, що "...існуючий метод розподілу пропорційно основній заробітній платі, набагато скорочує сам процес розмежування, проте він економічно необґрунтований. Справа в тому, що при такому розподілі більшу частину витрат на утримання та експлуатацію обладнання відносять на ті виробниці, виробництво яких найменш механізовано, оскільки частка заробітної плати в наведених виробках є вищою, ніж у виробках механізованого випуску. Це викривлює собівартість" [2, с. 57].

Ми вважаємо, що найбільш прогресивним напрямом в удосконаленні розподілу непрямих витрат вважають застосування комбінованого способу, за яким окремі статті комплексних статей витрат розподіляються у відповідності до обраних для них баз розподілу. З цього приводу професор Н. М. Ткаченко відмічає, що "...непрямі витрати створюють комплексні статті калькуляції (тобто складаються з витрат, що включають декілька елементів), котрі відрізняються за функціональною роллю у виробничому процесі" [9, с. 303].

3. Основна методика розподілу непрямих витрат

В ході проведених досліджень було визначено, що на синтетичному рахунку 91 "Загальновиробничі витрати" викликають труднощі у застосування єдиного методу розподілу витрат із використанням наступних об'єктивних причин:

– до цього рахунку залучаються різні за економічним змістом статті витрат, що зумовлює застосування відповідних баз розподілу;

– на поліграфічних підприємствах застосовується значна кількість технологічних систем, у кожній з яких виготовляються неоднорідні види продукції, отже згадані витрати не можуть належати до конкретного виробу методом прямого підрахунку, що спричинює необхідність організації обліку непрямих витрат у місцях їх виникнення;

– при застосуванні електронно-обчислювальної техніки з'являється можливість організації обліку за комплексними статтями витрат з подальшим виділенням аналітичних рахунків,

Проведення групування витрат за центрами відповідальності та статтями для задоволення вимог управлінського обліку здійснюється трансформація витрат на рахунках 9 класу. До таких рахунків слід віднести: 91 "Загальновиробничі

витрати”, 92 “Адміністративні витрати”, 93 “Витрати на збут”, 94 “Інші витрати операційної діяльності”.

приємств упровадження ефективних організаційних структур, які б забезпечували можливість оперативного реагування на зміни в економічному сере-

Таблиця 1

Умовні позначення до формул

Позначення	Зміст позначення
D_b	загальна сума відхилень від норм витрат з утримання та експлуатації машин і устаткування в цеху
D_{bj}^{mp}	сума відхилень матеріальних або трудових витрат, віднесена на j -ий вид поліграфічної продукції, в якій містяться витрати з утримання та експлуатації машин і устаткування
D_{bi}	сума відхилень витрат з утримання та експлуатації машин і устаткування i -го виду виробничого обладнання
mp	питома вага відхилень з матеріальних або трудових витрат до загальної суми відхилень за окремим субрахунком витрат з утримання та експлуатації машин і устаткування
m, p	ознака, що характеризує належність до матеріальних або трудових витрат
e	номер (назва) субрахунку витрат з утримання та експлуатації машин і устаткування при значенні e від 1 до n
n	кількість субрахунків витрат з утримання та експлуатації машин і устаткування при $n = \sum e$
T_i	машино-години відпрацьовані i -м видом устаткування в звітному періоді
T_j	машино-години відпрацьовані i -м видом устаткування для виготовлення j -го виробу

Разом з тим, у ході проведеного дослідження було встановлено, що серед досліджуваних малих поліграфічних підприємств лише 33,3% використовують у повній мірі рахунки з обліку непрямих витрат. Решта підприємств відображають згадані операції на рахунку “Загальновиробничі витрати”, а інші витрати узагальнюють на одному з синтетичних рахунків з обліку непрямих витрат, що певним чином порушує номенклатуру статей на вказаному рахунку та спричиняє викривлення інформації про величину собівартості виготовленої продукції, оскільки питома вага непрямих витрат становить доволі високий відсоток (25-29%).

Вважаємо, що головним завданням системи обліку непрямих витрат є достовірне формування інформації про величину загальновиробничих і адміністративних витрат, витрат на збут та інших витрат операційної діяльності. При цьому важливого значення надається контролю за дотриманням встановленого кошторису та структури їх поточного розподілу з врахуванням специфіки досліджуваної галузі. З цього приводу С. Кузнецова зазначає: „Складність і динамічність сучасних економічних взаємовідносин потребують від під-

довищі та враховували існуючі структурні особливості конкретного суб’єкта господарювання” [5].

Для комп’ютерної обробки облікової інформації з розподілу непрямих витрат ми пропонуємо систему умовних позначень до формул математичного розподілу непрямих витрат (табл. 1).

До значних недоліків розподілу непрямих витрат, виявлених на досліджуваних малих поліграфічних підприємствах, слід віднести відсутність достатньої аналітичності обліку накладних витрат, що спотворює фактичну вартість окремих видів продукції. Таким чином, виникає потреба у деталізації накладних витрат та впровадження диференційованих методів їх розподілу. Для визначення функціональної залежності між статтями витрат і методами розподілу здійснено вибір економічно обґрунтованої бази розподілу. За результатами досліджень запропоновано оптимальні методи розподілу непрямих витрат для застосування на поліграфічних підприємствах.

Формули, запропоновані автором, для розподілу непрямих витрат на підприємствах поліграфії

Елементи формули	Код бази розподілу (відпо-відно до формули)	Умовні позначення елементів формули	Загальна формула бази розподілу	Розподіл за окремими технологічними операціями ¹
Заробітна плата основних виробничих працівників, яка належить до замовлення x, j-го виду продукції	010	$BjxPv$	$Qr_{10} = \frac{Bjx \cdot Pv}{\sum_{e=1}^{n \rightarrow \infty} Bj \cdot Pv}$	X
Загальна сума заробітної плати основних виробничих працівників		$BjPv$		
Комп'ютерний відділ	011	$BjxiPv$;	X	$Qr_{10+i} = \frac{Bjxi \cdot Pv}{\sum_{e=1}^{n \rightarrow \infty} Bj_i \cdot Pv}$
Монтажний відділ	012	$BjiPv$		
Друкарський цех	013			
Брошурувально-палітурний цех	014			
Витрати сировини й матеріалів, використані на виконання замовлення x, j-го виду продукції	020	$BjxMv$	$Qr_{20} = \frac{Bjx \cdot Mv}{\sum_{e=1}^{n \rightarrow \infty} Bj \cdot Mv}$	X
Загальна сума використаної сировини й матеріалів		$BjMv$		
Комп'ютерний відділ	021	$BjxiMv$;	X	$Qr_{20+i} = \frac{Bjxi \cdot Mv}{\sum_{e=1}^{n \rightarrow \infty} Bj_i \cdot Mv}$
Монтажний відділ	022	$BjiMv$		
Друкарський цех	023			
Брошурувально-палітурний цех	024			
Загальна сума прямих витрат на замовлення x, j-го виду продукції (матеріали, заробітна плата, відрахування на соціальні заходи)	030	$BjxMvPvEv$	$Qr_{30} = \frac{Bjx \cdot Mv \cdot Pv \cdot Ev}{\sum_{e=1}^{n \rightarrow \infty} Bj \cdot Mv \cdot Pv \cdot Ev}$	X
Загальна сума прямих витрат		$BjMvPvEv$		
Комп'ютерний відділ	031	$BjxiMvPvEv$	X	$Qr_{30+i} = \frac{Bjxi \cdot Mv \cdot Pv \cdot Ev}{\sum_{e=1}^{n \rightarrow \infty} Bj_i \cdot Mv \cdot Pv \cdot Ev}$
Монтажний відділ	032	$BjiMvPvEv$		
Друкарський цех	033			
Брошурувально-палітурний цех	034			
Години роботи основних виробничих працівників, які належить до замовлення x, j-го виду продукції	040	$BjxWv$	$Qr_{40} = \frac{Bjx \cdot Wv}{\sum_{e=1}^{n \rightarrow \infty} Bj \cdot Wv}$	X
Загальна сума годин роботи основних виробничих працівників		$BjWv$		
Комп'ютерний відділ	041	$BjxiWv$	X	$Qr_{40+i} = \frac{Bjxi \cdot Wv}{\sum_{e=1}^{n \rightarrow \infty} Bj_i \cdot Wv}$
Монтажний відділ	042	$BjiWv$		
Друкарський цех	043			
Брошурувально-палітурний цех	044			
Години роботи устаткування на виконання замовлення x, j-го виду продукції	050	$BjxTv$	$Qr_{50} = \frac{Bjx \cdot Tv}{\sum_{e=1}^{n \rightarrow \infty} Bj \cdot Tv}$	X
Загальна сума часу роботи устаткування (апарато-години)		$BjTv$		
Комп'ютерний відділ	051	$BjxiTv$	X	$Qr_{50+i} = \frac{Bjxi \cdot Tv}{\sum_{e=1}^{n \rightarrow \infty} Bj_i \cdot Tv}$
Монтажний відділ	052	$BjiTv$		
Друкарський цех	053			
Брошурувально-палітурний цех	054			
Чисельність основних виробничих працівників, задіяних при виконанні замовлення x, j-го виду продукції	060	$BjxZv$	$Qr_{60} = \frac{Bjx \cdot Zv}{\sum_{e=1}^{n \rightarrow \infty} Bj \cdot Zv}$	X
Загальна чисельність робітників і службовців цеху		$BjZv$		
Комп'ютерний відділ	061	$BjxiZv$	X	$Qr_{60+i} = \frac{Bjxi \cdot Zv}{\sum_{e=1}^{n \rightarrow \infty} Bj_i \cdot Zv}$
Монтажний відділ	062	$BjiZv$		
Друкарський цех	063			
Брошурувально-палітурний цех	064			
Кількість віддрукованих аркушів встановленого формату замовлення x, j-го виду продукції	070	$BjxK$	$Qr_{70} = \frac{Bjx \cdot K}{\sum_{e=1}^{n \rightarrow \infty} Bj \cdot K}$	X
Загальна кількість віддрукованих аркушів встановленого формату		BjK		
Балансова вартість i-ої групи основних засобів з виготовлення замовлення x, j-го виду продукції	080	$BjxA$	$Qr_{80} = \frac{Bjx \cdot A}{\sum_{e=1}^{n \rightarrow \infty} Bj \cdot A}$	X
Корисна площа, яку займає устаткування з виготовлення замовлення x, j-го виду продукції	090	$BjxSv$	$Qr_{90} = \frac{Bjx \cdot Sv}{\sum_{e=1}^{n \rightarrow \infty} Bj \cdot Sv}$	X
Загальна виробнича площа, яку займає устаткування		$BjSv$		
Комп'ютерний відділ	091	$BjxiSv$	X	$Qr_{90+i} = \frac{Bjxi \cdot Sv}{\sum_{e=1}^{n \rightarrow \infty} Bj_i \cdot Sv}$
Монтажний відділ	092	$BjiSv$		
Друкарський цех	093			
Брошурувально-палітурний цех	094			

Примітка:

¹Можливість застосування формул з метою розподілу непрямих витрат за окремими технологічними процесами при використанні ПЕОМ

Матриця формування непрямих витрат на виготовлення друкованої продукції в умовах використання ПЕОМ

Витрати	I квадрат			Сума оплати праці, віднесеної на певний субрахунок	Витрати	II квадрат			Сума матеріальних витрат, віднесених на певний субрахунок
	Сума витрат на оплату праці за технологічними процесами					Сума витрат матеріалів за технологічними процесами			
Субрахунки	P'_1	P'_2	P'_i	C'_1	Субрахунки	d'_1	d'_2	d'_i	F'_1
b_1	$b_1 P'_1$	$b_1 P'_2$	$b_1 P'_i$	C'_1	b_1	$b_1 d'_1$	$b_1 d'_2$	$b_1 d'_i$	F'_1
b_2	$b_2 P'_1$	$b_2 P'_2$	$b_2 P'_i$	C'_2	b_2	$b_2 d'_1$	$b_2 d'_2$	$b_2 d'_i$	F'_2
***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
b_j	$b_j P'_1$	$a_j P'_2$	$b_j P'_i$	C'_j	b_j	$b_j d'_1$	$b_j d'_2$	$a_j d'_i$	F'_j
Сума витрат на заробітну плату за технологічними процесами	T'_1	T'_2	T'_i	$\sum_{i=1}^n T'_i = \sum_{j=1}^m C'_j$	Сума витрат на матеріали за технологічними процесами	U'_1	U'_2	U'_i	$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m U'_i = \sum_{j=1}^m F'_j$
Витрати	III квадрат			Сума використаної електроенергії за технологічними процесами	Витрати	IV квадрат			Сума амортизаційних відрахувань, віднесених на певний субрахунок
	Суми використаної електроенергії за технологічними процесами					Сума амортизаційних відрахувань за технологічними процесами			
Субрахунки	e'_1	e'_2	e'_i	O'_1	Субрахунки	h_1	h_2	h_i	A_1
b_1	$b_1 e'_1$	$b_1 e'_2$	$b_1 e'_i$	O'_1	b_1	$b_1 h_1$	$b_1 h_2$	$b_1 h_i$	A_1
b_2	$b_2 e'_1$	$b_2 e'_2$	$b_2 e'_i$	O'_2	b_2	$b_2 h_1$	$b_2 h_2$	$b_2 h_i$	A_2
***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
b_j	$b_j e'_1$	$b_j e'_2$	$b_j e'_i$	O'_j	b_j	$b_j h_1$	$b_j h_2$	$b_j h_i$	A_j
Сума використаної електроенергії за технологічними процесами	Z'_1	Z'_2	Z'_i	$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m Z'_i = \sum_{j=1}^m O'_j$	Сума амортизаційних відрахувань за технологічними процесами	R_1	R_2	R_i	$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m R_i = \sum_{j=1}^m A_j$

4. Застосування алгоритму розподілу непрямих витрат

Удосконалення аналітичного обліку комплексних статей витрат та вибір обґрунтованих баз їх розподілу дозволили математично формалізувати ці процеси (таблиця 2) та підвищити точність результату запропонованих методик розподілу витрат за окремими структурними підрозділами підприємства.

В умовах застосування нормативного методу актуальним є визначення відхилень від норм за непрямими статтями витрат. Для організації обліку відхилень за статтями доцільно використовувати кошториси з визначенням величини витрат на одну машино-годину за окремими технологічними процесами. В основу запропонованого кошторисного розрахунку покладено нормативну величину витрат з утримання конкретної одиниці обладнання на рік із перерахунком на одну машино-годину. У поліграфічній галузі процес виготовлення продукції здійснюється на декількох видах обладнання, що зумовлює необхідність розрахунків витрачених машино-годин за кожним видом устаткування з розподілом між окремими замовленнями.

Кошторисні ставки комплексних статей витрат як складові нормативно-довідкової інформації використовуються при нормативному методі обліку витрат на виробництво. Доцільність використання кошторисних ставок підтверджується також зарубіжними вченими Ф.Жором та К.Дюпуї: "...на підприємствах в даний час розрізняють загальну бухгалтерію та аналітичну (тобто виробничу та кошторисну бухгалтерію). ...Кошторисний бухгалтерський облік виступає в якості прогностичного" [8, с. 3].

Оскільки непрямі витрати поділяються на постійні та змінні, то це зумовлює необхідність коригування кошторисної ставки на обсяг випуску продукції. У першу чергу, це стосується витрат на паливно-мастильні матеріали для технологічних цілей. Ця стаття належить до особливої категорії непрямих розподільних витрат. Таким чином, для списання на виробництво певного виду продукції суми непрямих витрат використовуються встановлені норми, розроблені у відповідності до особливостей технології. Облік непрямих витрат ведеться за нормами з подальшим визначенням фактичних витрат та коригуванням на величину відхилення, із визначенням винних осіб. Величина фактичних витрат визначається на підставі показників контрольно-вимірювальних приладів або пропорційно до кількості відпрацьованих машино-годин.

При комп'ютерній обробці первинних документів забезпечується можливість оперативного отримання інформації про величину і причини відхилень за статтями непрямих витрат та за кож-

ним субрахунком. Зведений облік непрямих витрат доцільно здійснювати за субрахунками комплексних статей та за окремими статтями, а розподіл непрямих витрат за замовленнями з узагальненням та перегрупуванням інформації за рахунком "Загальновиробничі витрати".

Слід звернути увагу, що відомості обліку та розподілу відхилень за статтями витрат, на нашу думку, доцільно відкривати для кожної комплексної статті.

При застосуванні обчислювальної техніки розподіл відхилень від нормативів витрат за статтями доцільно здійснювати за кожним замовленням, що сприятиме визначенню собівартості виготовленої продукції з найменшою похибкою.

Здійснення автоматизованої обробки інформації з використанням аналітичних даних про величину витрат за окремими елементами можливе лише при умові застосування математичних моделей. М. Білуха та Т. Микитенко наголошують: „Підвищення оперативності інформаційного забезпечення, його дієвості та ефективності потребує впровадження електронного обліку та контролю діяльності підприємств з використанням нових інформаційних технологій” [3, с.15].

Саме тому, для узагальнення інформації про величину непрямих витрат запропоновано чотириохвядратну матрицю (таблиця 3), яка забезпечує можливість зведення суми непрямих витрат за окремими субрахунками. Згідно з даними матриці, розроблено формули підрахунку сумарних величин непрямих витрат, узагальнених за окремими субрахунками рахунку загальновиробничих витрат та за елементами витрат.

Для визначення суми відрахувань на соціальні заходи доцільно використати коефіцієнт взаємозалежності від розміру фонду оплати праці. При цьому за основу розрахунку необхідно брати заробітну плату, яка не належить безпосередньо до замовлення.

Таким чином, використавши дані таблиці 1, можна запропонувати загальну формулу визначення суми непрямих витрат за окремими субрахунками і в цілому по підприємству, а саме: $S_j^i = F_j^i + C_j^i \cdot (1 + R) + O_j^i + A_j + H_j^i$ при $j = [1; m]$, де

S_j^i – загальна сума непрямих витрат зібрана на j -му субрахунку за всіма технологічними процесами, при $i = [1; n]$;

F_j^i – сума непрямих матеріальних витрат понесених при виконанні j -тих замовлень за n -ми технологічними операціями, при $i = [1; n]$;

C_j^i – сума непрямих витрат на заробітну плату

понесених при виконанні j -тих замовлень за n -ми технологічними операціями, при $i = [1; n]$;

R – коефіцієнт взаємозалежності між фондом оплати праці та величиною відрахувань;

O'_j – сума непрямих витрат на електроенергію, понесених при виконанні j -тих замовлень за n -ми технологічними операціями, при $i = [1; n]$;

A_j – сума нарахованої амортизації при виконанні j -тих замовлень за n -ми технологічними операціями, при $i = [1; n]$;

H'_j – сума інших витрат понесених при виконанні j -тих замовлень за n -ми технологічними операціями, при $i = [1; n]$.

Важливим моментом організації облікової роботи є чітке відображення у виробничому процесі узагальнення непрямих витрат, яке доцільно проводити за наступною формулою:

$$S'_j = Qr_i \cdot F'_j + Qr_i \cdot C'_j \cdot (1 + R) + Qr_i \cdot O'_j + Qr_i \cdot A_j + Qr'_j \cdot H'_j$$

при $j = [1; m]$, (2)

де S'_j – загальна сума непрямих витрат зібрана на j -му субрахунку за технологічними процесами, при $i = [1; n]$;

Qr_j – визначений коефіцієнт розподілу непрямих витрат згідно з обраною відповідною базою.

5. Висновки

Визначено, що одним із найважливіших моментів обліку та контролю виробничих витрат є проблема розподілу непрямих витрат між окремими видами поліграфічної продукції. Запропонована методика диференційованого розподілу непрямих витрат та розроблені відповідні бази розподілу між об'єктами калькулювання. Впровадження таких заходів сприятиме покращенню організації аналітичного обліку за центрами витрат, а також об'єднанню комплексних витрат та можливості їх безпосереднього віднесення на об'єкти калькулювання.

Розроблено і запропоновано методику обліку та розподілу непрямих витрат за нормативним методом комплексних статей витрат у системі синтетичних рахунків, що сприятиме оперативному отриманню інформації про їх величину. Побудова документообігу у відповідності до вимог раціональної інформаційної моделі, буде успішним

лише за умов впровадження в практику роботи поліграфічних підприємств засобів автоматизованого збору та застосуванням розроблених нами формул побудованих на алгоритмі чотирьохквдратної матриці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- 1.Бородкин А. С. Проблемы учета в управлении научно-техническим прогрессом / А. С. Бородкин – М.: Финансы, 1980. – 175 с.
- 2.Гуцайлюк З. В. Учет в управлении предприятиями и объединениями пищевой промышленности / З. В. Гуцайлюк – М.: Агропромиздат, 1988. – 133 с.
3. Білуха М. Теоретичні та методологічні принципи електронного обліку господарської діяльності / М. Білуха, Т. Микитенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – №12. С. 15-24.
4. Бухгалтерский учет / [А. И. Балдинова, Т. Н. Дементей, Е. И. Завидова и др. ; под. ред. И. Е. Тишков]. – [4-е изд., перераб. и доп.] – Минск: Выш. шк., 1999. – 746 с.
5. Бухгалтерський облік на підприємствах роздрібної торгівлі та громадського харчування споживчої кооперації / [А. М. Волошин, О. В. Москалюк, В.О. Озеран, Н. В. Трушина]. –К.: Укоопосвіта, 2003. – 188 с.
6. Кузнецова С. Організація бухгалтерського обліку з огляду на організаційну структуру суб'єктів господарювання / С. Кузнецова // Бухгалтерський облік і аудит – 2008. – №10. – С. 8-13.
7. Соколов Я. В. История развития бухгалтерского учета / Я. В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1985.– 367 с.
8. Рудницький В.С. Методологія і організація аудиту / В. С. Рудницький. – Тернопіль: „Економічна думка”, 1998. – 196 с.
- 9.Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України.з різними формами власності: навч. посібник / Н.М. Ткаченко ; [3-те вид., доп. й перероб.] – К.: А.С.К., 1998. – 784 с.
10. Gore F., Dupouy C . Comptabilite generale de l'entreprise industrielle et commerciale. Technique et droit comptables. F. Gore, C . Dupouy – Paris: Edition Montchrestien, 1975. – 931 p.

ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ШВЕЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті розглянуто питання організації внутрішньогосподарського контролю витрат виробництва швейних підприємств. Досліджено підходи до організації контролю витрат та обґрунтовано їх вибір виходячи з умов особливостей функціонування підприємств даної галузі.

Ключові слова: витрати виробництва, контроль, внутрішньогосподарський контроль, організація контролю, предмет контролю, об'єкт контролю

Horshinskiy V.

THE MAIN PECULIARITIES OF ORGANIZATION INSIDE ECONOMICAL CONTROL EXPENSES OF INDUSTRY IN THE SEWING FACTORIES

Summary. This article is written about the problems of organization inside economical control expenses of industry in the sewing factories. The approaches are investigated for the control organization of expenses and they are summed their choice while they must have some circumstances of functional factories of the type of industry.

Keywords: expenses of industry, control, inside economical control, control organization, subject of control, object of control

1. Вступ

Важливою функцією управління господарською діяльністю підприємств швейного виробництва на даний момент виступає контроль, оскільки він забезпечує менеджерів оперативною інформацією для прийняття управлінських рішень щодо продовження господарської діяльності без змін або про необхідність внесення коригувань у процеси, які відбуваються на підприємстві. Ефективна система контролю забезпечує систематичне порівняння планових і фактичних показників, що є основою для здійснення ефективного управління, дає можливість ідентифікувати помилки та порушення, сприяє довгостроковому економічному зростанню підприємства, активному залученню партнерів та інвесторів. Разом з тим, система контролю є вагомим фактором формування довіри до керівництва підприємства.

Мета статті полягає у дослідженні та вдосконаленні організації системи внутрішньогосподарського контролю витрат виробництва швейних підприємств. Спочатку зроблено аналіз літературних джерел, згодом визначено предмет внутрішньогосподарського контролю, досліджено функціонування системи внутрішньогосподарського контролю у діяльності швейних підприємств, та запропоновано шляхи її вдосконалення. Основний

висновок полягає у тому, що підвищення ефективності системи внутрішньогосподарського контролю виробничих витрат швейних підприємств можливе при застосуванні нормативного обліку та попереднього, поточного і наступного видів контролю, шляхом розмежування видів робіт між його суб'єктами.

2. Огляд літературних джерел

У науковій економічній літературі чітко визначено поняття контролю як функції управління. Так проф. М.Т. Білуха, проф. В.С. Рудницький та проф. Я.А. Гончарук визначають контроль як систему спостереження і перевірки відповідності процесу функціонування об'єкта управління прийнятим управлінським рішенням, встановлення результатів управлінського впливу на керований об'єкт, виявлення відхилень, допущених у ході виконання цих рішень [2, с. 14; 4, с. 7].

Контроль властивий усім сферам управління суспільними відносинами, важливе місце серед яких посідає економічний контроль. У свою чергу, – економічний контроль здійснюється на всіх рівнях (макро-, міді- та мікрорівні) управління економічних відносин. Функції економічного контролю на макрорівні здійснюють державні органи центральної виконавчої влади, на міді-рівні – місцеві органи управління виконавчої влади, а на

мікрорівні – власники підприємств та їхні органи управління й спеціально створені окремі служби контролю (ревізійні відділи, служби внутрішнього аудиту).

На даному етапі розвитку ринкових відносин в Україні контроль все більше набуває внутрішньої спрямованості, пов'язаної з пошуком і мобілізацією резервів підвищення ефективності виробництва, тобто з управлінням господарською діяльністю. З метою забезпечення відповідності системи контролю вимогам системи управління рядом вчених були проведені дослідження, пов'язані із сутністю контролю, в тому числі і внутрішньогосподарського, видами, формами, завданнями та передумовами його успішного функціонування в сучасних умовах.

У своїх працях питання контролю досліджували такі вчені як Белобжецький І.А., Белов М.Г., Білуха М.Т., Бутинець Ф.Ф., Валуєв Б.І., Вознесенський Е.А., Івашкевич В.Б., Кружельний Н.В., Мурашко В.М., Нападowska Л.В., Рудницький В.С., Сопко В.В., Суйц В.П., Усач Б.Ф., Чумаченко М.Г., Шеремет А.Д., Шевчук В.О. та ін.

Разом з тим, проблеми організації та методики контролю витрат на підприємствах швейної промисловості досліджені недостатньо. Не враховані особливості даної галузі та потреби управління. Вищезазначене підтверджує актуальність теми дослідження.

3. Предмет внутрішньогосподарського контролю

Деякі науковці об'єднують контроль з функцією обліку та розглядають можливість здійснення контролю у складі облікових завдань. Такий підхід ґрунтується на поєднанні обліку і контролю, призводить до зміщення акцентів цих функцій, оскільки зменшує роль облікових завдань стосовно інформаційного забезпечення процесу управління підприємством, що є надзвичайно важливо для життєдіяльності підприємства і створюється видимість масштабності і значущості тієї функції за рахунок посилення її завданнями контролю [3].

Система бухгалтерського обліку на сьогодні, не в змозі у повному обсязі виконувати функції внутрішньогосподарського контролю, оскільки реалізує лише частину питань контролю за виробничою і господарською діяльністю підприємства, тому виконання зазначених функцій управління передбачає необхідність здійснення роботи в цьому напрямі всіма працівниками економічної, технічної, юридичної служб, із використанням різних прийомів і способів у процесі реалізації контролю.

Обґрунтовуючи внутрішньогосподарський контроль як функцію управління, проф. Нападowska Л.В. розглядає його як "процес, який забезпечує якісну розробку та ефективно досягнення цілей, накреслених організацією, шляхом реалізації прийнятих

управлінських рішень" [1, с. 19]. Такої ж думки дотримуються проф. Гончарук Я.А. та проф. Рудницький В.С., розуміючи під внутрішнім контролем систему спостереження і оцінки господарсько-фінансової діяльності підприємства і його структурних підрозділів для обґрунтування та прийняття оптимальних тактичних і стратегічних рішень [2, с. 185]. Ми вважаємо, що система спостереження і оцінки господарсько-фінансової діяльності підприємства повинна здійснюватися кожного дня управлінським апаратом, який несе повну відповідальність за якісне прийняття рішень, спрямованих на забезпечення раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Предметом контролю в умовах командно-адміністративної системи виступала виробничо-господарська діяльність підприємства без врахування зовнішніх факторів, тому на практиці і в літературі контроль, що існував у рамках одного підприємства, називали внутрішньогосподарським, внутрішньовиробничим, або просто внутрішнім, що в цілому відповідало його цільовій спрямованості. На даний час управління швейним підприємством, в процесі прийняття управлінських рішень, передбачає врахування як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. Саме тому внутрішньогосподарський контроль на швейних підприємствах слід так називати, виходячи з позиції його здійснення. Принципово важливим для нас є контроль за виробничими витратами швейних підприємств.

4. Організація внутрішньогосподарського контролю витрат на швейних підприємствах

Основною проблемою швейних підприємств є недосконала організація внутрішньогосподарського контролю, яка проявляється у відсутності ієрархічної структури даної системи. В результаті цього контроль не непоширюється на всі центри відповідальності й місця виникнення витрат і як наслідок не попереджає небажаних відхилень від заданих параметрів, не виявляє причин та винуватців цих порушень. Даний факт для існуючої системи контролю у швейній галузі є принциповим недоліком, оскільки не тільки не виявляє відхилення та недоліки, але і не створює належної інформаційної бази для прийняття своєчасних управлінських рішень.

Раціональна ж організація контролю виробничих витрат швейних підприємств сприяє підвищенню оперативності, якості й оптимальності контрольної інформації та ефективності її використання з метою зниження рівня собівартості продукції.

Модель організації внутрішньогосподарського контролю виробничих витрат на підприємствах швейної промисловості можна формувати у двох напрямках: структурно-функціональному та спеціалізованому.

Організація внутрішньогосподарського контролю на підприємствах швейної промисловості

№ п/п	Назва підприємства	Варіанти організації внутрішньогосподарського контролю	
		структурно-функціональний	спеціалізований
1	ВАТ „Галія”		+
2	ВАТ „Золочівська швейна фабрика”	+	
3	ВАТ „Троттола”		+
4	ПП „Золотекс”	+	
5	ВАТ „Маяк”		+
6	ВАТ „Стрийська швейна фабрика „Стрітек”		+
7	ТзОВ „Трикотажна фабрика „Промінь”	+	

5. Вдосконалення системи внутрішньогосподарського контролю виробничих витрат

Загальновідомим є той факт, що для забезпечення ефективності діяльності швейних підприємств необхідно застосовувати різні види контролю, виходячи із часового проміжку (попередній, поточний та ретроспективний).

Дослідження системи внутрішнього контролю засвідчує, що найбільш поширеним на швейних підприємствах є наступний контроль витрат. Він проводиться після закінчення звітного періоду на основі аналізу відхилень. Ретроспективний характер цього контролю не дає можливості запобігти незаконним та економічно недоцільним діям, адже інформація про відхилення витрат надходить до керівництва надто пізно і не дозволяє йому приймати оперативні рішення з метою зниження чи уникнення непродуктивних витрат. Враховуючи короткий цикл виробництва, вирішальне значення для управління витратами на швейних підприємствах має запровадження практики попереднього і поточного видів контролю.

Попередній контроль, як зазначає проф. Б.Ф. Усач, здійснюється до виконання господарських операцій з метою запобігання незаконних дій неефективного використання ресурсів та прийняття необґрунтованих управлінських рішень [5, с.11]. Проведенню попереднього контролю передують

Перший напрямок організації характерний для невеликих швейних підприємств. При цьому не створюється спеціальний відділ контролю, а його функції покладаються на структурні одиниці системи управління виробничо-господарською діяльністю (відділ технічного контролю, служба матеріально-технічного постачання, бухгалтерія, відділ збуту і т.д.). Їхні завдання полягають у контролі за окремими ділянками роботи з позиції ефективного використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Можливість наближення суб'єкта контролю до контролюючого об'єкта є невід'ємною перевагою даної системи, що дозволяє підвищити оперативність контролю.

В умовах функціонування середніх і великих швейних підприємств, які володіють складною системою управління та виробництва, вищезгаданий напрямок організації внутрішнього контролю є малоефективний. Контрольні функції структурно-функціональних підрозділів, як правило, розрізнені, тому виникає необхідність у створенні спеціалізованої служби, яка би взяла на себе обов'язки координації їх діяльності в частині організації внутрішньогосподарського контролю, в тому числі і виробничих витрат.

Найпоширенішим варіантом побудови внутрішньогосподарського контролю на швейних підприємствах України є формування ревізійних комісій, рідко служб внутрішнього аудиту. Даний підхід використовувався ще за часів командно-адміністративної системи. Однак на даний момент його варто визнати малоефективним, адже ревізія в основному має ретроспективний характер і унеможливує оперативне втручання в окремі аспекти роботи для виявлення відхилень від чинних норм витрат матеріалів й інших затрат виробництва.

Дослідження організації внутрішньогосподарського контролю виробничих витрат на ряді підприємств швейної промисловості західного регіону України засвідчує, що для них характерний як структурно-функціональний, так і спеціалізований підходи (табл. 1). Основним критерієм вибору оптимального варіанту організації внутрішнього контролю на досліджуваних підприємствах галузі є економічна доцільність функціонування постійнодіючої служби внутрішнього контролю. При цьому необхідно співставити витрати на створення і функціонування такої служби з ефектом від її роботи.

В сучасних умовах господарювання виникла необхідність у формуванні такої моделі контролю, яка би відповідала вимогам управління в межах цілей і завдань підприємства в цілому. Проведені нами дослідження дозволяють зробити висновки про доцільність створення на великих швейних підприємствах відділів внутрішнього аудиту.

вивчення тенденцій та перспектив попиту й позиції на ринках збуту швейних виробів з метою визначення структури та обсягів їх продаж, планування собівартості продукції для забезпечення її конкурентоспроможності і достатнього рівня рентабельності та попередній функціонально-вартісний аналіз безбитковості виробництва продукції. До функцій попереднього контролю входить також визначення оптимального розміру партії придбання основних і допоміжних матеріалів, розробка прогресивних норм витрачання сировини, матеріалів та трудових ресурсів, складання кошторисів накладних витрат окремих підрозділів із закріпленням відповідальності за їх виконання за керівництвом цих підрозділів.

тільки виявити причини та винних у відхиленнях від норм витрат, але певною мірою передбачити вплив цих відхилень на фінансові результати. Таким чином, контроль набуває прогнозованого характеру, об'єднуючись із короткостроковим плануванням. Враховуючи серійний характер швейного виробництва, саме оперативний контроль є найбільш дієвою функцією в управлінні процесом формування собівартості продукції, що дозволяє щоденно у ході виробництва виявляти резерви зниження витрат. Здійснювати даний контроль повинні бригадири, майстри, технологи цехів та інші керівники структурних підрозділів за даними технологічних вимірювальних приладів, а спеціалісти бухгалтерської служби – за показниками

Таблиця 2

Види, процедури і суб'єкти внутрішньогосподарського контролю витрат виробництва

Види контролю	Види робіт	Суб'єкти контролю
Попередній контроль	Здійснення оцінки основних напрямів здійснення витрат з урахуванням видів діяльності підприємства	Служба внутрішнього аудиту
	Здійснення оцінки тактичних планів з точки зору витрат окремих структурних підрозділів згідно напрямів їх діяльності, виробничих можливостей та стратегічних напрямів діяльності підприємства	Служба внутрішнього аудиту, керівники структурних підрозділів
	Визначенні критеріїв подальшого здійснення контролю за діяльністю підприємства в цілому і його окремих структурних підрозділів	Служба внутрішнього аудиту
	Здійснення розрахунку можливих резервів зниження витрат виробництва та витрат діяльності	Планово-економічний відділ
	Розробці норм витрачання ресурсів на виробництво	Технічна служба
	Здійснення якісної оцінки встановлених норм і нормативів	Планово-економічний відділ
	Виявленні напрямків посилення контролю	Служба внутрішнього аудиту
Поточний контроль	Здійснення контролю за дотриманням норм витрачання ресурсів	Керівники структурних підрозділів
	Здійснення контролю за ефективним витрачанням ресурсів у центрах витрат та центрах відповідальності	Керівники структурних підрозділів
	Виявлення відхилень фактичних витрат від норм у розрізі місць виникнення, причин і винуватців	Керівники структурних підрозділів, бухгалтерія, планово-економічний відділ
	Виявлення проблем, що виникають при зміні внутрішніх і зовнішніх умов та коригування планів діяльності підприємства	Служба внутрішнього аудиту, планово-економічний відділ, керівники структурних підрозділів
	Здійснення контролю за виконанням прийнятих рішень	Відділ внутрішнього аудиту
	Здійснення контролю за діяльністю окремих відповідальних осіб та виконавців	Керівники структурних підрозділів, відділ внутрішнього аудиту
Наступний контроль	Здійснення контролю відхилень фактичних витрат від норм у розрізі причин, винуватців, місць виникнення	Бухгалтерія, планово-економічний відділ
	Здійснення контролю законності здійснення операцій	Бухгалтерія, відділ внутрішнього аудиту

Поточний (оперативний) контроль здійснюється в момент виникнення витрат і забезпечується за допомогою методу нормативного обліку та нормативного калькулювання, що дозволяє не

внутрішнього господарського обліку, які відображаються в первинних документах.

На великих підприємствах швейної галузі доцільно створити службу внутрішнього аудиту з

висококваліфікованими спеціалістами, які володіють методами планування, обліку, контролю, аналізу, прогнозування й прийняття управлінських рішень і здатні надавати кваліфіковану допомогу керівникам усіх рівнів управління підприємством. Нами запропоновано наступний варіант організації внутрішнього контролю виробничих витрат із врахуванням часу його проведення (попередній, поточний і наступний) (табл. 2).

6. Висновки

У результаті дослідження швейних підприємств можна зробити висновок про невідповідність вимогам сучасного управління витратами виробництва стану організації внутрішньогосподарського контролю за правильністю використання норм і нормативів через невідповідну систему нормування витрат.

Запропонований нами підхід до організації контролю виробничих витрат сприятиме розмежуванню відповідальності посадових осіб за виникнення перевитрат, а отже, і його посиленню, що позитивно впливатиме на результати діяльності.

Таким чином, у сучасних умовах господарювання все більшого значення набуває потреба у підвищенні ефективності внутрішньогосподарського контролю виробничих витрат, де важливе місце займають система нормативного обліку та

попередній і поточний контроль, які дозволяють попередити нераціональне витрачання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Перспектива подальших досліджень полягає у вивченні таких питань: а) вдосконалення оперативного контролю витрат виробництва швейних виробів, б) методика внутрішнього аудиту виробничих витрат.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Білуха М. Т. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит: підручник. / М. Т. Білуха, Т. В. Микитенко – К.: Українська академія оригінальних ідей. – 2005. – 888 с.: іл.
2. Валуєв Б. И. Контроль в системе внутрипроизводственного хозрасчета / Б. И. Валуев. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 239 с.
3. Гончарук Я. А. Аудит: навч. посібник. / Я. А. Гончарук, В. С. Рудницький – [3-тє вид., перероб. і доп.] – К.: Знання. 2007. – 443 с.
4. Нападовська Л. В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці. / Л. В. Нападовська. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 224 с.
5. Усач Б. Ф. Контроль і ревізія: навчальний посібник. / Б. Ф. Усач, Г. М. Шеремета. – Львів: вид-во Львівської комерційної академії, 2002. – 256 с.

УДК 657.372.2

Войналович О. П., Остап'юк Н. А.

ОБЛІКОВЕ ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФЛЯЦІЇ В КРУГООБІГУ КАПІТАЛУ

Анотація. Прослідковано вплив інфляції на перетворення вартості засобів підприємства у процесі кругообігу капіталу. Виділено особливості трансформації оцінок об'єктів бухгалтерського обліку у процесі руху інвестованих у бізнес господарських засобів.

Ключові слова: бухгалтерський облік, інфляція, кругооборот, стадія кругообороту, вартість, переоцінка

Voinalovich O., Ostap'yuk N.

DISPLAY OF INFLATION ACCOUNTING IN THE CIRCULATION OF CAPITAL

Summary. Examined the impact of inflation on the value of enterprise transformation in the process of the circulation of capital. The features of transformation objects accounting estimates during movement invested in the business of commercial tools.

Key words: accounting, inflation, circulation, stage of the circulation, value, reassessment

1. Вступ

Інвестування майна в певну діяльність передбачає здійснення ряду розрахунків, які б дозволили розрахувати майбутні надходження, період окупності вкладеного капіталу та в цілому прибутковість певного проекту. Вкладені засоби не перебувають у єдиному незмінному стані: одразу після надходження засоби змінюють свою форму, працюючи для досягнення визначеної стратегії розвитку підприємства. Моделі кругообігу капіталу відображають закономірності руху цінностей у процесі господарської діяльності. У схемах перетворення ресурсів на кожній зі стадій кругообороту в спрощеному варіанті відображається модифікація господарських засобів і примноження їх вартості. Це ідеальна ситуація. Однак господарювання в сучасних умовах свідчить про те, що ідеальна схема іноді руйнується: розриви відбуваються у вартості у зв'язку з підвищенням цін і спостерігається неможливість примножити вартість вкладених цінностей. Однією з причин такої ситуації є інфляція. Вона модифікує господарський кругообіг, примушуючи по-новому розглядати капітал і його складові, відшукувати можливості реально розрахувати фінансовий результат, створювати резерви для відшкодування вартісних розривів, коригувати облікову політику підприємства для вибору найбільш об'єктивного або такого, який відповідав би користувачам, методу оцінки ресурсів і джерел їх формування.

2. Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Питання впливу інфляції на стан господарських засобів і джерел їх утворення в процесі діяльності підприємств є об'єктом дослідження ряду вчених, серед яких М.Ф. Ван Бред, Р.Г. Каспіна, М.И. Кутер, М.Р. Лучко, М.Ю. Медведєв, Е.С. Хендріксен, К. Шиппер, Є. Шмаленбах, Ф. Шмідт, Р. Чамберс. При цьому розгляд місця інфляції в кругообігу капіталу й впливу на вартість облікових об'єктів, склад і структуру капіталу, відповідно до сутності інфляції та природи її виникнення, залишається питанням, що недостатньо розкрито.

Мета дослідження – визначення напрямів прояву інфляції в кругообігу капіталу з метою розробки напрямів облікового забезпечення ідентифікації відхилень і з'ясування джерел формування фінансового результату.

3. Виклад основного матеріалу дослідження

Вартісна оцінка, що є базовою ознакою бухгалтерського обліку, обумовлює розрахунок фінансових результатів у грошовому виразі. Відповідно, за кожною з класичних стадій обороту капіталу, сформованих К. Марксом, можна отримати вартісне вираження відповідних складових кругообороту: суму грошових коштів, залучених до господарського обороту, вартість придбаних факторів виробництва, а також суму грошових коштів,

отриманих за рахунок продажу результату на певній стадії виробництва.

Кругообігом господарських засобів є їх безперервне переміщення, при якому вони переходять з однієї стадії виробництва в іншу і при цьому змінюють форму, постійно повертаючись до початкової форми [1, с. 35].

Процес кругообігу проходить наступні стадії: купівля, виробництво та продаж. Дані стадії сприяють зміні форми капіталу, кожна з них є важливою у процесі кругообороту. За твердженням К. Маркса, первісно капітал – будь-яке благо, вартість. Однак капітал є не просто вартістю, а авансованою вартістю, що підкреслює і пояснює інтерес підприємця в авансуванні коштів на реалізацію певного товару, який може бути пов'язаний з ризиком і втратою авансованої вартості.

Водночас авансована вартість ще не є капіталом. Таким він може стати, якщо створить додану вартість, що після реалізації забезпечує прибуток. Капітал, за К. Марксом, це самозростаюча вартість. Однак і цього недостатньо: капітал є вартістю, що перебуває в постійному русі, і, чим швидший оборот авансованої вартості, тим менше засобів необхідно для досягнення поставленої мети. При цьому форма вкладених засобів постійно змінюється: від грошової форми на першій стадії кругообороту, виробничого капіталу – на другій до товарної форми на третій стадії, на якій відбувається перетворення товарного капіталу в грошовий.

Таким чином, принциповим в кругообігу капіталу є не лише перетворення його форм, а створення доданої вартості.

При розгляді питань, пов'язаних з рухом капіталу та модифікацією його форм і впливом таких процесів на об'єкти бухгалтерського обліку, більшістю фахівців звертається увага на види капіталу та швидкість їх обертання. Крім того, визначається вплив на фінансові результати.

Особливості кругообороту оборотних засобів дослідили Л. О. Вдовенко, О. С. Одемлук [2, с. 103-108]. Автори наголосили на тому, що оборотні засоби – це найбільш мобільна складова предметів праці, ефективно використання яких дає можливість здійснити безперервний процес виробництва і продажу продукції, що і зумовило необхідність проведеного дослідження.

Особливістю кругообігу оборотного капіталу є його авансування в різні види поточних витрат підприємства і повернення після завершення кожного обороту до своєї початкової величини, а особлива умова кругообороту оборотних засобів – це приріст грошових коштів порівняно з авансованою сумою і безперервність процесу виробництва та продажу продукції.

Місце необоротних активів у діяльності підприємства, сутність та класифікація капіталу, взаємозв'язок фізичного і фінансового капіталу з соціальним капіталом, кругооборот необоротних активів в процесі їх використання досліджували В. С. Кивачук та Ю. Н. Слапик [3, с. 64-75].

Автори встановили, що в умовах жорсткої конкуренції на перший план виходять фактори, що раніше відомі, але в нових умовах набувають нових форм прояву. Головний із них – поширення знань і інформації як безпосереднього виробничого ресурсу. Для забезпечення успішної діяльності підприємства в конкурентному середовищі, в його обороті, поряд з визнаними, діють і так звані “невідчутні” активи, які мають значення для підприємства, але які не відображаються у формах фінансової звітності. В результаті цього інформація, що міститься у фінансовій звітності, не повною мірою здатна задовольнити потреби управлінців та інвесторів.

Таким чином, інформація представлена у фінансовій звітності і сформована на даних бухгалтерського обліку, характеризує тільки грошову оцінку капіталу в основних формах функціонування – необоротні та оборотні активи, які мали на момент надходження на підприємство грошову оцінку. Той об'єкт виробничого й фінансового обороту, який не мав оцінки (випадково або навмисно), в облікових даних не відображався, а формував форму капіталу всередині підприємства: “підприємницькі здібності”, “імобілізований капітал”, “соціальний капітал”. Саме тому виведення із “тіні” даних активів дає підприємству додатковий капітал, яким підприємець може управляти без звітування перед конкурентами і суспільством. Це джерело його підприємницького ресурсу, на основі якого досягається успішна діяльність підприємства. Прозорий облік в частині вказаних видів активів йому не потрібний.

І фізичний, і фінансовий капітал, на думку В. С. Кивачука та Ю. Н. Слапик, тісно пов'язані з соціальним капіталом. Цей взаємозв'язок проявляється через так звані “соціальні мережі”, під яким соціологи розуміють “павутину” зв'язків людини з його рідними, друзями і колегами”, що дає можливість мобілізації і переміщення матеріальних економічних, символічних (інформація, ідеї, повідомлення) і емоційних ресурсів. Саме за допомогою соціальних мереж здійснюється перехід соціального капіталу в економічний.

У своїх дослідженнях В. С. Кивачук та Ю. Н. Слапик розглядали також кругообіг необоротних активів у процесі їх використання. Автори наголосили на тому, що капітал, виконуючи свої функції, перебуває в постійному русі. Основні позиції теорії кругообороту і обороту капіталу представили в такому вигляді:

1) починаючи свій рух в грошовій формі (Г), капітал знаходиться на шляху закупки необхідних факторів виробництва (Т), організації існуючих виробничих процесів (П) і продажу товарної продукції (Т), потім він повертається у формі виручки від реалізації в своїй початковій грошовій формі (Г');

2) виробничу діяльність підприємства можна представити у вигляді трьох основних, відносно самостійних процесів – постачання, виробництва і продажу. В діяльності виробничого підприємства ці процеси протікають одночасно;

3) рух капіталу здійснюється по колу, а також розширюється по зростаючій спіралі. Абстрактна схема кругового руху капіталу, починаючи від початкової грошової форми і повертаючись до знову ж грошової форми, є кругооборотом капіталу;

4) кругообіг капіталу $G - G'$ набуває вигляду формули: $G - T..P..T' - G'$.

Стадію створення підприємства і початок кругообороту його капіталу автори представили послідовністю перетворення грошових коштів, отриманих як внесок до статутного капіталу на початку діяльності, на матеріальні засоби у процесі придбання, обробку останніх у процесі виробництва та подальше отримання доходу від продажу. У розвиток представлені схеми обороту автори деталізують складові оборотних і необоротних активів.

У подальшому В. С. Кивачук та Ю. Н. Слапик визначають складові кругообороту при виході підприємства на стабільну діяльність, пов'язану із забезпеченням отримання прибутку.

Якщо в результаті дії зовнішніх або внутрішніх факторів умови діяльності підприємства змінюються, то це може призвести до тимчасової імобілізації його активів на різних стадіях кругообороту капіталу. При цьому імобілізацію активів можна розглядати з двох сторін: з однієї сторони, вона може призвести до втрат для підприємств, а з іншої сторони, – здатна забезпечувати додатковий дохід. Надмірні запаси матеріалів і неліквідні матеріали можуть бути реалізовані на сторону або представлені у вигляді процентної товарної позики. Тимчасово вільні грошові кошти при їх вкладі в короткострокові цінні папери або депозити також здатні забезпечувати додатковий дохід у вигляді відсотку.

Білоруський дослідник Ю. Ю. Корольов за результатами дослідження кругообороту капіталу стверджує, що засоби підприємства постійно змінюються – збільшуються, зменшуються, проте переходять з однієї форми в іншу [4]. Ці зміни – наслідок господарської діяльності підприємства, яку можна представити у вигляді трьох основних, відносно самостійних процесів: постачання, виробництво, реалізація. Корольов Ю. Ю. виділяє об'єкти бухгалтерського обліку, які з'являються на

різних стадіях кругообороту капіталу, відображаючи їх перетворення у різні форми.

Вітчизняний дослідник І. Й. Яремко наголошує, що кожна стадія має цільовий характер та економічну доцільність [8, с. 110]. Так, призначенням процесу постачання є забезпечення підприємства необхідними ресурсами, виробництва – використання факторів виробництва для отримання продукції, реалізації – збут продукції та отримання прибутку. Проте для кожного господарського процесу характерна відповідна економічна ефективність.

У своїх дослідженнях І.Й. Яремко кругооборот капіталу зображає таким чином (рис. 1).

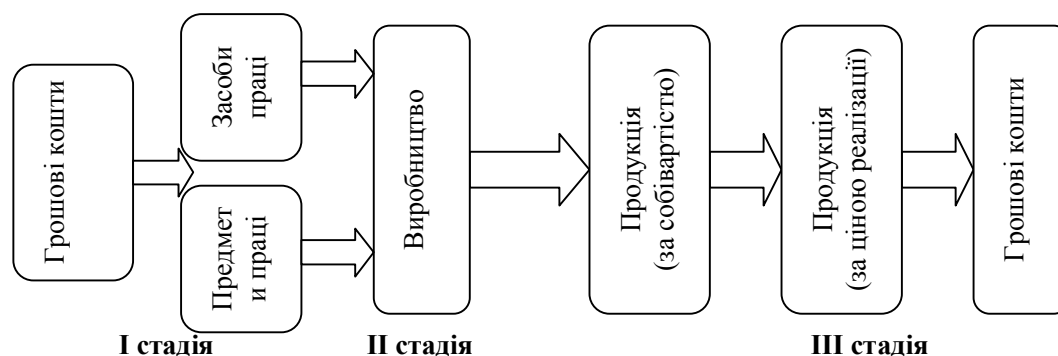


Рис. 1. Схема кругообороту капіталу за І. Й. Яремко [8, с. 110]

Група науковців М. Я. Остап'юк, Й. Я. Даньків, М. Р. Лучко [7, с. 121], дослідивши сутність кругообороту капіталу, розкривають зміну зовнішньої форми капіталу під впливом товарно-грошових відносин. Схематично розроблену ними формулу кругообороту капіталу зображено на рис. 2.

На це звертав увагу проф. І. В. Малишев, схематично відображаючи кругообіг капіталу наступним чином (рис. 3).

Систематизовані підходи щодо сутності кругообігу капіталу дають змогу зробити висновок, що капітал підприємства перебуває в постійному русі. Завданням бухгалтерського обліку є забезпечення систематизації та узагальнення інформації про властивості капіталу в його різних проявах. При цьому слід звернути особливу увагу на те, що недостатньо уваги приділяється руху і перетворенню вартостей у процесі кругообороту капіталу. Як правило, негативний результат діяльності підприємства виникає у результаті невідповідності

між вартостями капіталу на різних стадіях його кругообороту.

Повертаючись до тверджень К. Маркса, слід підкреслити, що капітал є самозростаючою вартістю. Тобто у результаті кругообороту повинне відбуватися примноження вартостей, авансованих у

Перша стадія – постачання		Друга стадія – виробництво		Третя стадія – збут	
Pc		Pc			
Г – Т		Т ...В...Т		Т - Г	
Зв		Зв			
Рахунки грошових засобів	Рахунки засобів виробництва	Рахунки виробництва	Рахунки готової продукції	Рахунки реалізації	Рахунки грошових засобів
Рахунки заробітної плати					

Рис. 2. Формула кругообороту капіталу та його відображення на рахунках бухгалтерського обліку за М. Я. Остап'юк, Й. Я. Даньків, М. Р. Лучко [7, с. 121]

Оскільки кругообіг капіталу спрямований на створення нової продукції, задоволення потреб кожної людини та суспільства в цілому, для пізнання даних процесів і здійснення контролю за ними необхідна відповідна економічна інформація.

господарську діяльність. Однак існування інфляції, що виникає на макроекономічному рівні та відображається у всіх господарських процесах на макрорівні, призводить до невідповідності оцінки засобів, що видозмінюються під час господарських

процесів. Саме на такій динаміці акцентує увагу М. Ю. Медведев, відзначаючи, що основним “... вродженим і неусувним дефектом Марксового підходу” є неврахування до уваги інфляції [6]. Наявність останньої призводить до нетотожності вартостей, які перетворюються у процесі кругообороту капіталу.

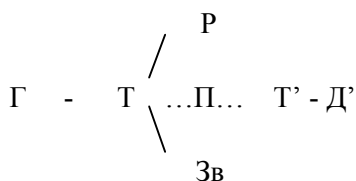


Рис. 3. Кругообіг капіталу за І. В. Малишевим [5, с. 86]

Примітка: Γ – гроші, T – товар, P – робоча сила, Зв – засоби виробництва, T' і $\text{Д}'$ – відповідно, товар і гроші, збільшені на додану вартість.

Зокрема, М. Ю. Медведев справедливо наголошує, що застосування в бухгалтерському обліку оцінки за історичною вартістю призводить до необ'єктивного відображення фінансового результату підприємства. Це пов'язане з тим, що до авансованого капіталу, вираженого у фактичній вартості, додаються певні витрати, здійснені у процесі виробництва. Таким чином отримується сформована книжкова оцінка товарного капіталу, в подальшому визначається прибуток як різниця авансованої та історичної вартості. Застосовуваний підхід призводить до неможливості забезпечення об'єктивного відображення реальної вартості майна, що належить підприємству, а також реальності фінансових результатів, відображених у звітності. Навіть за отримання грошових коштів у більшій сумі, ніж вкладений на початку кругообороту капітал, її вже буде недостатньо для подальшого придбання необхідних виробничих засобів, оскільки у результаті інфляції їх оцінка зростає.

Пропонований національними та міжнародними стандартами перерахунок звітності лише за умов існування гіперінфляції не вирішує проблема інформаційного забезпечення рішень власників в частині вкладення та використання наявних ресурсів. Відповідно, актуальними є пошук засобів визначення відхилень і побудова облікових інструментів оперативного визнання вказаних відхилень і розрахунку їх впливу на діяльність підприємства.

Звичайно, нині існує ряд інструментів досягнення відповідності оцінки майна ринкової вартості на звітну дату. Одним із найбільш застосовуваних є переоцінка шляхом перерахунку облікових вартостей, про що зазначає М. Ю. Медведев. Разом з тим, проблема об'єктивності даних бухгалтерського обліку залишається актуальною, адже прибу-

ток, отримуваний підприємством і відображуваний у звітності в загальній сумі, складається із прирощеної за рахунок інфляції вартості, що не є продуктивним результатом.

З метою уникнення спотворень фінансового результату та повного представлення джерел сформованого прибутку необхідно перш за все визначити єдині умови проведення переоцінки. Лише у такому випадку можна отримати інформацію, сформовану за тотожними правилами. Позитивним ефектом стане можливість формування сукупності порівнюваних відомостей про діяльність суб'єктів господарювання на рівні країни. В доповнення до розробки єдиних правил перерахунку облікових даних слід включити до П(С)БО вимогу розкривати у звітних формах та Примітках до річної фінансової звітності складові прибутку: у результаті господарської діяльності та окремо у результаті зміни вартостей.

4. Висновки та перспективи подальших досліджень

Господарська діяльність підприємства можлива за наявності необхідних засобів для її здійснення. При цьому відтворення та розширення господарського процесу можливе за умов кругообороту капіталу, який забезпечує використання авансованих у бізнес коштів. Необхідною умовою капіталу є його приріст за рахунок створення доданої вартості. На кожній зі стадій кругообороту капіталу відбувається перетворення його форм і вартостей. Однак наявність інфляції призводить до розривів у вартостях засобів, обумовлюючи відсутність приросту. Крім того, вплив інфляційних процесів призводить до незабезпеченості ресурсами отриманого фінансового результату. Для уникнення або ж пом'якшення негативних наслідків таких процесів пропонується приведення до єдиної основи правил проведення переоцінки та деталізація показників звітності. Висвітлення структури фінансового результату дає можливість приймати обґрунтовані рішення в інвестиційній політиці підприємств. Форми звітності та напрями їх розширення представлені окремим дослідженням.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Быкова А. Теория бухгалтерского учета / А. Быкова. – М. : Госфиниздат, 1962. – 352 с.
2. Вдовенко Л. О. Особливості кругообороту оборотних засобів / Л. О. Вдовенко, О. С. Одемлук // Матеріали за 4-а міжнародна научна практична конференція, «Бъдешето проблемите на световната наука», Том 5. Икономики. – София : «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2008. – 112 с.
3. Кивачук В. С. Кругооборот капитала действующего предприятия: современные формы функционирования / В. С. Кивачук, Ю. Н. Слапик //

Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : міжнародний збірник наукових праць / Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. Вип. 2(8). / [відповід. ред. д.е.н., проф. Ф. Ф. Бутинець]. – Житомир : ЖДТУ, 2007. – 276 с.

4. Королев Ю. Ю. Теория бухгалтерского учета: учеб. пособие / Ю. Ю. Королев. – Мн. : Новое знание, 2007. – 304 с.

5. Мальшев И. В. Теория бухгалтерского учета : учеб. / И. В. Мальшев. – М. : Финансы и статистика, 1981. – 263 с.

6. Медведев М. Ю. Основы калькулирования. Просто на 100 % / М. Ю. Медведев. – М. : Эксмо, 2008. – 128 с.

7. Остап'юк М. Я., Теорія бухгалтерського обліку (історичні та методологічні аспекти) : монографія / М. Я. Остап'юк, Й. Я. Даньків, М. Р. Лучко. – Ужгород : Ужгородський держуніверситет, 1998. – 148 с.

8. Яремко І. Й. Теорія бухгалтерського обліку : навчальний посібник / І. Й. Яремко. – Львів : “Новий світ-2000”, 2004. – 240 с.

УДК 657: 330.1

Романчук К. В.

СУТНІСТЬ ТА ВИДИ ЕКОНОМІЧНИХ РЕСУРСІВ: ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ ВИМІР

Анотація. Розкрито відмінність між поняттями „ресурси”, „економічні ресурси”, „фактори виробництва”, визначено множину видів економічних ресурсів.

Ключові слова: ресурси, економічні ресурси, фактори виробництва, матеріальні ресурси, фінансові ресурси, трудові ресурси

Romanchuk K.

ESSENCE AND TYPES OF ECONOMIC RESOURCES: ACCOUNTING AND ANALYTICAL MEASUREMENT

Summary. Solved the difference between the concepts of "resources", "economic resources", "inputs", defined a set of economic resources.

Key words: resources, economic resources, inputs, material resources, financial resources, human resources

1. Вступ

Функціонування та розвиток економічних систем передбачає наявність, залучення та використання ресурсів для забезпечення результативної господарської діяльності [14, с. 36]. Однак ефективно управління економічними ресурсами в умовах їх обмеженості можливе лише за наявності достовірної та повної інформації про них, джерелом якої є система бухгалтерського обліку. В свою чергу, сьогодні спостерігається неузгодженість між теорією і практикою бухгалтерського обліку, порівняно з економічною теорією, зокрема щодо розробки методики бухгалтерського обліку щодо окремих видів економічних ресурсів,

натомість інформація про інші в системі обліку не формується.

2. Аналіз останніх досліджень

Питання сутності економічних ресурсів та їх видів досить широко представлені в науковому доробку і досліджувалися як економістами, які були у витоків економічної науки, зокрема, класиком А. Смітом, так і представниками найрадикальніших економічних течій сучасності. Однак основним проблемним питанням є неузгодженість термінологічного апарату економічної теорії та бухгалтерського обліку, а також нерозробленість методології та методики бухгалтерського обліку ряду видів економічних ресурсів, що призводить до недостовірності та неповноти інформації, представленої

користувачам, та неможливості сформувавши відносно об'єктивну думку про стан та перспективи розвитку підприємства. Не применшуючи внеску в науку та цінності одержаних дослідниками результатів (в Україні за спеціальністю 08.00.09 (08.06.04) – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)¹, а в Російській Федерації за спеціальністю 08.00.12 – Бухгалтерський облік і статистика² за період з 1991 р. по 2009 р. захищено по 17 дисертацій на здобуття наукових ступенів кандидата і доктора економічних наук з питань ресурсів), варто зазначити, що комплексні дослідження щодо узгодження методології бухгалтерського обліку з превалюючою в країні економічною теорією, зокрема в частині видів економічних ресурсів, відсутні.

Метою дослідження є уточнення сутності понять «ресурси», «економічні ресурси», „фактори виробництва”, а також визначення множини видів економічних ресурсів для обґрунтування необхідності розробки методології та методики бухгалтерського обліку таких видів ресурсів як інформація, знання, людський капітал, інтелектуальний капітал і, як наслідок, зниження недостовірності та неповноти облікової інформації, що використовується в стратегічному управлінні.

3. Виклад основного матеріалу.

Термін „ресурс” походить від франц. *ressource* - цінність, запас, джерело засобів. Проте сьогодні не існує єдиного визначеного трактування даної категорії. Неузгодженість у розумінні зазначеного поняття простежується у різних видах літературних джерел. Так, зокрема, економічна довідкова література містить суперечливі визначення терміна «ресурс». Наприклад, виходячи з дослівного перекладу даного поняття з французької мови, В. А. Коноплінська та Г. І. Філіна під ресурсами розуміють всі засоби, запаси, можливості, джерела чого-небудь, включаючи природні, інтелектуальні і технологічні, які можуть бути застосовані в господарській діяльності [18, с. 384]. Майже аналогічне визначення поняття „ресурси” наводять А. Г. Загородній та Г. Л. Вознюк: „ресурси – кошти, запаси, можливості, джерела чого-небудь (наприклад, фінансові, економічні, матеріальні, природні, сировинні, трудові (людські) тощо)” [13, с. 782], однак автори розширюють види ресурсів, називаючи, крім природних, інтелектуальних та технологічних, ще й фінансові, економічні, матеріальні, сировинні та трудові (людські). Подібними у даних підходах є відсутність вказівки

авторів на роль ресурсів у процесі виробництва (відтворення), а також припущення існування й інших видів ресурсів, крім прямо названих у визначенні. С. М. Гончаров та Н. Б. Кушнір, даючи визначення поняттю «ресурси», обмежуються зазначенням їх видів – природні, сировинні, матеріальні, трудові, фінансові цінності – та напрямів використання – можуть бути використані в разі потреби на створення продукції, надання послуг, одержання додаткової вартості [9, с. 226]. При цьому, судячи з наведеного визначення, перелік видів ресурсів автори вважають вичерпним.

С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко та С. І. Юрій наводять більш загальне визначення, не конкретизуючи види ресурсів: „ресурси – основні елементи виробничого потенціалу, які перебувають у розпорядженні системи та використовуються для досягнення конкретних цілей економічного розвитку” [24, с. 238]. Ще одним підходом до визначення поняття «ресурс» є їх ототожнення із засобами та предметами праці [4, с. 159]. Однак в сучасних економічних умовах, зокрема в умовах розвитку ресурсного підходу та підходу, базованого на знаннях, у стратегічному управлінні та в застосуванні таких підходів для оцінки економічного потенціалу, де окремими видами ресурсів прийнято виділяти інформацію, знання, людський капітал, інтелектуальний капітал, ототожнення поняття «ресурси» в цілому і в бухгалтерському обліку зокрема з засобами і предметами праці значно його звужує. Крім того, результатом такого трактування є нерозробленість методології та методики бухгалтерського обліку таких видів ресурсів як інформація, знання, людський капітал, інтелектуальний капітал і, як наслідок, наявність недостовірної та неповної інформації для стратегічного управління.

Таким чином, визначаючи поняття „ресурси”, доцільно говорити про цінності, запаси, можливості, джерела будь-чого, які можуть бути використані для досягнення конкретних цілей розвитку. Крім того, необхідно чітко розмежувати поняття „ресурси” та „економічні ресурси”, які не є синонімами. Так, ресурси – це сукупність всіх благ, що використовуються людиною, для досягнення конкретних цілей. Однак блага можуть мати різну цінність (вартість) або не мати її, що здебільшого пов'язано з їх обмеженістю. Отже, ресурси можна умовно поділити на дві групи: вільні та економічні ресурси.

Вільні ресурси – це ресурси, що перебувають у вільному доступі та користуванні людиною та практично не пов'язані з обмеженістю у їх кількості. Прикладом таких ресурсів можуть бути атмосферне повітря, сонячна енергія та ін. На відміну від вільних ресурсів, економічні можна охарактеризувати відносною обмеженістю та наяв-

¹ Відповідно до даних системи каталогів авторефератів та дисертацій Національної бібліотеки України ім. В.І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.

² Відповідно до даних системи каталогів авторефератів та дисертацій Російської державної національної бібліотеки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sigla.rsl.ru>.

ністю певної ринкової вартості, відмінної від нуля. Рідкість економічних ресурсів треба розуміти так, що кількість їх фіксована і має певні межі. Безумовно, рівень рідкості різних видів ресурсів неоднаковий. Деякі з них мають досить обмежений обсяг (наприклад, благородні метали). Запаси інших значні, але вони у природі не відновлюються, і людство знає, що настане такий час, коли запаси будуть повністю вичерпані. Тому слово "обмеженість", можливо, краще сприймається як "рідкість". Крім того, саме ці ресурси є об'єктами продажу на ринку ресурсів, де суб'єкти господарювання виступають у ролі їх покупців. Поділ ресурсів на вільні та економічні не має постійного характеру. Як свідчить практика, деякі вільні ресурси (наприклад, питна вода, чисте повітря) можуть стати рідкими (обмеженими) і перетворитися на економічні.

Визначаючи поняття „економічні ресурси”, А. Г. Загородній та Г. Л. Вознюк наголошують, що це сукупність ресурсів, які використовуються для виробництва товарів, і відносять до економічних ресурсів землю, працю, капітал, підприємницькі здібності, технологію, інформація тощо [13, с. 783]. С. М. Гончаров та Н. Б. Кушнір під економічними ресурсами розуміють джерела і засоби забезпечення виробництва [9, с. 226]. С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко та С. І. Юрій розширюють попередні визначення напрямками використання економічних ресурсів – використовуються в господарській діяльності для виробництва, обміну, розподілу та споживання матеріальних і нематеріальних благ, задоволення потреб населення – не зазначаючи при цьому види економічних ресурсів [24, с. 206-207].

На думку проф. Г. Г. Кірейцева, економічна категорія «ресурси» на рівні суб'єкта господарювання має ряд особливостей:

- потреба в ресурсах пов'язана з процесом виробництва та створення споживчої вартості;
- структура ресурсів динамічна й залежить від підприємства, стадії його функціонування, галузі та сфери економіки;
- використання будь-якого виду ресурсів передбачає їх вартісне відтворення (ресурси із матеріально-уречевленої форми переходять у вартісну або фінансову) [16, с. 63].

Враховуючи, що економічні ресурси є об'єктом вивчення політичної економії та економічної теорії, необхідним є дослідження трактування економічних ресурсів даними галузями знань. Так, в 4 (О. О. Беляєв, А. С. Бебело [3, с. 35], С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна [23, с. 40], В. Г. Федоренко, О. М. Діденко, М. М. Ружинський, О. Ф. Іткін [35, с. 33], І. Ф. Комарницький [17]) з 12 літературних джерел економічні ресурси ототожнюються з факторами виробництва.

Проте, ряд дослідників притримуються думки, що відмінність між поняттями „фактори” та „економічні ресурси” все ж існує (О. К. Гаршина [8], О. С. Степура, О.С. Єремеева, Т. Ю. Паномарьова, М. О. Степура [32], А. А. Григоруку, М. С. Палюх, Л.М. Литвин, Т. Д. Літвінова [11].

Як зазначалося вище „ресурс” – це цінності, запаси, можливості, джерела будь-чого, які можуть бути використані для досягнення конкретних цілей розвитку. «Фактор» (від лат. – той, що робить) – це рушійна сила будь-якого процесу. Відповідно, ці поняття близькі, але не тотожні. Економічні ресурси – це елементи, що можуть бути використані в процесі створення товарів, послуг та інших цінностей. Фактори виробництва – це економічна категорія, що позначає вже реально залучені в процес виробництва ресурси. Іншими словами, фактори виробництва – це ресурси, задіяні в процесі виробництва.

Отже, ресурс – це потенційний фактор: тільки той ресурс, що залучається у виробництво, стає фактором виробництва. На відміну від ресурсів, фактори стають такими тільки в межах взаємодії. Тому виробництво – завжди взаємодіюча єдність його факторів. Так, набуваючи ресурси на ринку, підприємство має на меті використання їх у своїй господарській діяльності, тобто для виробництва товарів (робіт, послуг) або для забезпечення інших потреб, необхідних для його функціонування. Такі ресурси є економічними, оскільки мають ринкову вартість та при зарахуванні на баланс підприємства стають його активами. У випадку безпосереднього використання (списання) цих ресурсів у виробництві вони перетворюються на фактори виробництва, тобто в процесі взаємодії з іншими факторами створюють економічне благо, що є кінцевою метою виробничого процесу. Ті ж ресурси, що поки що не використані, вважаються економічними, тобто потенційними, факторами. Якщо ресурси підприємства використовуються не для виробництва, а в ході здійснення іншої діяльності або включаються до складу адміністративних витрат, витрат на збут та ін., що не пов'язані зі створенням певного блага, вони також не перетворюються на фактори.

Визначення поняття „економічні ресурси” знаходимо також в літературних джерелах з макрота мікроекономіки, розуміння якого неоднозначне. Так, С. Панчишин [26], А. Г. Савченко [30, с. 12], І. І. Вінніченко, О. В. Гончаренко, Н. В. Дадій, С. О. Корецька [6, с. 5], В. Базилевич, К. Базилевич, Л. Баластрик [2, с. 716] вказують на те, що до економічних ресурсів відносяться всі ресурси (або елемент), що використовуються у процесі виробництва товарів і послуг. Таким чином, автори, віднесені до виділеної групи, умовою визнання ресурсів економічними вважають можливість їх використання у виробництві товарів та послуг та не наводять інших

відмінних ознак. Натомість П. В. Круш, С. О. Тульчинська [22, с. 30] економічні ресурси визначають як роботу, силу, капітал і природні ресурси. А. Ф. Косік, Г. Е. Гронтковська [19, с. 14-15] наголошують на тому, що ознаками, наявність яких дозволяє визнавати ресурси економічними, є їх обмеженість, здатність купуватися і продаватися, а також використовуватися для виробництва економічних благ (товарів, робіт, послуг). Також серед авторів прослідковуються позиції щодо ототожнення понять „економічні ресурси” та „фактори виробництва” (С. Панчишин [26], І. І. Вінніченко, Н. В. Дацій, С. О. Корецька [6, с. 10], М. М. Рудий [29, с. 124]).

Таким чином, поняття „економічні ресурси” визначаємо як сукупність ресурсів, яким властива обмеженість та цінність, які виступають об’єктом переходу права власності та інших прав та можуть бути використані в бізнес-процесах суб’єкта господарювання для одержання ним економічних вигод.

Наступним етапом дослідження є визначення множини видів економічних ресурсів (табл. 1). На підставі даних таблиці 1 можна стверджувати, що більшість авторів поділяють економічні ресурси на матеріальні, тобто земля і капітал, а також людські – праця і підприємницькі здібності. Це зумовлено тим, що вказані чотири елементи є базовими виробничими факторами, що виділяються в економічній теорії. Проте також бачимо, що в даному питанні не існує однозначності. Так, автори В. Базилевич, К. Базилевич, Л. Баластрик [2, с. 716], І. Ф. Комарницький [17] до базових ресурсів також додають техніку як один із видів економічних ресурсів, що є сукупністю систем засобів управління, зберігання, переробки сировини та матеріалів, енергії та інформації, що створюється з метою виробництва певної продукції. Все частіше в економічній літературі можна побачити виділення інформації як важливої складової економічних ресурсів (В. Базилевич, К. Базилевич, Л. Баластрик [2, с. 716], О. К. Гаршина [8], А. О. Ходжаян [36, с. 52], С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна [23], А. С. Гальчинський, П. С. Єщенко [7]).

Інша група авторів, виокремлюючи відтворювані та невідтворювані економічні ресурси, за основу такого поділу виділяє можливість їх відтворення (О. С. Степура, О. С. Єремеева, Т. Ю. Паномарьова, М. О. Степура [32, с. 22-23], С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна [23], В. О. Рибалкін, В. Г. Боуров [28, с. 55]). Крім зазначених базових чопирьох видів ресурсів, І. І. Вінніченко, О. В. Гончаренко, Н. В. Дацій, С. О. Корецька [6, с. 5], С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна [23], до економічних ресурсів включають інвестиційні, тобто усі види грошових та інших активів, які можуть бути використані для здійснення інвестиційної діяльності, а А. А. Григорук, М. С. Палюх, Л. М. Литвин, Т. Д. Літвінова [11] – фінансові ресурси як грошові кошти, призначені

для організації виробництва. Дві укрупнені групи економічних ресурсів (засоби та предмети праці) виділяють автори, які ототожнюють економічні ресурси з факторами виробництва (А. О. Ходжаян [36, с. 52], Ю. В. Ніколенко [25, с. 71], В. О. Рибалкін, В. Г. Боуров [28, с. 55]). Залежно від джерел залучення В. О. Рибалкін, В. Г. Боуров [28, с. 55] пропонують поділяти економічні ресурси на екзогенні та ендогенні, а за часом і характером функціонування виробничих ресурсів – на забезпечуючі (засоби праці, трудові ресурси) і втілені (предмети праці). Також авторами пропонується виділяти природні, матеріальні, трудові, сировинні, особисті економічні ресурси, науку і екологічний фактор як економічний ресурс.

Таким чином, авторами окреслюється певний набір економічних ресурсів, серед яких виділяються базові (матеріальні – капітал та земля – та людські – праця і підприємницькі здібності) та інші.

Вказані чотири види економічних ресурсів, згідно з економічною наукою, вважаються базовими факторами виробництва. Дискусії з приводу їх виділення та надання більшої пріоритетності тому або іншому виду в процесі створення нової вартості розпочалися ще з давніх часів та тривають досі. Ще Арістотель, а слідом за ним і середньовічні мислителі вважали працю одним з основних економічних ресурсів. Подібного підходу дотримувалися і представники меркантилізму. Фізіократи особливого значення надавали землі як економічному ресурсу. Це пов’язано з тим, що вони обмежували виробництво лише землеробством, вважаючи землеробів „продуктивним класом”, а промисловість – непродуктивною галуззю, тому всі зайняті в цій сфері були „безплідним класом”.

Класики, зокрема А. Сміт, розглядали такі економічні ресурси, як земля, праця і капітал. Проте найбільш чітко теорію про три фактори виробництва сформулював французький економіст Ж. Б. Сей. А англійський економіст А. Маршал запропонував додати четвертий фактор – підприємницькі здібності, характеризуючи його як особливу діяльність з організації виробництва, яка забезпечує дохід керуючому виробництвом. К. Маркс основну увагу приділив праці як єдиному фактору, здатному створювати вартість. Проте існували й інші думки, щодо основних видів економічних ресурсів. Наприклад, представник австрійської школи Е. Бем-Баверк виділяв два основних ресурси: природу та працю, а капітал вважав проміжним продуктом, створеним їх взаємодією.

Таблиця 1

Види економічних ресурсів

№ з/п	Види економічних ресурсів	С. Панчущин [26, с. 10]	В. Вазилевич, К. Вазилевич, Л. Вазилевич [2, с. 716]	А. Г. Саєченко [30, с. 12]	І. І. Вінницька, О. В. Гончаренко, Н. В. Дячун, С. О. Коречука [6, с. 5]	О. К. Гаршина [8]	К. Т. Кривенко, В. С. Саєчук, О. О. Вєтєв [20, с. 27]	О. О. Вєтєв, А. С. Вєтєв [3, с. 35]	О. С. Стенура, О. С. Єремєєва, Т. Ю. Паномарьова, М. О. Стенура [32, с. 22-23]	А. О. Ходжакян [36, с. 52]	С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна [23]	Ю. В. Ніколенко [25, с. 71]	В. О. Рибакін, В. Г. Боуров [28, с. 55]	В. Г. Федоренко, О. М. Діденко, М. М. Ружанський, О. Ф. Імкін [35, с. 33]	І. Ф. Комарницький [17]	А. А. Гусорук, М. С. Палух, Л. М. Літвин, Т. Д. Літвінова [11]	В. Г. Ченікова [37, с. 48]	М. І. Круїна, П. І. Осиповєрх, С. К. Рєєрчук [21, с. 24]	В. А. Прєдборський [27, с. 48]	А. С. Ільчичинський, П. С. Євченко [7]	К. М. Бабяк, Л. А. Пєтєнкова, А. В. Рабчук [1, с. 13-16]	РАЗОМ		
1	Земля	+	+	+	+	+	+	+							+			+	+	+	+	+	14	
2	Капітал	+	+	+	+	+	+	+							+				+	+	+	+	+	13
3	Праця	+	+	+	+	+	+	+							+				+	+	+	+	+	14
4	Підприємницькі здібності	+	+	+	+	+	+	+		+					+				+	+	+	+	+	14
5	Техніка		+																					2
6	Інформація		+																					5
7	Знання																							1
8	Інвестиційні																							2
9	Фінансові																							1
10	Відтворювані																							3
11	Невідтворювані																							3
12	Засоби праці																							3
13	Предмети праці																							2
14	Природні																							3
15	Матеріальні																							2
16	Трудові																							5
17	Сировинні																							1
18	Екзогенні																							1
19	Ендогенні																							1
20	Забезпечуючі																							1
21	Впливні																							1
22	Наука																							2
23	Екологічний фактор																							1
24	Особисті																							1

Сучасні вчені звертають увагу на появу нового виду економічних ресурсів – інформації або знань, включаючи їх до загальної класифікації видів економічних ресурсів. Як стверджує М. П. Тищенко: «Інформація як фактор виробництва в розвинутих країнах використовується як засіб виробництва, предмет праці, засіб обміну, споживання і виступає головним ресурсом в процесі виробництва суспільного продукту» [34].

Як бачимо, для авторів характерна неоднозначність підходів щодо видів економічних ресурсів, яку можна пояснити розвитком суспільства, а, відповідно, й економічної думки. Чотирифакторна класифікація факторів виробництва (праця, капітал, земля, підприємницькі здібності) тривалий час вважалась класичною і завершеною в економічній науці. Однак, на кожному етапі розвитку суспільства під дією науково-технічного прогресу відбуваються зміни у виробництві. Такі зміни з точки зору надання важливості тому або іншому економічному ресурсу (або фактору виробництва) особливо чітко прослідковуються у періодизації розвитку суспільства у „трех хвилях” Тоффлера або епох за Беллом: доіндустріальне суспільство (з найдавніших часів по початку першої промислової революції і становлення системи найманної праці, XVI ст.) або аграрна цивілізація, індустріальне суспільство (період «підкорення» природи в процесі першої і другої промислових революцій і завершення формування системи відчуженої праці, це період XVII ст. до кінця XX ст.) або індустріальна цивілізація і постіндустріальне суспільство (третя промислова революція, пов'язана із забезпеченням суспільної та екологічної рівноваги, початок ери подолання системи відчуженої праці) або суперіндустріальна цивілізація (остання чверть XX ст.).

В доіндустріальному (аграрному) суспільстві удосконалення виробничих процесів залежало від природних ресурсів та умов виробництва. В такому суспільстві, де в основі були первинний тип виробничої діяльності (видобуток) та задоволення фізичних потреб, саме сировина стає основним ресурсом. В контексті сировини слід брати до уваги землю, як основну продуктивну силу та її наповнення, тобто корисні копалини. Технологія в такому суспільстві є трудомісткою (ручна праця), тому праця як економічний ресурс також мала суттєве значення, до якої висувався лише один критерій – наявність умінь виконувати ту або іншу роботу.

В індустріальному суспільстві енергія стає головним ресурсом. Сили пари та енергії сприяють поширенню технічної революції та прискоренню виробничого процесу. Індустріалізація необхідна для утвердження економічної системи капіталістичного типу, в основі якої – нагромадження капіталу. Капітал в індустріальному суспільстві має матеріальну форму: машини, обладнання, які і є

виробниками необхідної енергії для швидкого розвитку виробництва. Праця (цілеспрямована діяльність людини) сама по собі як виробляючий ресурс втратила свою значимість, її місце зайняли машини, проте вона набула дещо інших форм. Праця стає кваліфікованою, тому спеціалізація працівника на виконанні певних технологічних дій є невід'ємним елементом процесу виробництва.

Постіндустріальне суспільство характеризується поширенням індивідуального виробництва. Підприємницькі здібності як фактор виробництва та економічний ресурс набувають більш чіткого вираження у напрямі виявлення ініціативи, креативності, гнучкості, певного ступеня ризику та відповідальності. Проте основним ресурсом є інформація. Вона виступає основою для реалізації підприємницьких здібностей, тобто прийняття економічних рішень. Під впливом інформації відбуваються зміни і в інших факторах виробництва. Так, з'являється інтелектуальна праця, а капітал є накопиченням знань і досвіду [34].

Поняття „інформація” і „знання” деякі дослідники вважають подібними, проте Л. Г. Смоляр та Н. В. Коба стверджують і доводять, що дані поняття є абсолютно різними, хоча однаково важливі для функціонування суб'єкта господарювання в сучасній економіці. „Інформація виступає як об'єктивна (не залежна від особистих поглядів) категорія, яка дає загальне уявлення про довкілля. Знання, звичайно, є набагато ширшим поняттям, поряд з об'єктивністю йому притаманна значною мірою суб'єктивність” [31, с. 643]. Інформація є засобом усунення невизначеності ситуації щодо стану та взаємозв'язків між першими чотирма основними ресурсними елементами (земля, капітал, праця і підприємницькі здібності). Під інформацією розуміють сукупність даних, які мають новизну й корисність. Інформація може бути об'єктивною (уречевленою в будь-якому продукті: товарах, послугах, знаннях тощо) та суб'єктивною (відображенням уявлень про певні явища і події окремих людей) [33, с. 704]. Звичайно, інформація є економічним ресурсом лише у випадку її цінності. Тобто як обмежений ресурс, що характеризується новизною, певними доробками підприємства, є конфіденційною. На володіння та використання такого економічного ресурсу необхідно мати право власності (авторство).

Отже, зі зміною „хвиль” суспільного розвитку змінюється роль тих або інших економічних ресурсів. Починаючи з доіндустріального, де основним ресурсом була земля і закінчуючи сучасністю – поширеність інформації як важливого економічного ресурсу. Тому, беручи до уваги думки науковців з приводу сприйняття інформації як специфічного виду економічних ресурсів та зважаючи на сучасний стан розвитку економіки та економічних відносин, де інформація виходить на пер-

ший план серед факторів виробництва, враховуючи попит на неї, припиняє бути безкоштовним товаром, проникає в усі сфери господарської діяльності людини, доцільно включити даний вид до складу економічних ресурсів.

4. Висновки та перспективи подальших досліджень

Під поняттям „ресурс” слід розуміти цінності, запаси, можливості, джерела будь-чого, які можуть бути використані для досягнення конкретних цілей розвитку. Поняття „економічні ресурси” визначаємо як сукупність ресурсів, яким властива обмеженість та цінність, які виступають об’єктом переходу права власності та інших прав і можуть бути використані в бізнес-процесах суб’єкта господарювання для одержання ним економічних вигод. Фактори виробництва – це ресурси, задіяні в процесі виробництва. Спостерігається неодноразовність підходів авторів щодо видів економічних ресурсів, яку можна пояснити розвитком суспільства, а, відповідно, й економічної думки. Чотири вимірна класифікація факторів виробництва (праця, капітал, земля, підприємницькі здібності) тривалий час вважалась класичною і завершеною в економічній науці. Однак на кожному етапі розвитку суспільства під дією науково-технічного прогресу відбуваються зміни, в тому числі у складі економічних ресурсів.

У сучасних економічних умовах, зокрема, в умовах розвитку ресурсного підходу та підходу, базованого на знаннях, у стратегічному управлінні та в застосуванні таких підходів для оцінки економічного потенціалу, де як окремий вид ресурсів прийнято виділяти інформацію, знання, людський капітал, інтелектуальний капітал, ототожнення поняття «ресурси» в цілому і в бухгалтерському обліку зокрема з засобами і предметами праці значно його звужує. Крім того, результатом такого трактування є нерозробленість методології та методики бухгалтерського обліку таких видів ресурсів як інформація, знання, людський капітал, інтелектуальний капітал (що є перспективним напрямом досліджень) і, як наслідок, наявність недостовірної та неповної інформації для управління підприємством.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бабян М. М. Економічна теорія: навчальний посібник / М. М. Бабян, Л. А. Пешенкова, А. В. Рабчук. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 208 с.

2. Базилевич В. Макроекономіка: підручник / В. Базилевич, К. Базилевич, Л. Баластрик ; [за ред. Базилевича]. – К. : Знання, 2008. – 743 с.

3. Беляев О. О. Політична економія: навч. посібник / О. О. Беляев, А. С. Бебело. – К. : КНЕУ, 2001. – 328 с.

4. Бухгалтерський словник / [за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця]. – Житомир : ПП «Рута», 2001. – 224 с.

5. Вінніченко І. І. Мікроекономіка : навчальний посібник / І. І. Вінніченко, Н. В. Дацій, С. О. Корецька. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 272 с.

6. Вінніченко І. І. Макроекономіка : навч. посібник / І. І. Вінніченко, О. В. Гончаренко, Н.В. Дацій, С.О. Корецька – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 176 с.

7. Гальчинський А. С. Економічна теорія : підручник / А. С. Гальчинський, П. С. Єщенко. – К. : Вища школа, 2007. – 503 с.

8. Гаршина О. К. Політична економія: навчальний посібник / О. К. Гаршина. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buklib.net/component?option=com_jbook/task/view/Itemid,36/catid,76/id,601.

9. Гончаров С. М. Тлумачний словник економіста / С. М. Гончаров, Н. Б. Кушнір ; [за ред. проф. С.М.Гончарова]. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 264 с.

10. Городянська Л.В. Обґрунтування вибору критеріїв визнання в обліку відтворюваних економічних ресурсів / Городянська Л.В. // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. – 2008. – № 21. – С. 198-205.

11. Основи економічної теорії / А. А. Григорук, М. С. Палюх, Л. М. Литвин, Т. Д. Літвінова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://studentam.net.ua/content/view/4455/132>.

12. Економічна теорія : підручник – Чернівці, 2006. – 334 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buklib.net/component?option=com_jbook/task/view/Itemid,99999999/catid

13. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.

14. Ігнатова О. А. Роль фінансових ресурсів у складі економічних ресурсів підприємств та їх централізація у фінансовій системі України / О. А. Ігнатова // Вісник Донецького університету економіки і права. – 2009. – № 2. – С. 36-43.

15. Кібуц Т. М. Дослідження підходів до оцінювання стратегічного потенціалу підприємства / Т. М. Кібуц – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rusnauka.com/.../35616.doc.htm.

16. Кірейцев Г. Г. Фінанси підприємств: навч. посібник / Г. Г. Кірейцев. – Житомир : Вид-во ЖТІ, 2002. – 269 с.

17. Комарницький І. Ф. Економічна теорія: підручник / І. Ф. Комарницький. – Чернівці, 2006. –

334 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buklib.net/component?option=com_jbook/task/view/Itemid,99999999/catid,58/id,45.

18. Коноплінська В. А. Економічний тлумачно-термінологічний словник / В. А. Коноплінська, Г. І. Філіна – К. : КНТ, 2007. – 580 с.

19. Косік А. Ф. Мікроекономіка : навчальний посібник / А. Ф. Косік, Г. Е. Гронтковська. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 416 с.

20. Кривенко К. Т. Політична економія : навч. посібник / К. Т. Кривенко, В. С. Савчук, О. О. Беляєв. – К. : КНЕУ, 2003.

21. Крупна М. І. Основи економічної теорії : підручник / М. І. Крупна, П. І. Островерх, С. К. Реверчук. – К. : Атіна, 2001. – 344 с.

22. Круш П. В. Макроекономіка : навч. посібник / П. В. Круш, С. О. Тульчинська. – К. : Центр навч. літератури, 2005. – 400 с.

23. Мочерний С.В. Політекономія : підручник / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна. – К. : Знання, 2006. – 390 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/41/2716.html>

24. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник: в 2 т. Т.2 / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устинко, С. І. Юрій ; [за ред. С.В. Мочерного]. – Львів : Світ, 2006. – 568 с.

25. Ніколенко Ю. В. Політекономія : підручник / Ю. В. Ніколенко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 412 с.

26. Панчишин С. Макроекономіка : навчальний посібник / С. Панчишин. – К. : «Либідь», 2001. – 548 с.

27. Предборський В. А. Основи економічної теорії / В. А. Предборський. – К. : Кондор, 2002. – 621 с.

28. Рибалкін В. О. Політична економія : навчальний посібник / В. Г. Боров, В. О. Рибалкін. – К. : Академія, 2004. – 672 с.

29. Рудий М. М. Мікроекономіка : навчальний посібник. – [2-е вид.] / М. М. Рудий. – К. : Каравела, 2010. – 360 с.

30. Савченко А. Г. Макроекономіка: підручник / А. Г. Савченко. – К. : КНЕУ, 2007. – 448 с.

31. Смоляр Л. Г., Знання як стратегічний ресурс сучасного підприємства / Л. Г. Смоляр, Н. В. Коба // Проблеми економіки та управління, 2008. – № 628. – С. 641-647.

32. Степура О. С. Політична економія: навчальний посібник / О. С. Степура, О. С. Єремеева, Т. Ю. Паномарьова, М. О. Степура. – К. : Кондор, 2008. – 408 с.

33. Терехух А. А. Ресурсне забезпечення здійснення господарської діяльності / А. А. Терехух // Логістика. – 2008. – № 633. – С. 702-710.

34. Тищенко М. П. Фактори виробництва в трансформаційній економіці / М. П. Тищенко // Науковий вісник академії муніципального управління. – 2009. – № 6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu/Ekon/2009_6/29.pdf

35. Федоренко В. Г. Політична економія : підручник / В. Г. Федоренко, О. М. Діденко, М. М. Ружинський, О. Ф. Іткін ; [за ред. В.Г. Федоренка]. – К. : Алерта, 2008. – 487 с.

36. Ходжаян А. О. Політична економія : навчально-методичний посібник / А. О. Ходжаян. – К. : Кондор, 2009. – 304 с.

37. Чепікова В. Г. Основи економічної теорії : навчальний посібник / В. Г. Чепікова. – К. : Юрінком Інтер, 2003. – 456 с.

УДК 657.1:339.13

Куцик П. О., Макарук Ф. Ф.

ОБЛІК ДІЯЛЬНОСТІ РИНКІВ ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ: ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Анотація. У статті розглянуто суть "центрів відповідальності". Проведено класифікацію центрів відповідальності. Запропоновано організаційні структури центрів відповідальності та алгоритм їх вибору для організації обліку за центрами відповідальності на торговельних ринках.

Ключові слова: центр відповідальності, центр доходу, центр витрат, центр прибутку, облік витрат, облік доходів

ACCOUNTING OF MARKETS FOR RESPONSIBILITY CENTERS: ORGANIZATION AND THEORETICAL ASPECT

Summary. *The article considers the notion of responsibility centers. Conducted the classification of responsibility centers. It is suggested the organizational responsibility centers structures as well as the algorithms for their selection to organize the accounting of the responsibility centers at the trade markets.*

Keywords: *responsibility center, profit center, costs center, income center, costs accounting, income accounting*

1. Вступ

На сучасних торговельних ринках у зв'язку з розширенням видів діяльності та послуг отримання необхідної інформації для управління та застосування його ефективних методів і прийомів можливе лише на основі належної організації обліку за центрами відповідальності (витрат, доходів, прибутку). У даний час облік за центрами відповідальності стає для багатьох підприємств необхідністю і є ефективним інструментом управління, зокрема для торговельних ринків.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблеми розвитку теорії, методології та практики обліку за центрами відповідальності розглянуті в роботах багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців. Вперше концепцію обліку витрат за "центрами відповідальності" сформулював Джон А. Хіггінс. З роками ряд провідних іноземних науковців поглиблювали та вдосконалювали цю концепцію. Серед них варто виділити: Банкера Р., Друрі К., Ентоні Р., Каплана Р. та ін. Серед вітчизняних науковців ці питання у своїх працях досліджували вчені: Бутинець Ф. Ф., Голов С. Ф., Лень В.С., Нападовська Л. В., Озеран В.О. та ін. Але описані ними методики вимагають удосконалення в контексті витрат і доходів торговельних ринків з врахуванням особливостей їх діяльності та сучасних підходів до управління.

3. Постановка завдання

Метою статті є дослідити сучасний досвід організації обліку діяльності на основі концепції "центрів відповідальності", зокрема на виробничих підприємствах, та окреслити основні напрями впровадження його у практику торговельних ринків.

4. Виклад основного матеріалу дослідження

В сучасних умовах господарювання основним завданням підприємств є вдосконалення існуючої системи управління шляхом використання існуючих технологій бюджетування й управлінського обліку, а також ефективної системи мотивації персоналу за досягнуті результати діяльності. Основою для впровадження такої системи управління є фінансова структура, яка передбачає відповідальність підрозділів за досягнення кінцевого фінансового результату діяльності, а це передбачає

виділення на підприємстві центрів фінансової відповідальності (ЦФВ) та встановлення ієрархічних взаємозв'язків між ними, що дозволяє отримати відповідь на питання, хто і скільки заробляє і витрачає на підприємстві.

Головною метою створення таких центрів відповідальності є розробка механізму розподілу відповідальності за економічні показники: витрати, доходи, маржинальний дохід, чистий прибуток, інвестиції тощо. Центри відповідальності повинні формуватися на базі підрозділів підприємства, проте, на відміну від останніх, нести відповідальність не за виконання своїх функціональних обов'язків, а за досягнення певних фінансових і нефінансових показників. Встановивши відповідальність за досягнення розглянутих показників, можна контролювати отримання загального фінансового результату роботи підприємства, що дозволяє розглядати фінансову складову в якості ефективного інструменту досягнення його цілей.

На сьогоднішньому етапі розвитку вітчизняної економічної науки з'являються нові дослідження та розробки щодо управління на основі центрів відповідальності та їх практичного застосування. Однак, незважаючи на це, відсутні єдині підходи до розуміння змісту центрів відповідальності та їх поділу (табл. 1).

Проведені дослідження свідчать, що центром відповідальності є певна субстанція, яка має межу у структурі господарюючого суб'єкта, наділена відповідальністю за частину об'єктів, які належать до організації або виникають тут, і підвітні результати діяльності цієї організації можуть бути нормованими або ненормованими. Однак жодне із визначень центру відповідальності вповні не відображає його повного змісту.

Отже, на нашу думку, центр відповідальності – це організаційна (визначена) одиниця підприємства, керівник якої відповідає за частину об'єктів, якими вона користується, зазначені нею витрати та отримані доходи, а також інші показники, що характеризують результати його діяльності.

Тлумачення терміна „центр відповідальності” у працях вчених

№ з/п	Автор	Визначення
1	Апчерч А.	Поділ організації на центри, управління кожним з них делегується відповідальному менеджеру [1]
2	Бутинець Ф. Ф.	Визначена частина господарської діяльності підприємства, характерними ознаками якої є відповідальність конкретної посадової особи за контроль та виконання певних показників [3]
3	Голов С. Ф.	Сфера (сегмент) діяльності, в межах якої встановлено персональну відповідальність менеджера за показниками діяльності, які він контролює [4]
4	Друри К.	Підрозділ компанії, у якому менеджер центру особисто відповідає за показники функціонування даного підрозділу [5]
5	Дюкарева Х. Л.	Організаційна одиниця системи управління, керівник якої наділений певними повноваженнями, делегованими йому вищим керівництвом, та відповідальний за досягнення планових контрольних показників і використання ресурсів, якими розпоряджається (матеріальними, трудовими, фінансовими) [6]
6	Лень В. С.	Будь-який підрозділ підприємства, де контролюється поява витрат, одержання доходів чи використання інвестицій і який перебуває під управлінням єдиного керівника [8]
7	Мочерний С. В.	Структурний підрозділ (декілька підрозділів) з певним ступенем автономності, менеджери якого відповідають перед керівництвом підприємства за реалізацію поставлених цілей і дотримання визначених лімітів витрат [10]
8	Нападовська Л. В.	Частина підприємства, керівник якого особисто відповідає за результати її роботи. Структурна одиниця підприємства, його економічний суб'єкт, у межах якого менеджер відповідає за доцільність зазначених затрат та одержання доходів [11]
9	Хенсен Д. Р.	Підрозділ підприємства, в якому менеджер особисто відповідає за показники діяльності цього підрозділу. Сегмент бізнесу, менеджер якого відповідає за конкретну сукупність діяльності [13]

Таким чином, розуміючи зміст центру відповідальності, ми:

1) не розглядаємо центр відповідальності як певний структурний підрозділ, допускаючи, що центром відповідальності може бути і кілька підрозділів одночасно, а інколи і одна особа;

2) вважаємо, що керівник центру може відповідати за різні показники, а не лише за витрати чи доходи. Об'єкт відповідальності визначається типом центру відповідальності та особливостями діяльності господарюючого суб'єкта;

3) визначаємо відповідальність центрів не лише за фінансові показники та ресурси, але і за показники та ресурси не фінансового характеру, що прослідковуються у межах центру відповідальності будь-якого типу;

4) вважаємо за доцільне встановлювати чіткі завдання та цілі для кожного центру відповідальності.

Шляхом виділення декількох основних показників діяльності (витрати, доходи, маржинальний дохід, прибуток, віддача на інвестований капітал тощо) нами визначено п'ять найбільш поширених типів центрів:

1) центр витрат – центр відповідальності, менеджер якого контролює витрати центру і несе за них відповідальність;

2) центр доходу – центр відповідальності, менеджер якого контролює доходи центру і несе за них відповідальність;

3) центр маржинального доходу – центр відповідальності, менеджер якого контролює маржинальний дохід, що визначається як різниця між доходами центру та його прямими витратами, і несе за нього відповідальність;

4) центр прибутку – ЦФВ, менеджер якого контролює доходи, витрати і прибуток центру і несе за них відповідальність;

5) центр інвестицій – ЦФВ, менеджер якого контролює прибуток центру і несе за нього відповідальність, а також приймає рішення про величину оборотного капіталу і капітальних інвестицій (вкладень).

У системі обліку центрів відповідальності виділяють поняття “місце виникнення витрат”. Однозначності науковців щодо понять „місце виникнення витрат” та „центр витрат” немає. Так, вчені П.Й. Атамас [2] і С.Ф. Голов [4] у своїх працях взагалі не приділяють уваги поняттю „місце виникнення витрат”, вбудовуючи свої концепції за двома напрямками. За першим, центрам витрат надають декілька визначень, одне з яких відповідає місцю виникнення витрат, другий полягає в тому, що ідея поділу підприємства на центри відпо-

відальності розглядаються без участі категорії „місце виникнення витрат”, а поняття „центр витрат” використовуються лише як різновид центру відповідальності.

Інші вчені, зокрема В.Б. Івашкевич, доводять, що місце та центр витрат – нерівнозначні поняття, наголошуючи на тому, що кожне місце витрат, складається з одного або декількох центрів затрат, тобто це поняття є більш загальним, порівняно з центром витрат, а центр відповідальності є масштабнішим за місце витрат.

Нами узагальнені окремі погляди вчених щодо визначення економічної категорії „центр витрат” (табл. 2).

для вимірювання діяльності та бази для розподілу витрат; функціональна однорідність; персональна відповідальність; достатній ступінь деталізації інформації для аналізу і прийняття управлінських рішень; віднесення на центр тільки прямих витрат; розробка системи мотивації для центрів витрат;

2) обґрунтування класифікації центрів витрат, які поділяють на види залежно від таких критеріїв: за рівнем регульованості, за видами витрат, за видами завдань і виконуваних функцій, за принципом схожості структури витрат, за територіальним принципом (залежно від контрольно-аналітичних функцій обліку), за ступенем збігу з місцем виникнення витрат;

Таблиця 2

Тлумачення терміна „центр витрат” у працях вчених

№ з/п	Автор	Визначення
1	Бутинець Ф. Ф.	Сегмент діяльності підприємства, в якому виникають витрати [3]
2	Голов С. Ф.	Центр відповідальності, керівник якого контролює витрати, але не контролює доходів й інвестицій в активи центру [4]
3	Друри К.	Центри відповідальності, менеджери яких переважно відповідають за ті витрати, що перебувають під їх контролем [5]
4	Лень В. С.	Центр відповідальності, який контролює виникнення витрат [8]
6	Нападовська Л. В.	Первісні виробничі та обслуговуючі одиниці, які характеризуються єдністю функцій і виробничих операцій, рівнем технічної оснащеності та організації праці, цільовим призначенням затрат, які, крім виконання власних функціональних завдань, несуть відповідальність за результати своєї діяльності. Просторова або функціонально відокремлена ділянка, де здійснюється первинне споживання виробничих ресурсів [11]
7	Сопко В. В.	Відокремлена самостійна технологічна ділянка: робоче місце, фаза, переділ, лінія [12]
8	Хенсен Д. Р.	Центр відповідальності, де менеджер фінансово відповідає тільки за витрати [13]
9	Шеховцова В. А.	Відособлений структурний підрозділ підприємства, в якого є можливість організувати нормування і планування витрат виробництва з метою спостереження, контролю і управління [16]

З урахуванням викладеного, на нашу думку, під центрами витрат слід розуміти первинні виробничі й обслуговуючі одиниці, які відрізняються єдністю функцій і основних виробничих операцій (рівнем технічної оснащеності, рівнем організації праці, направленістю витрат тощо). Центри витрат є первинними ланками аналітичного обліку витрат.

Організація обліку за центрами витрат передбачає виконання всіх функцій, притаманних управлінню будь-яким об'єктом. При цьому функції управління витратами реалізуються через елементи управлінського циклу: прогнозування і планування, організацію, координацію і регулювання, стимулювання виконання, облік і аналіз. Для успішної організації обліку за центрами витрат необхідне вирішення таких завдань:

1) вибір способу поділу підприємства на центри витрат – визначається специфікою конкретних ситуацій, при цьому потрібно враховувати вимоги, до яких відносяться: наявність показника

3) обґрунтування класифікації витрат – розподіл витрат на змінні і постійні дозволяє застосувати адекватні методи їх планування з використанням гнучкого бюджету, а виділення регульованих і нерегульованих статей дозволяє включати до бюджету тільки ті статті, на які може впливати керівник центру витрат;

4) створення системи кодування підрозділів, видів витрат і форм бюджетів, розроблення звітності за показниками діяльності центрів витрат, системи обліку витрат (тобто розробка плану рахунків, у якому уніфікуються рахунки центрів витрат за кожним підрозділом і підприємством в цілому), системи калькулювання за центрами витрат, системи контролю показників і автоматизованої обробки інформації;

5) застосування методу бюджетування витрат (відхилення між бюджетом і фактичною величиною характеризують зміни рівня витрат відповідного центру витрат у порівнянні з нормативами);

б) розроблення внутрішньої (управлінської) звітності, яка повинна відповідати певним вимогам: бути оперативною, містити інформацію про відхилення від бюджетних даних, забезпечувати можливість їх аналізу, показувати відповідальність менеджера за прийняття рішення.

Також проведені дослідження дають підстави стверджувати, що у вчених немає одностайності і щодо поняття „центр доходу” (табл. 3).

жегів, що складаються кожним центром, і цільових показників, які найбільш повно відображають його діяльність; розробка для кожного типу центру відповідальності методики розрахунку показників ефективності діяльності відповідно до їх специфіки та особливостей функціонування; визначення регламенту взаємодії в ієрархічній фінансовій структурі ринку (за горизонталлю і вертикаллю); створення переліку форм управлінської звітності, що

Таблиця 3

Тлумачення терміна „центр доходу” у працях вчених

№ з/п	Автор	Визначення
1	Лень В. С.	Центр доходу – підрозділи маркетингово-збутової діяльності, керівники яких відповідають за виручку від реалізації продукції (товарів, послуг) та за витрати, пов’язані з їх реалізацією [8]
2	Лахно М.	Центр доходу – підрозділи, що реалізують продукцію, роботи або послуги. Керівник центру доходів несе відповідальність за розмір отриманого доходу [7]
3	Шеламова І. Д., Костюк В. Р.	Центр доходу – підрозділ, який контролює тільки свої доходи, відповідає тільки за виручку і не відповідає за витрати [15]

Деякі вчені вважають, що на практиці дуже рідко можна побачити підрозділ, який контролює тільки доходи, але не контролює витрати. На наш погляд, центр доходу – це структурний підрозділ підприємства, керівник якого в межах затвердженого бюджету витрат відповідає за формування доходів від продажу товарів (продукції, робіт, послуг). Центри доходів є первинними ланками їх аналітичного обліку.

Враховуючи вищевикладене, нами пропонується три варіанти визначення центрів фінансової відповідальності на підприємстві (рис. 1).

Перший – простий тип центру прибутку, де центром прибутку є саме підприємство, а всі інші підрозділи є центрами доходів і витрат. Другий – складний тип центру прибутку з підпорядкованими центрами прибутку, тобто на підприємстві виділяється кілька центрів прибутку, кожен з яких поділяється на центр доходу і центр витрат. Третій – складний тип центру прибутку з підпорядкованими центрами маржинального доходу, тобто до складу підприємства як центру прибутку входить декілька центрів маржинального доходу, що виникають лише у разі наявності кількох самостійних напрямів діяльності підприємства, здатних контролювати тільки свої прямі витрати.

Вибір одного з трьох варіантів ЦФВ залежить насамперед від самостійності центрів (структурних підрозділів, відповідальних осіб тощо) підприємства, який здійснюється за запропонованим нами алгоритмом (рис. 2).

Щодо системи управління на ринках за центрами фінансової відповідальності, то вона передбачає: поділ підрозділів торговельних ринків на центри відповідальності, визначення статусу центру відповідальності; визначення переліку бюд-

складатимуться кожним центром у процесі оперативного інформування та за підсумками певного звітного періоду.

5. Висновки

Враховуючи викладене вище, основними висновками є наступні:

1) центри відповідальності, центри витрат та місця виникнення витрат є поняттями різними за змістом та являють собою ієрархічну піраміду, основа якої є місцем виникнення витрат, що є вихідною ланкою формування витрат, тією структурною одиницею ринку, де здійснюється початкове накопичення витрат. Проміжний рівень ієрархії займають центри витрат, які виконують власні функціональні завдання в забезпеченні цілей функціонування ринку та за якими можна організувати планування, нормування та облік витрат діяльності. Вершиною ієрархічної піраміди є центр відповідальності – структурний підрозділ ринку, що очолюється керівником відповідного рівня, який несе відповідальність за виконання завдань підрозділом і має право приймати самостійно управлінські рішення у межах своїх повноважень;

2) впровадження системи обліку за центрами відповідальності дозволяє розв’язати безліч проблем, що виникають в управлінні ринком, а саме: дозволяє спростити процедуру ведення синтетичного й аналітичного обліку; створює умови для формування необхідної управлінської звітності за відповідними потребами керівників різних рівнів; збільшує обґрунтованість управлінських рішень, що приймаються на кожному із рівнів. Побудова обліку витрат і доходів діяльності за центрами відповідальності дозволяє пов’язати відповідність конкретних осіб з результатами роботи ринку.

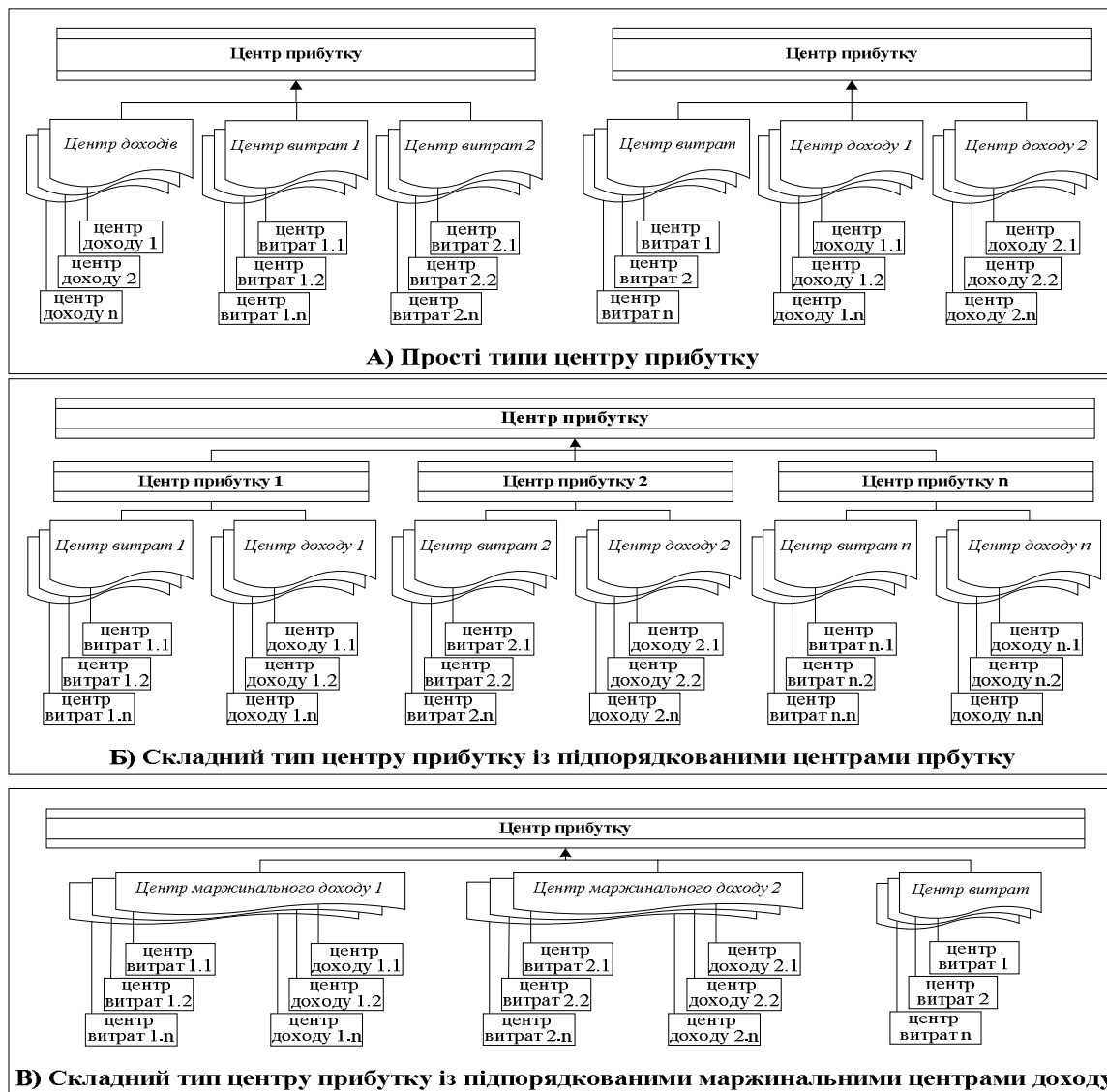


Рис. 1. Варіанти визначення центрів фінансової відповідальності на підприємстві



Рис. 2. Алгоритм вибору варіанта організації центрів відповідальності

Отже, впровадження системи центрів відповідальності і бюджетування забезпечить оптимізацію витрат, підвищить мотивацію керівників різного рівня, покращить ефективність управління діяльністю підрозділів і підприємства в цілому.

Подальшим напрямом вдосконалення облікового процесу є створення моделі обліку витрат і доходів та результатів діяльності, яка б задовольняла потреби управління, де основою є вивчення складових центрів витрат і доходів та центрів відповідальності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Апчерч А. *Управленческий учет: принципы и практика* / [А. Апчерч ; пер. с англ., под ред. Я. В. Соколова, И. А. Смирновой и др.]. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 952 с.
2. Атамас П. Й. *Управлінський облік : навч. посібник* / П. Й. Атамас. – К. : Центр учбової літератури, 2006. – 440 с.
3. Бугинець Ф. Ф. *Організація бухгалтерського обліку : підруч. для студентів спеціальності 7.050106 "Облік і аудит" вищих навчальних закладів* / Ф. Ф. Бугинець, О. П. Войналович, І. Л. Томашевська ; [за ред. д.е.н., проф., заслуженого діяча науки і техніки України Ф. Ф. Бугинця] – [4-е вид., доп. і перероб.]. – Житомир : Рута, 2006. – 528 с.
4. Голов С. Ф. *Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : монографія* / С. Ф. Голов. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 523 с.
5. Друри К. *Управленческий и производственный учет* / К. Друри ; [пер. с англ., под ред. С. Л. Табалиной]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 1071 с.
6. Дюкарева Х. Л. *Концептуальні основи побудови облікової системи центрів відповідальності суб'єктів господарювання* / Х. Л. Дюкарева // Науковий вісник НЛТУ України : збірник науково-технічних праць. – Львів : НЛТУ України, 2008. – Вип. 18.6. – 308 с.
7. Лахно М. *Батогом і пряником. Система відповідальності персоналу за дотримання бюджетних регламентів* / М. Лахно // *Управленческий учет и бюджетирование*. – 2008. – № 4. – С. 76-79.
8. Лень В. С. *Управлінський облік : навч. посібник* / В.С. Лень. – К. : Знання-Прес, 2006. – 317 с.
9. Миронова Ю. Ю. *Облік витрат за "центрами відповідальності" та "центрами витрат" на підприємстві* / Ю. Ю. Миронова // *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія "Економіка". Спеціальний випуск 29 (част. 1)* / [ред. кол. Мікловда В. П., Пітюлич М. І. та ін.]. – Ужгород, 2010. – С. 174-178.
10. Мочерний С. В. *Економічна енциклопедія : у 3 т.* / [редкол. : С. В. Мочерний та ін.]. – Т. 3. – К. : Видавничий центр "Академія", 2002. – 952 с.
11. Нападівська Л. В. *Управлінський облік : монографія* / Л. В. Нападівська. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2000. – 356 с.
12. Сопко В. В. *Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : навч. посібник* / В. В. Сопко. – К. : КНЕУ, – 2006. – 526 с.
13. Хенсен Д. Р. *Управлінський облік* / Д. Р. Хенсен, М. М. Моувен, Н. С. Елліас, Д. У. Сенкв; [пер. з англ.]. – К. : Міленіум, 2002. – 974 с.
14. Хоригрен Ч. Г. *Бухгалтерський учет: управленческий аспект* / Ч. Г. Хорнгрен, Дж. Фостер ; [пер. з англ.]. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 415 с.
15. Шеламова І. Д. *Міжнародний досвід формування трансфертних цін* / І. Д. Шеламова, В. Р. Костюк // *Актуальні проблеми економіки*. – 2009. – № 6. – С. 170-176.
16. Шеховцова В. А. *Методичні основи управління витратами на промислових підприємствах* / В. А. Шеховцова // *Економіка та держава*. – 2008. – № 8. – С. 57-60.

УДК 657.1:334.735+658.0

Марценюк Р. А., Куцик П. О.

ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИЙ ОБЛІК В УПРАВЛІННІ ЗАГОТІВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ: ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТ

Анотація. Розглянуто основні підходи до організації внутрішньогосподарського обліку в управлінні заготівельним підприємством з метою оптимізації використання ресурсів й підвищення ефективності господарювання.

Ключові слова: внутрішньогосподарський облік, управління, заготівельне підприємство, центр відповідальності, планування, бюджетування

INTERNAL ACCOUNTING IN MANAGEMENT STORAGE BUSINESS: ORGANIZATIONAL ASPECTS

Annotation. The basic approach of organization of internal account in a managing a storage enterprise is considered with the aim of optimization of the use of resources and increase in the effectiveness of management.

Keywords: Internal account, management, storage enterprise, center of responsibility, planning, budgeting

1. Вступ

Успішна діяльність суб'єктів підприємництва залежить від якості отриманої інформації, яка відображає економічну суть усіх процесів, що відбуваються при здійсненні господарської діяльності. Розвиток трансформаційних процесів зумовлює доцільність перегляду підходів до облікового забезпечення системи управління з метою підвищення ефективності використання даних для вирішення проблемних завдань. У сучасних умовах господарювання надання інформації для потреб управління – прерогатива внутрішньогосподарського (управлінського) обліку.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питання внутрішньогосподарського обліку в процесі управління заготівельними підприємствами у своїх працях частково розглядали вчені Р.М. Воронко, Ю.А. Верига, О.В. Заєць, П.О. Куцик, В.А. Левченко, В.О. Озеран, Н.В. Трушина та ін. Однак останніми роками дослідження з питань внутрішньогосподарського обліку на підприємствах заготівельної діяльності здійснювалися на недостатньому рівні, а теоретичні погляди вчених щодо сутності та адаптації його у ринкових умовах господарювання є суперечливими.

Мета дослідження – дослідити організаційні та методичні аспекти внутрішньогосподарського обліку заготівельних підприємств, визначити його місце та роль у системі управління на сучасному етапі господарювання.

3. Виклад основного матеріалу дослідження

Побудова системи управлінського обліку залежить від намірів власників, цілі яких можуть бути різними: підвищення ринкової вартості підприємства з метою більш вигідного його продажу; підвищення рентабельності бізнесу; підвищення стійкості бізнесу; здійснення одноразової спекулятивної операції [6, с. 116].

Дослідження економічної суті внутрішньогосподарського обліку свідчать, що одні автори більше вкладають у це поняття, інші навпаки, намагаються зробити його стислішим, проте зміст та економічну суть самого терміна не змінюють. У вітчизняній

практиці серед вчених найбільш поширене таке визначення: внутрішньогосподарський (управлінський) облік – механізм управління ресурсами і витратами у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ. Дана функція обліку в умовах обмежених ресурсів – особливо актуальна і потребує теоретичного та методичного забезпечення.

Внутрішньогосподарський облік – складова інформаційної системи, яка вимагає особливого підходу до його організації. Закономірність впровадження такого обліку обумовлюється тим, що без нього неможливо забезпечити управлінський персонал достатньою інформацією для прийняття обґрунтованих рішень.

Основне завдання внутрішньогосподарського обліку – інформаційна підтримка процесів підготовки управлінських рішень і контролю за їх виконанням, тобто забезпечення достовірною інформацією персоналу, відповідального за прийняття рішень, планування та контроль господарської діяльності. Причому на підприємстві повинна бути одна база, де зосереджуються дані усіх підрозділів, яка дозволить здійснювати обмін інформацією учасникам процесу, починаючи від заготівельної бригади та закінчуючи фінансовим підрозділом [7, с. 80].

Діяльність кожного підприємства складається з трьох взаємопов'язаних елементів: операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Для узагальнення цих видів діяльності управління здійснюється на основі виконання таких функцій: планування, контролю, організації, мотивації, координації, регулювання та аналізу [1, с. 74].

Основна функція внутрішньогосподарського обліку на заготівельних підприємствах – формування витрат з придбання, переробки та продажу сільськогосподарської сировини та продукції. Зокрема, це стосується обліку прямих витрат, узагальнення і розподілу непрямих витрат, відображення даних у реєстрах внутрішньогосподарського обліку, який дає змогу згрупувати первинні дані у декількох напрямках – за економічним

значенням, центрами витрат, доходів і відповідальності, видами продукції. Це дозволяє формувати інформацію в тому напрямі, в якому вимагає система управління. Відповідно до П(С)БО 16 „Витрати” витрати виробничої діяльності класифікуються за такими економічними елементами: матеріальні затрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати.

Одна з функцій внутрішньогосподарського обліку – надання менеджерам зворотного зв'язку, який допомагає контролювати витрати і підвищувати ефективність та продуктивність виконуваних операцій. Якість управлінського обліку визначається досконалістю бюджетування передбачуваних витрат, отриманням фактичних результатів, що максимально наближені до планових (очікуваних). Якість управлінського обліку сприятиме прогнозуванню ефективності залучення та використання інвестиційних ресурсів, а як наслідок – підвищенню вартості бізнесу та його іміджу, що є вкрай актуальним для заготівельних підприємств.

У випадку застосування управлінського обліку інформація, яка пов'язана з його даними, дозволяє мінімізувати або максимізувати показники діяльності суб'єкту господарювання; розгляд можливих подій, які прискорюють або уповільнюють досягнення поставлених цілей. Побудова управлінського обліку на підприємствах заготівельної діяльності має передусім спрямовуватися на потреби управління в інформації та забезпечувати облік і контроль витрат за об'єктами обліку: заготівля продукції; в разі необхідності – обробка; зберігання та реалізація.

Ефективність системи управління підприємством залежить від відповідного інформаційного забезпечення, визначених завдань, побудови системи управлінської звітності. Інформація управлінського обліку на заготівельних підприємствах не повинна бути лише продуктом системи фінансової звітності, але і не повинна зводитися тільки до управління витратами та собівартістю послуг. Ефективно організована система управлінського обліку на заготівельних підприємствах відображає та накопичує певні специфічні показники, які характеризують особливість заготівельної діяльності, зокрема обсяги заготівель кожного виду продукції, її якість, сезонність заготівель.

Інформація, яка отримується завдяки управлінському обліку, дає можливість здійснювати контроль за поточною діяльністю і плануванням, що є вкрай важливим для заготівельної діяльності підприємств, оскільки вона має сезонний характер. Якщо йдеться про підприємства, які спеціалізуються на заготівельній діяльності, управлінський облік дозволяє оперативно реагувати на фактичні показники заготівель менеджерів, фак-

тори, що впливають на зберігання продукції, врахування ситуацій на ринках збугу та сприяє прийняттю у короткий термін ефективних управлінських рішень.

Враховуючи специфіку заготівельної діяльності, можна визначити, що основними завданнями системи управлінського обліку на підприємствах, які здійснюють таку діяльність, є: встановлення системи основних і допоміжних показників для оцінки ефективності діяльності підприємства; розробка системи первинної документації для накопичення інформації для потреб управління; виявлення центрів доходів, витрат і центрів відповідальності та організація обліку за ними; складання планів і бюджетів за центрами доходів, центрами витрат та центрами відповідальності; розробка системи ефективної управлінської звітності; організація політики ціноутворення відповідно до вимог ринкового середовища; визначення найбільш прибуткових видів заготовленої продукції; облік і аналіз витрат за статтями калькуляції, за видами продукції, розробка норм та нормативів природних витрат при зберіганні й первинній обробці заготовленої продукції; дослідження зовнішнього ринкового середовища (структура населення, купівельна спроможність населення, структура доходів і витрат населення, інформація про конкурентів тощо); визначення ефективності діяльності в цілому, за структурними підрозділами та центрами відповідальності.

На наш погляд, одним із головних напрямів організації управлінського обліку на заготівельних підприємствах є розробка та впровадження типових форм первинних документів і реєстрів обліку, які забезпечили б оптимальне накопичення інформації. Адже реєстри обліку, як свідчать проведені дослідження, які використовуються заготівельними підприємствами, не надають необхідної інформації для тактичного управління, зокрема про середній термін процесу заготівель продукції, її якість тощо. Тому виникає необхідність у розробленні таких форм документів і реєстрів обліку.

Вимоги до управлінської звітності з врахуванням різних умов, а відповідно і до змісту звітності є різними. Крім того, необхідними є показники, що вводяться в управлінську звітність залежно від фази розвитку, бізнесу: початок роботи (вихід підприємства на ринок), становлення та зростання підприємства, етап зрілості (оптимального функціонування) підприємства, спад і ліквідація. На початковій стадії розвитку підприємства важливі не фінансові показники, які характеризують підприємство, наприклад, побудова організаційної структури чи пошук інвесторів, можуть мати важливіше значення ніж будь-які інші фінансові показники. З фінансових показників важливішими

на етапі розвитку є збільшення доходів й операційних грошових потоків.

Існують три основні умови, які дозволяють стверджувати, що в суб'єкт підприємництва має належну інформаційну систему управління: наявність бізнес-потреб в ефективній системі управління відповідного класу, оформлених у конкретних вимогах бізнесу; наявність знань і відповідної мотивації у керівників, що беруть участь у виборі й створенні інформаційної системи управління; наявність усіх необхідних компонентів інформаційної системи управління: програмне забезпечення з необхідним ступенем функціональності, гнучкі схеми бізнес-логіки та кваліфікації консультантів, достатньої для побудови системи [3, с. 591].

4. Висновки

Впровадження внутрішньогосподарського обліку в заготівельних підприємствах дасть змогу у режимі реального часу отримувати достовірні показники собівартості за кожним видом заготовленої продукції, слідкувати за раціональним витрачанням коштів за структурними підрозділами та центрами відповідальності, аналізувати економічну доцільність заготівель того чи іншого виду продукції, отримувати інформацію для визначення стратегії планування майбутніх операцій, яка контролюватиме діяльність підприємства та дасть змогу оптимізувати використання наявних ресурсів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Іванюта П. В. Еволюційний процес формування внутрішнього-сподарського (управлінського) обліку / П. В. Іванюта // Економіка підприємства. – 2009. – № 5. – С. 73-77.
2. Левицька С. Управлінський та внутрішньогосподарський облік: завдання, мета, чинники ефективного впровадження / С. Левицька // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 2. – С. 27-35.
3. Теорія бухгалтерського обліку : монографія / Л. В. Нападовська, М. Добія, Ш. Сандер, Р. Матезіч. – К. : Київський національний торговельно-економічний університет, 2008. – 735 с.
4. Озеран В. О. Бухгалтерський облік в споживчій кооперації : навч. посібник / В. О. Озеран, П. О. Куцик, А. М. Волошин. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2008. – 660 с.
5. Томчук О. Ф. Сутність і концептуальні межі управлінського обліку / О. Ф. Томчук // Облік і фінанси АПК. – 2007. – № 11-12. – С. 117-121.
6. Фоміна О. Облік в управлінні підприємством / О. Фоміна // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2010. – № 2. – С. 113-120.
7. Федотова М. Деньги любят счет. Подробная калькуляция затрат: панацея или блажь? / М. Федотова // Директор типографии. – 2008. – № 6. – С. 78-83.

УДК 004:334.722.8+657.1

Зоріна О. А.

ВИКОРИСТАННЯ КОРПОРАТИВНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ У ПЛАНУВАННІ, ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗІ ДІЯЛЬНОСТІ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

Анотація. У статті викладено основні позиції сутності та методики застосування корпоративних інформаційних систем у галузі планування, обліку, аналізу та координації задач управління акціонерними товариствами.

Ключові слова: корпоративні інформаційні системи, планування, облік, аналіз, контроль, координування, контролінг

THE USE OF CORPORATE INFORMATION SYSTEMS IN PLANNING, ACCOUNTING AND ANALYSIS OF JOINT STOCK COMPANIES

Annotation. The article presents the main points of substance and methods of their use of corporate information systems in planning, accounting, analysis and coordination problems of joint stock companies.

Keywords: corporate information systems, planning, accounting, analysis, control, coordination, controlling

1. Вступ

Використання новітніх технологій у системі управління акціонерними товариствами потребує нових організаційних структур. Необхідною є гармонізація комп'ютерних технологій та технологій організації бізнесу. Корпоративні інформаційні системи (КІС) для акціонерних підприємств виступають могутнім сучасним інструментом, який дає змогу вирішувати такі складні завдання, як управління собівартістю продукції, створення інтегрованої системи наскрізного моделювання – планування виробництва, інформаційне забезпечення всіх рівнів управління для цілей обліку, аналізу тощо.

Актуальність дослідження. Початок трьох тисячоліття ознаменував новий виток у розвитку інформаційних технологій. Характерною ознакою його є глобальна комп'ютеризація суспільства. Інформаційні технології охоплюють не лише всі сторони бізнесової діяльності, а й стають невід'ємним атрибутом побутової сфери. Головні ознаки сучасних ІС, в яких централізоване оброблення і єдине управління ресурсами на верхньому рівні поєднуються з розподіленим обробленням на нижньому, визначаються синтезом рішень, що апробовані у системах попередніх поколінь. Подібна побудова КІС є свого роду компромісом між бажанням використовувати комфорт графічного інтерфейсу індивідуальних додатків і вимогами максимальної доступності даних для всіх користувачів системи (управлінців, обліковців, аналітиків), підвищення швидкості оброблення, простоти адміністрування і зниження експлуатаційних витрат. Таким чином, синергетика функціонування КІС дозволяє вирішити проблему координації задач управління, обліку та аналізу в системі управління акціонерними товариствами на більш ефективному рівні, ніж проста автоматизація та комп'ютеризація таких підсистем у діяльності підприємств.

Зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Становлення і широкий розвиток методів управління підприємствами, що включають систему планування, обліку, аналізу та регулювання, розпочалися в першій половині ХХ ст. і пов'язані з такими відомими іменами:

Ф. Тейлором, Г. Ганттом, Л. Брандейс, А. Шмідтом, А. Файоль. Усі розробки перерахованих науковців було покладено в основу наукової дисципліни, що виникла в середині ХХ ст., – промислової інженерії, що вивчає керування і організацію виробництва, а також дослідження операцій. Згодом було розроблено багато статистичних і оптимізаційних алгоритмів планування, які використовуються в сучасних корпоративних інформаційних системах.

Період до середини 60-х років ХХ ст. можна назвати періодом розвитку методик управління підприємством. Він є початковим етапом у зародженні та становленні інформаційних систем. У цей період почалися роботи з автоматизації управління підприємствами на базі великих ЕОМ і централізованої обробки інформації. Починають створюватися інформаційні системи для управління окремими підрозділами чи видами діяльності, які з часом інтегруються в комплексні автоматизовані системи, які виокремлюються у систему планування, обліку та аналізу підсистем управління підприємством. На період від кінця 60-х до кінця 80-х років ХХ ст. припадає новий етап у розвитку корпоративних інформаційних систем. Він пов'язаний з роботами американського вченого О. Уайта, у спільних публікаціях якого з Американським товариством з управління запасами і виробництва (APICS) було сформульовано методологію планування, відому нині як MRP (Material Requirements Planning) – планування потреби в матеріалах. Практично MRP-система стала стандартом під час побудови корпоративних інформаційних систем. У подальшому вдосконалення системи призвело до трансформації системи MRP із замкнутим циклом у розширену модифікацію, яку згодом назвали MRPII (Manufactory Resours Planning) — планування ресурсів підприємства. Отже, на 70-ті – 80-ті рр. ХХ ст. припадає другий етап у розвитку корпоративних інформаційних систем, характерною особливістю якого є розроблення програмних продуктів відповідно до концепцій MRP/MRPII і централізованої обробки інформації в середовищі відповідних СУБД. Період від початку 90-х років ХХ ст. – до початку ХХІ ст. можна назвати третім етапом у розвитку корпоративних інформаційних систем.

Характерною особливістю цього етапу є побудова КІС на базі концепції ERP (Enterprise Requirements Planning) — планування ресурсів підприємства та перехід на нову технічну платформу (персональні комп'ютери). У цей час відбувається прискореними темпами зміна архітектури інформаційних технологій, перехід від традиційних мейнфреймів із централізованою обробкою інформації до відкритих інформаційних систем з розподіленою обробкою інформації. Концепція ERP стала основною моделлю бізнесу, яку використовують виробники й дотепер для досягнення виробничої ефективності. Розвиток мереж Internet на сучасному етапі надав більших можливостей для роботи з віддаленими підрозділами корпорацій, що відкривають широкі перспективи електронної комерції, обслуговування покупців через Internet і багато іншого та пов'язані з четвертим етапом розвитку КІС. Розвиток КІС на сучасному етапі характеризує те, що основу їх архітектури визначатиме нова методологія CSRP (Customer Synchronized Resource Planning) — планування ресурсів, синхронізоване з покупцем. CSRP пропонує модель бізнесу та набір інструментів, які спроможні налагодити партнерство з покупцем. Крім того, CSRP пропонує новий набір бізнес-правил, які дають можливість виробникам задовольнити виняткові вимоги кожного унікального покупця, кожного і щодня.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Вітчизняні та російські дослідники, які займалися питаннями сутності, розробки і впровадження сучасних комп'ютерних технологій у систему управління підприємствами. — це: Ф.Ф. Бутинець, Н.В. Єрьоміна, В.П. Завгородній, С.В. Івахненко, М.Ф. Кропивко, В.Б. Ліберман, М.В. Мельник, В.Ф. Палій, П.Т. Саблук, Я.В. Соколов та інші.

3. Постановка задач дослідження

Метою статті є розкриття сутності інтегрованої корпоративної інформаційної системи управління підприємства щодо задач контролінгу (планування, облік, аналіз, контроль та координування), передумов застосування в діяльності та її вплив на ефективність функціонування акціонерних товариств.

Методологічне або загальнонаукове значення авторського доробку

Сучасні інформаційні системи, що використовуються в системі управління акціонерним товариством, повинні виконувати такі основні функції: 1) інтегрувати доступ до інформації управлінців усіх рівнів; 2) координувати задачі планування, обліку, аналізу, контролю та регулювання, що визначають синергетичне поглиблення контролінгу на підприємстві; 3) максимально використовувати потенціал персональних комп'ютерів і середовища розподіленого оброблення даних; 4) визначати мо-

дульну побудову системи, що передбачає поєднання множини різних типів архітектурних рішень у межах єдиного комплексу; 5) досягати економії ресурсів системи за рахунок централізації зберігання і оброблення даних на верхніх рівнях ієрархії КІС; 6) мати в наявності ефективні централізовані засоби мережевого системного адміністрування, яке дозволить здійснювати наскрізний контроль за функціонуванням мережі та управління даними на всіх рівнях ієрархії при вирішенні одиничних і сукупних завдань управління діяльністю акціонерних товариств. Зазначені засоби системного адміністрування мають забезпечувати необхідну гнучкість і динамічні зміни конфігурації системи.

Розробка автоматизованих систем управління КІС поставила на порядок денний дві взаємопов'язані проблеми. З одного боку, це формалізація і стандартизація методів розроблення проєктів, а з іншого, — стандартизація методів управлінських рішень, які б відповідали визначеним цілям планування, обліку, аналізу та контролю. Для вирішення першої проблеми потрібно уніфікувати методологію розроблення складних інформаційних систем від аналізу предметної галузі та вибору відповідного матеріального математичного опису системи до проєктування розробки й супроводження її з урахуванням можливих інструментальних засобів програмної реалізації. Лише уніфікація методів створення проєктів дає можливість говорити про побудову інтегральних систем, в яких формалізація інформаційних взаємодій та оцінювання їхньої ефективності відбуваються на рівні математичного і програмного забезпечення. Вирішення другої проблеми пов'язане з необхідністю вдосконалення функції планування, обліку, аналізу та проведення моніторингу їх задач в управлінні з метою їх ефективної реалізації.

Невирішена раніше частина загальної проблеми, яка розглядається в публікації. Основними концепціями контролінгу при розробці КІС, що орієнтовані на систему обліку, на управлінську, інформаційну систему та систему управління з акцентуванням на уваги плануванні, аналізі, контролі та координації, є координація планів різного рівня та розробка консолідованого плану акціонерного товариства, розробка методів планування, графіків складання планів, надання інформації для складання планів, перевірка планів, складених підрозділами підприємства. Координуючи діяльність всієї системи управління підприємством на досягнення поставлених цілей, контролінг за впровадженням КІС виконує функцію «управління управлінням».

Складовими системи управління при розробці КІС є: організація діяльності, програмування, прогнозування, планування, організація, облік, кон-

троль, аналіз, контроль, нормування, координація, регулювання.

Організація діяльності полягає в автоматизації окремих підрозділів підприємства та координації їх дій. Відразу визначається: які саме підрозділи необхідні; кількість працівників у підрозділах; їх забезпечення приміщенням, обладнанням, устаткуванням тощо з метою раціонального функціонування. Тут також використовують облікові розрахунки власні та/або на основі аналізу даних про аналогічні підприємства: попередній розрахунок заробітної плати, орендної плати за приміщення, кількість та вартість необхідного виробничого й офісного обладнання тощо.

Програмування передбачає розроблення плану дій, що спрямовані на досягнення мети діяльності підприємства. Здійснюється на основі маркетингових досліджень, власних розрахунків, аналізу звітності (аудиторських висновків, оприлюднених балансів) про результати діяльності свого й аналогічних підприємств.

На етапі *прогнозування* визначається ймовірність майбутнього стану підприємства, його основних економічних показників, що характеризують цей стан (прибуток, рентабельність, ефективність, випуск продукції, збут тощо). Застосовується на попередніх стадіях планування на підставі розрахунків економічних показників, що виражаються в натуральних і грошових облікових вимірниках.

Комп'ютеризація етапу *планування* передбачає розроблення планів, які визначатимуть майбутній стан підприємства, у тому числі й фінансовий. При плануванні застосовують як економікоматематичні методи, експертні оцінки, дослідження попиту, так і балансові методи, що безпосередньо пов'язані з обліком.

Застосування КІС при диференціації різних видів *обліку*, як способу кількісного відображення та якісної характеристики господарської діяльності з метою управління нею (а не інтеграція) та врахування потреби в ньому різних елементів системи управління, забезпечує повне та комплексне відображення господарської діяльності за відповідний звітний період, стан фінансової звітності тощо.

Контрольні функції при розробці КІС на акціонерному товаристві полягають у можливості перевірки об'єктів, процесів з метою виявлення відповідності фактичного їх стану очікуваному, необхідному, що передбачений планами, програмами, законодавчо-нормативними актами тощо.

На підставі облікових та звітних даних про стан, рух об'єктів обліку та процесів, що обліковуються, вивчається *аналітична складова* розробки КІС щодо окремих складових досліджува-

ного об'єкта: аналіз постачання, виробництва, збуту, запасів тощо.

Нормування передбачає встановлення певних норм: праці, витрат, запасів, основних засобів, оборотних коштів тощо. Здійснюється на основі попередніх розрахунків; даних обліку, контролю та аналізу фінансово-господарської діяльності.

Координація визначає упорядкування дій та взаємодії різних складових системи на основі вихідних даних усіх економічних підрозділів підприємства (у тому числі облікових даних і даних контролю та аналізу).

При комп'ютеризації функції *регулювання*, що здійснюється на підставі всіх економічних показників діяльності підприємства за певний період (виробництво, реалізація, запаси товарної продукції на складах) та врахування зовнішніх чинників (попит на товар, сезонність, ринок збуту, реклаमाції) виконується їх порівняння (аналіз) з плановими і прогнозними даними для впорядкування діяльності з метою досягнення обраної мети.

Корпоративні інформаційні системи, що створені з метою обслуговування кожної з підсистем управління товариством на сучасному етапі, повинні інтегрувати такі елементи: система обробки транзакцій (IC, Transaction Processing Systems (TPS)), що обслуговує операційний рівень організації; система роботи знань (САПР, Knowledge Work Systems (KWS)) і система обробки документообігу (СОД, Office Automation Systems (OAS)), що обслуговують рівень знань організації; система підтримки прийняття рішень (СППР, Decision Support Systems (DSS)) і управлінські інформаційні системи (УІС, Management Information Systems (MIS)), які обслуговують рівень керувань організації; адміністративні системи підтримки прийняття рішень (АСППР, Executive support systems (ESS)), що обслуговують стратегічний рівень організації.

Система обробки транзакцій (Transaction Processing Systems (TPS)) – автоматизована система, що дозволяє виконати і записати щоденні ділові транзакції, необхідні для проведення бізнесу.

Системи роботи знань (Knowledge Work Systems (KWS)) – наукові або інженерні робітники, що підтримують створення нового знання і гарантують, що нове знання і технічний досвід належним чином інтегруватимуться у бізнес.

Системи обробки документообігу (Office Automation Systems (OAS)) – додаткові інформаційні технології, розроблені для збільшення продуктивності працівників в офісі, із підтриманням дій координування і зв'язку типового офісу.

Управлінські інформаційні системи (Management Information Systems (MIS)) – системи, що забезпечують менеджерів звітами і у деяких

випадках on-line доступом до історичних звітів і звіту з поточної продуктивності організації.

Системи підтримки прийняття рішень (Decision Support Systems (DSS)) – системи, які підтримують прийняття слабоструктурованих, унікальних або швидко змінюваних і важко обумовлених задалегідь рішень.

Адміністративні системи підтримки прийняття рішень (Executive support systems (ESS)) – системи, використовувані старшими менеджерами для прийняття рішень.

Організації для ефективного функціонування повинні мати тільки одну централізовану інформаційну систему, що обслуговує всю організацію та координувати всі попередньо виділені спеціальні системи. Централізована система повинна гарантувати, що інформація опиниться там, де це необхідно, що вона буде однорідною і що всі нові системи будуть скоординованими. Підхід централізованих систем передбачає, що існує якийсь фахівець, що може зрозуміти „загальні інформаційні потреби”.

Більш сучасний підхід до інтегрованих систем у системі контролінгу акціонерних товариств полягає в тому, що системи повинні інтегруватися відносно одна одної – тобто вони повинні забезпечувати систематичний потік інформації між різними системами. Такий інтегрований підхід має свої переваги. Але інтеграція потребує затрат, і було б необґрунтовано створювати мости між системами лише задля створення мостів.

Слід зазначити, що КІС, які функціонують на більшості сучасних вітчизняних підприємств, мають, здебільшого спрямовані на планові та облікові завдання. Сучасного інтегрованого інформаційного продукту, який би виконував аналітичні задачі, в Україні немає.

Інтегровані аналітичні системи – системи, що використовують великі структури даних, які утримуються в інформаційній системі керування підприємством. Спеціальні математичні методи, які використовуються при їх застосуванні, дозволяють прогнозувати динаміку різних показників, аналізувати витрати за різними видами діяльності, їхню детальну структуру, формувати докладні бюджети за різними схемами. Такі засоби, як правило, не входять до складу інтегрованих систем керування підприємством. Ці системи унікальні, дорогі, вимагають висококваліфікованої підтримки в процесі впровадження й експлуатації. Сучасний підхід до створення інтегрованих аналітичних систем базується на концепції „корпоративного сховища даних” (Data Warehousing), OLAP-технології аналізу багатомірних даних (On-Line Analytic Processing), спеціальних математичних моделях підтримки прийняття рішень, що нерідко використовує методи штучного інтелекту.

Найбільш потужними зразками програмних продуктів інтегрованих аналітичних систем є: системи підтримки прийняття рішень (Decision Support System – DSS), що можуть містити ситуаційні центри та засоби багатовимірного аналізу даних та інші інструменти аналітичної обробки (On-Line Analytic Processing – OLAP).

Головні висновки і результати дослідження. Таким чином, для підприємств, які тільки розпочинають свою діяльність і не мають достатньо коштів для впровадження інтегрованих КІС і кваліфікованих системних працівників для інтегрування задач планування, обліку, аналізу, управлінських функцій, елементарним виходом для ефективного координування системи корпоративної автоматизації автори статті вбачають застосування *аналітичних систем, які тиражуються*. Це автономні програмні продукти, що призначені для аналітичної обробки управлінської інформації, підготовки аналітичної звітності, експертизи й аналізу рішень. Найбільш розвинуті з цих систем мають засоби інформаційного обміну із зовнішніми базами даних і можуть використовуватись як аналітичні модулі системи керування підприємством.

4. Висновки та перспективи впровадження авторських результатів.

Зрозуміло, що інтегровані КІС побудовані ізольовано щодо різних функцій управління. Найчастіше великі КІС не є готовим продуктом, а являють собою сукупність програмних модулів і баз даних, а також технологій їхнього налаштування і застосування. У зв'язку з високою вартістю і складністю таких систем вони доступні тільки для великих підприємств. Процес впровадження КІС на підприємстві звичайно займає від 6 до 18 місяців. При цьому передбачається, що підприємство має чітко визначену структуру керування, що не підлягає різким змінам. Модель цієї організаційної структури закладається в основу інформаційної системи. Підприємство, що знаходиться на етапі вибору стратегії розвитку і не має чітко визначеної ефективної організаційної структури, не в змозі впровадити КІС. Таким підприємствам потрібні недорогі засоби, що впроваджуються легко, мають оперативне керування і підтримку прийняття рішень „ручними засобами”. Повноцінні КІС трапляються доволі рідко. Навіть великі підприємства найчастіше не мають таких систем. Але з розвитком нових апаратних засобів і програмного забезпечення – особливо систем керування базами даних і телекомунікаційних систем – побудова мостів між системами стає менш дорогою та більш надійною.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Завгородній В. П. Автоматизація бухгалтерського обліку, контролю, аналізу та

аудиту : підручник / В. П. Загородній. – К. : А.С.К., 1998. – 768 с.

2. Іванюта П. В. Управлінські інформаційні системи в аналізі та аудиті : навч. посібник / П. В. Іванюта; Мін-во освіти і науки України, Держ. комітет статистики України, Держ. академія статистики, обліку та аудиту, Полтавська філія. – К. : ЦУЛ, 2007. – 180 с.

3. Івахненко С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту : навч. посібник / С. В. Івахненко. – К. : Знання-Прес, 2003. – 349 с.

4. Пономаренко В. С. Інформаційні системи і технології в економіці : навч. посібник / В. С. Пономаренко. – К.: Видавничий центр „Академія”, 2002. – 542 с.

5. Соколова Г. Н. Информационные технологии экономического анализа : учеб. пособ. / Г. Н. Соколова. – М. : ЛТД, 2002. – 560 с.

6. Палий В. Ф. АСУ и проблемы теории бухгалтерского учета : учеб. пособ. / В. Ф. Палий, Я. В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1981. – 287 с.

УДК 657.1.01

Легенчук С. Ф.

ВИМОГИ ДО ОБ'ЄКТИВНОСТІ ТЕОРІЙ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Анотація. Проаналізовано вимоги, що висуваються до об'єктивності теорій бухгалтерського обліку. Висвітлено позицію автора та виділено чотири можливих шляхи встановлення об'єктивності теорій бухгалтерського обліку: логічна верифікація; логічна фальсифікація; емпірична верифікація; емпірична фальсифікація.

Ключові слова: теорія бухгалтерського обліку, об'єктивність бухгалтерських теорій.

Legenchuk S.

REQUIREMENTS TO ACCOUNTING THEORIES OBJECTIVITY

Summary. The accounting theories objectivity have been analyzed. Elucidated the position of the author and selected four possible ways of establishing the objectivity of accounting theories: a logical verification, falsification logic, empirical verification, empirical falsification.

Key words: accounting theory, accounting theories objectivity

1. Вступ

Розвиток бухгалтерського обліку як науки передбачає необхідність розробки нових теорій, які перетворюють аномальні випадки¹ в бухгалтерському обліку на очікувані та пояснюють їх виникнення. Під час розробки нової теорії бухгалтерського обліку до неї висуваються різноманітні вимоги, призначенням яких є допомога в формуванні теорії шляхом приведення її до певних відповідних параметрів та норм, що свідчать про її об'єктивність.

На сьогодні відсутній чітко встановлений перелік таких вимог та їх види. Це пов'язано з тим,

що до 70 рр. ХХ ст. навіть в англо-американській літературі з бухгалтерського обліку питанням верифікації та перевірки достовірності теорії бухгалтерського обліку взагалі майже не приділялось уваги. Це підтвердили як американські розробники відповідного Звіту [13, с. 53], так і окремі дослідники, зокрема М.Р. Метьюс [3, с. 96].

Враховуючи наведені гіпотези, що бухгалтерський облік як наука є системою наукових теорій бухгалтерського обліку [2], необхідним є визначення вимог, яким має відповідати кожна новостворена бухгалтерська теорія.

2. Аналіз останніх досліджень та публікацій

Значний внесок у розвиток теорії обліку в Україні здійснили такі вчені як Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, Г. Г. Кірейцев, А. М. Кузьмінський, Н. М. Малюга, М. С. Пушкар та ін., які присвятили

¹ Випадки, які не можуть бути на сьогодні теоретично обгрунтовані. Наприклад, як відобразити в обліку зростання ринкової влади підприємства, тобто як через систему бухгалтерського обліку показати лідерство підприємства в конкурентному середовищі.

значну кількість праць та дисертаційні дослідження питанням теорії бухгалтерського обліку.

Метою дослідження є аналіз вимог, що висуваються дослідниками при розробці бухгалтерських теорій.

3. Виклад основного матеріалу дослідження

Визначальною вимогою до побудови бухгалтерських теорій є необхідність її узгодження з теорією пізнання, тобто епістемологією, предмет якої складають природа і процеси формування знання. На сьогодні дослідники-філософи виділяють різноманітні критерії до новостворюваних теорій.

Серед вчених на сьогодні відсутні загальноприйняті критерії демаркації наукових теорій, як і відсутні відповіді на питання щодо способів демаркації науки і не науки в цілому. Однак, поділяючи всіх дослідників, що пропонують різноманітні критерії об'єктивності теорії, на позитивістів та постпозитивістів, можна виокремити два основних напрями – верифікаціоністський (шляхом експериментальних підтверджень) та фальсифікаціоністський (шляхом спростувань), на основі яких розробляються різноманітні підходи до перевірки об'єктивності наукових теорій.

Розробка будь-якої наукової теорії як логічно організованої системи понять і суджень, взаємопов'язаних між собою за допомогою логічних відносин, виявляється виправданою, коли така теорія забезпечує розвиток окремої науки. А. Ейнштейн [9] виділив два способи обґрунтування об'єктивного характеру фізичних теорій, що, на нашу думку, може бути віднесено і до теорій бухгалтерського обліку.

За першим критерієм теорія не повинна суперечити даним досвіду, тобто теоретична основа має перевірятися на дослідному матеріалі. Другий критерій характеризує передумови самої теорії, логічну простоту таких передумов (основних понять і співвідношень між ними). А. Ейнштейн називає другий критерій критерієм внутрішньої досконалості теорії, а перший – зовнішнім виправданням. До внутрішньої досконалості теорії він відносить наступне: “теорія є для нас найбільш цінною тоді, коли вона не є логічно довільним образом, вибраним серед приблизно рівноцінних і аналогічно побудованих теорій” [9, с. 79].

Для підвищення ступеня зовнішнього виправдання наукової теорії у тих випадках, коли результати її емпіричної перевірки не збігаються з передбаченнями, до її складу вводяться гіпотези типу *ad hoc*. Вони фактично виступають певним штучним засобом врятування наукової теорії. Як зазначає проф. У. А. Раджабов [6, с. 97], з часом у теорії може відбуватись накопичення допущень зі зростаючим ступенем *ad hoc*, що не може в решті-

решт не привести до викриття не тільки цих останніх, але і початкових тверджень цього типу.

У складі національної доктрини бухгалтерського обліку, яка складається з певної кількості теорій, також можна спостерігати поступове накопичення *ad hoc* гіпотез, що поступово призвело до спростування тверджень самої наукової теорії. Прикладом такої ситуації є бухгалтерське відображення гудвілу. Спочатку цей об'єкт визнавався нематеріальним активом і відображався на рахунку 126. Однак таке твердження теорії емпірично не виправдалось і була введена гіпотеза *ad hoc* першого рівня, що гудвіл є окремим типом активів, що відрізняється від нематеріальних та має відображатись на рахунку 19 і амортизуватись протягом 20 років. При відсутності збігу результатів досвіду з вищенаведеним твердженням (оскільки операції з гудвілом стали способом маніпулювання прибутком підприємства) була висунута гіпотеза *ad hoc* другого рівня, що гудвіл є окремим типом активів, але який вже не амортизується, а тестується на знецінення. Однак і *ad hoc* гіпотеза другого рівня на сьогодні в багатьох аспектах емпірично не виправдовується, внаслідок чого висуваються пропозиції щодо необхідності відображення не гудвілу при придбанні, як це передбачається в розглянутих *ad hoc* гіпотезах, а внутрішньо генерованого гудвілу, що з'являється в процесі функціонування підприємства. Вищенаведений приклад відображає ситуацію, коли накопичення *ad hoc* гіпотез стосовно гудвілу підприємства призводить до поступового спростування положень тверджень існуючої теорії.

Виходячи з критеріїв об'єктивності теорії, виділених А. Ейнштейном, можна говорити, що теорії бухгалтерського обліку можна критикувати у наступних випадках:

- за відсутності або недосконалості їх практичної корисності, зокрема можливості їх практичного застосування, що фактично є прагматичною оцінкою їх цінності та обмеженням для розвитку;
- за відсутності або недосконалості теорії бути засобом внутрішнього удосконалення, логічної гармонізації і розвитку теоретичної сфери бухгалтерського обліку, ефективного вирішення наявних облікових теоретичних проблем та постановки нових.

Виходячи з проаналізованих підходів, запропоновано матрицю, яка дозволяє визначити можливі варіанти перевірки теорії бухгалтерського обліку на об'єктивність (табл. 1).

Таблиця 1

**Матриця шляхів встановлення
об'єктивності бухгалтерських теорій**

Критерії А. Ейнштейна до об'єктивності теорій	Філософські критерії істинності теорії	
	Верифікація (підтвердження)	Фальсифікація (спростування)
Внутрішнє виправдання	логічна верифікація	логічна фальсифікація
Зовнішнє виправдання	емпірична верифікація	емпірична фальсифікація

Можна виділити чотири можливих шляхи чи варіанти перевірки об'єктивності теорії бухгалтерського обліку:

1. *Логічна верифікація* передбачає, що теорія бухгалтерського обліку є об'єктивною, тобто науковою, якщо при її побудові була додержана логічна суворість одержання висловлювань теорії. За підвищення логічної суворості бухгалтерського обліку активно виступали представники англо-американської школи обліку Г. Р. Хетфілд, Р. Дж. Чемберс та Р. Маттессіч.

Вимога логічної верифікації фактично прописана в концептуальній основі US GAAP, зокрема в пар. 76 SFAC 2 [16, с. 21] зазначається, що "як пошкоджене дзеркало викривляє зображення людини, що стоїть перед ним ..., так і погана модель дає викривлене представлення системи на основі цієї моделі". Відповідно для забезпечення правильного представлення системи на основі бухгалтерських моделей необхідно дотримуватись логічної суворості при їх побудові.

Американський дослідник Е. А. Спіллер, застосовуючи критерій логічної верифікації теорії бухгалтерського обліку, наділяє її функцією перевірки бухгалтерської практики. Зокрема, він зазначає [15, с. 859], що для значущості бухгалтерської практики повинен бути логічний зміст. Тому практика повинна безперервно перевірятись на внутрішню послідовність, і теорією повинні бути надані керівні принципи для її подальшого розвитку.

2. *Емпірична верифікація* передбачає, що теорія бухгалтерського обліку є об'єктивною, якщо вона має емпіричне підтвердження і її розвиток передбачає підвищення емпіричної евристичності шляхом появи нових стратегій експериментів, проектування нових експериментальних ситуацій тощо.

Ця вимога об'єктивності наукової теорії покладена в основу позитивної теорії бухгалтерського обліку, на відміну від нормативних теорій, розроблених у період 60-70-х рр. англо-американськими дослідниками, які через відсутність широкої емпіричної верифікації критикуватися.

Наприклад, проф. Н. Допух [11, с. 67], запеклий прихильник позитивної теорії обліку пише, що теорії, розроблені дослідниками не-емпіриками, не піддавались верифікації, а ранні моделі в управлінні і аудиті були відірвані від реального світу.

Цей шлях перевірки об'єктивності теорії бухгалтерського обліку збігається з класичною марксистською тезою "практика – критерій істини", що зумовило його широке використання значною кількістю вітчизняних науковців у сфері бухгалтерського обліку. Узагальнюючою їх позицією є теза проф. Я. В. Соколова: "теорія обліку повинна бути пов'язана з практикою, якщо теорія нічого не дає для практики, вона не потрібна" [7, с. 385].

В англо-американській бухгалтерській спільноті було намагання нормативного закріплення емпіричної верифікації в якості основи для перевірки об'єктивності нових теорій бухгалтерського обліку. Результати такого закріплення можна побачити в Звіті комітету зі створення і джерел перевірки теорії бухгалтерського обліку (1970) [13], що був підготовлений дослідниками Р. Стерлінгом, Т. Вільямсом та Ч. Гріффіном, які публікувалися в фахових виданнях, присвячені проблемам верифікації теорії бухгалтерського обліку. Використовуючи в якості теоретичної основи своїх досліджень напрацювання Ф. Махлупа, науковці розглядали бухгалтерський облік в якості емпіричної науки та вважали емпіричну верифікацію основним засобом для перевірки наукових теорій бухгалтерського обліку.

Однак, на думку В. Шрейдера та Р. Малкольма [14, с. 96, 97], емпірична верифікація, запропонована в вищерозглядуваному звіті, не є обов'язковою для всіх теорій бухгалтерського обліку, тому вони вважають, що предмет бухгалтерського обліку не обов'язково слідує за емпіричною моделлю. Хоча теорії Ейнштейна та Ньютона мають значні суперечності, повноцінно використовуються в фізиці, тому така ж ситуація те саме може стосуватися і окремих теорій бухгалтерського обліку.

3. *Емпірична фальсифікація* передбачає, що теорія бухгалтерського обліку є об'єктивною, якщо вона в цілому або її окремі положення можуть принципово спростуватися в результаті емпіричної перевірки, тобто перевірки бухгалтерською практикою. Тобто висловлювання конкретної бухгалтерської теорії можуть одержуватися логічно але є безглуздими з позиції бухгалтерського досвіду.

Цей шлях перевірки об'єктивності теорії бухгалтерського обліку використовується як вітчизняними, так і зарубіжними дослідниками. Так, проф. Я. В. Соколовим [8, с. 77] наведено приклади емпіричної фальсифікації теорій бухгалтерського обліку на основі теорій, що пояснюють подвійний

запис (теорія Шера, теорія Дегранжа). Для рахунків, що відображають рух капіталу, в ряді випадків теорія Дегранжа не спрацьовує, а теорія Шера, навпаки, пояснює ці факти, але є недостатньо переконливою в поясненні записів по рахунках розрахунків.

У 1983 р. проф. Ч. Крістенсен [10] було використано фальсифікаціонізм К. Поппера для встановлення демаркації позитивної теорії бухгалтерського обліку Р. Уотса та Дж. Циммермана. В результаті автор дійшов висновку про невідповідність позитивної теорії критеріям науки за К. Поппером.

4. *Логічна фальсифікація* передбачає, що теорія бухгалтерського обліку є об'єктивною, якщо вона безумовно містить вже виявлену чи приховану логічну суперечливість.

На перший погляд, у випадку наявності логічної суперечливості теорії бухгалтерського обліку одразу виникає сумнів у необхідності її застосування, однак, враховуючи сучасні дослідження в сфері філософії науки, не можна говорити про однозначність такого твердження. Як зазначає проф. У. А. Раджабов [6, с. 94], для предметно-змістовних теорій їх велика чи менша логічна суперечливість стала настільки звичним явищем, що відмова від неї тільки за цієї однієї підстави не має прецедентів.

Ситуація, що характеризується неможливістю визначення чітких критеріїв для встановлення об'єктивності теорій бухгалтерського обліку, зумовила зайняття дослідниками позиції про певну "таємничість" стосовно виділення таких критеріїв. А К. Поппер зазначає, що "в соціальних науках досягти об'єктивності взагалі неможливо, у всякому випадку складніше, ніж у природознавстві, оскільки об'єктивність означає свободу від оцінок, а соціальні науки лише у рідких випадках можуть настільки звільнитись від них, щоб на скільки-небудь підійти до об'єктивності" [5, с. 70].

Так, на думку проф. А. Л. Нікіфорова, критерії науковості повинні залишатись певною мірою, невизначеними, оскільки вони можуть стати перешкодою для виникнення нових наукових дисциплін і пізнання нових, раніше невідомих предметів і явищ [4]. Подібного підходу також дотримується проф. Л. Б. Баженов, який називає критерії демаркації методологічними регулятивами теорії. На його думку, формулювання методологічних регулятивів має "невизначений" характер у тому розумінні, в якому слід говорити про "невизначений" характер філософських тверджень [1, с. 77]. У будь-якому (реальному) людському пізнанні завжди існує непізнане, для попереднього охоплення якого необхідні, сходинки пізнання – філософські категорії. Саме в цій незавершеності, невизначеності, невирозності полягає основна відмінність філософських

категорій від конкретно-наукових понять. Методологічні регулятиви саме і є твердженнями філософського характеру, для яких характерна вищевказана невизначеність [1, с. 78].

Однак, разом з тим, проф. Л. Б. Баженов [1, с. 78] виділяє перелік методологічних регулятивів наукової теорії (принципова перевірюваність, максимальна спільність, сила передбачення, принципова простота, системність), який заслуговує на особливу увагу дослідників-бухгалтерів. Запропоновані проф. Л. Б. Баженовим регулятиви виконують селективну функцію, тобто вони не пов'язані з жорсткими правилами відбору, а тому на їх основі бухгалтерський облік як наука на основі системи внутрішніх цінностей може сформувати власну систему методологічних регулятивів наукової теорії.

Залишається невирішеним питання, що розуміти під внутрішніми цінностями бухгалтерського обліку, які включають до цієї категорії?

Однією із визначальних цінностей бухгалтерського обліку є його сервісна, обслуговуюча орієнтація. Бухгалтерський облік за своєю сутністю є функціональною (забезпечуючою) наукою, що виконує сервісну функцію. Сервісну спрямованість бухгалтерського обліку можна прослідкувати навіть із класичного набору завдань, які висуваються перед ним, та самого визначення бухгалтерського обліку із Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", з якого випливає функціональна приналежність обліку до внутрішніх та зовнішніх користувачів інформації. Облік не існує сам по собі, як об'єктивне явище, а виконує певні функції, покладені на нього суб'єктом – користувачами облікової інформації. Зважаючи на це, можна говорити про пріоритетність зовнішнього виправдання теорій бухгалтерського обліку, що розробляються.

Однак у той же час теорії обліку мають максимально можливо відповідати вимогам внутрішнього виправдання. З цього приводу Ч. Гріффін і Т. Вільямс зазначають, що бухгалтерський механізм є абстракцією, математичною чи раціоналістичною системою, законність якої залежить більше від її логічної послідовності, аніж від емпіричної перевірки [12, с. 414], тобто внутрішнє виправдання теорії бухгалтерського обліку авторами висувається на перше місце.

Із вищевказаної цінності, можна дійти висновку, що якщо логічний розвиток, вдосконалення бухгалтерської теорії не супроводжується в підсумку зростанням її евристичності, зокрема емпіричної евристичності, то він рано чи пізно стає безцільним, беззмістовним. Але якщо це дійсно так, то розгортання кожної предметно-змістовної теорії бухгалтерського обліку зводиться до адаптації її

висловлювань до наявного чи можливого емпіричного матеріалу.

Але як зазначає проф. У. А. Раджабов, будь-яка теоретична система розгортається в кінцевому випадку як певний компроміс між логікою та досвідом, через встановлення певної динамічної рівноваги між ними. Цей компроміс передбачає здійснення поступок з обох сторін. З одного боку, логіка, незважаючи на все своє привілейоване становище в теорії, повинна приймати обмеження з боку досвіду, а з іншого, досвід у підсумку не може повністю заперечувати відносну суверенність логіки [6, с. 95]. А тому внаслідок існування такого компромісу в кожній предметно-змістовній теорії бухгалтерського обліку наявні як певна виявлена чи прихована логічна суперечливість, так й аномалії і контрприкладі, що спростовують певні положення чи висловлювання конкретної теорії.

Тому превалювання зовнішнього емпіричного виправдання теорій бухгалтерського обліку в сучасних умовах не означає, що не можуть розроблятися теорії, що не мають такого виправдання, оскільки для розвитку бухгалтерського обліку як науки також необхідні теорії, що розвиватимуть виключно теоретичні положення науки.

Також при обранні критерію об'єктивності теорії, слід враховувати вид теорії бухгалтерського обліку, оскільки залежно від цього критерії будуть мати певні відмінності. Наприклад, індуктивні бухгалтерські теорії базуються на спостереженні, тому від них більше вимагається здатність до передбачень відносно настання певних подій, що зумовлює при розробці таких теорій орієнтацію на критерій зовнішнього виправдання. Дедуктивні бухгалтерські теорії приписують те, що повинно бути зроблено за відповідних обставин, тому при їх розробці дослідники, як свідчить історичний аналіз нормативних теорій, орієнтуються на критерій внутрішнього виправдання.

4. Висновки та перспективи подальших досліджень

Проведений аналіз об'єктивності теорій бухгалтерського обліку дозволив встановити, що загальних вимог не існує. В результаті синтезу існуючих підходів до виділення таких вимог було виділено чотири можливих шляхи встановлення об'єктивності теорій бухгалтерського обліку: логічна верифікація; логічна фальсифікація; емпірична верифікація; емпірична фальсифікація. Для різних бухгалтерських теорій, виходячи із їх сутності та особливостей побудови, слід використовувати різні вимоги до їх об'єктивності.

Перспективним напрямом подальших досліджень є пошук та обґрунтування цінностей обліку як науки, що дозволить відокремити бухгалтерський облік від метафізичних конструкцій, яким в останні роки приділяється значна увага

дослідників-обліковців (контролінг, креативний облік, стратегічний екскаунтинг та стратегічний управлінський облік) та здійснювати розвиток на основі дотримання бухгалтерських наукових традицій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баженов Л. Б. Строеие и функции естественнаучной теории / Л. Б. Баженов. – М. : Наука, 1986. – 154 с.
2. Легенчук С. Ф. Новый підхід до структури бухгалтерського обліку / С. Ф. Легенчук // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 10. – С. 23-29.
3. Мэтьюс М. Р. Теория бухгалтерского учета : учебник / М. Р. Мэтьюс, М. Х. Б. Перера ; [пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой]. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 663 с.
4. Никифоров А. Л. Логика и методология. Методическое пособие для подготовки магистров / А. Л. Никифоров // Электронный ресурс. – Режим доступа : <http://journal.iph.ras.ru/logikametodologia.html>
5. Поппер К. Логика социальных наук / К. Поппер // Вопросы философии. – 1992. – № 10. – С. 70.
6. Раджабов У. А. Динамика естественнонаучного знания (Системно-методологический анализ) / У. А. Раджабов. – М. : Наука. – 336 с.
7. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней : учебник / Я. В. Соколов. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
8. Соколов Я. В. Зачем бухгалтеру теория бухгалтерского учета? / Я. В. Соколов // Бухгалтерский учет. – 2005. – № 2. – С. 75-80.
9. Эйнштейн А. Творческая автобиография / А. Эйнштейн // Успехи физических наук. – 1956. – Т. LIX, вып. 1. – С. 71-105.
10. Christenson Ch. The methodology of positive accounting / Charles Christenson // The accounting review. – 1983. – Vol. LVIII, No. 1. – P. 1-21.
11. Dopuch N. Empirical vs. non-empirical contributions to accounting theory development / Nicholas Dopuch // Accounting Research Convocation on the Subject of Seeking Full Disclosure. University of Alabama. 1979. – November. – P. 67-83.
12. Griffin C.H. A comparative analysis of accounting and mathematics / Griffin C.H., Williams T.H. // The Accounting Review. – 1962. – (July). – P. 410-414.
13. Report of the Committee on Accounting Theory Construction and Verification Source // Supplement to Volume XLVI of The Accounting Review. – 1971. – Vol. 46. – P. 51-79.

14. Schrader W.J. A Note on Accounting Theory Construction and Verification / William J. Schrader, Robert E. Malcom // ABACUS. – 2005. – Volume 9, Issue 1. – P. 93-98.

15. Spiller E.A. Theory and practice in the development of accounting / Earl Spiller // The

accounting review. – 1964. – Vol. 39, No. 4. – P. 850-859.

16. Statement of Financial Accounting Concepts No. 2. Qualitative Characteristics of Accounting Information. Financial Accounting Standards Board, 2008. – 37 p.

УДК 65.011.7:658.0+34

Глушук О. М.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА НЕПЛАТОСПРОМОЖНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Проаналізовано нормативно-правове регулювання аналізу ймовірності банкрутства неплатоспроможних підприємств та приведено у відповідність положення законодавчих актів запитам користувачів інформації.

Ключові слова: неплатоспроможність, ймовірність банкрутства, нормативне регулювання

Gluschuk O.

LEGAL SUPPORT ORGANIZATION AND METHODS OF ANALYSIS PROBABILITY OF BANKRUPTCY OF INSOLVENT ENTERPRISES

Summary. Analyzed the legal regulation analysis probability of bankruptcy of insolvent enterprises and brought into compliance with the provisions of legislation to user requests information.

Key words: insolvency, probability of bankruptcy, legal regulation

1. Вступ

Нормативно-правове регулювання аналізу ймовірності банкрутства неплатоспроможних підприємств передбачає забезпечення всіх зацікавлених користувачів відповідним доступом до інформації, яка характеризує фінансовий стан і результати діяльності суб'єктів господарювання. На сьогодні існують суперечності між різними нормативними документами, що регулюють досліджувані питання.

2. Аналіз останніх досліджень та публікацій

В сучасній науковій літературі найчастіше увага приділяється питанням нормативного врегулювання порядку здійснення процедури банкрутства підприємств. Проблематикою нормативно-правового забезпечення організації та методики аналізу ймовірності банкрутства неплатоспроможних підприємств в частині аналізу фінансового стану займалися такі вчені: В. І. Воробйов, А. М. Штангрет, О. В. Мельников, С. В. Паранчук,

І. І. Топій. Вважаємо, що через велику кількість методик прогнозування неплатоспроможності і як наслідок банкрутства, а також недосконалість чинного законодавства цих операцій, на практиці неможливо провести ефективний аналіз неплатоспроможних підприємств. Саме тому розгляд нормативно-правового забезпечення організації та методики аналізу ймовірності банкрутства неплатоспроможних підприємств потребує розвитку.

Мета дослідження полягає у встановленні відповідності нормативних документів, що регулюють організацію і методику аналізу ймовірності неплатоспроможних підприємств запитам користувачів інформації.

Основою щодо визначення поняття категорії банкрутства є Закон України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” від 14.05.1992 р. № 2343-ХІІ. Цей Закон встановлює умови та порядок відновлення платоспроможності суб'єкта підприємницької дія-

льності — боржника або визнання його банкрутом та застосування ліквідаційної процедури, повного або часткового задоволення вимог кредиторів [2].

Законом України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” визначаються основні суб’єкти проведення аналізу фінансового стану неплатоспроможного підприємства:

1. *Арбітражний керуючий.* Статтею 3-1 п. 5 Закону України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” арбітражний керуючий зобов’язується аналізувати фінансову, господарську та інвестиційну діяльність боржника, його становище на ринку.

2. *Розпорядник майна.* На етапі розпорядження майном боржника згідно зі ст. 1 Закону України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” необхідно проводити аналіз його фінансового стану. Розпорядник майна має право аналізувати фінансовий стан неплатоспроможного боржника та рекомендувати комітету кредиторів заходи щодо фінансового оздоровлення боржника відповідно до ст. 13 п. 8 Закону України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом”. Відповідно до п. 9 ст. 13 розпорядник майна зобов’язується проводити аналіз фінансової, господарської та інвестиційної діяльності боржника, його становища на товарних ринках.

3. *Ліквідатор.* Одним із повноважень ліквідатора з дня його призначення є проведення аналізу фінансового становища неплатоспроможного боржника [ст. 25 п. 1].

боржника розпорядник майна повинен звернути увагу та врахувати, що аналіз фінансового становища сільськогосподарського підприємства повинен здійснюватися з урахуванням сезонності сільськогосподарського виробництва та його залежності від природно-кліматичних умов, а також можливості задоволення вимог кредиторів за рахунок доходів, які можуть бути одержані сільськогосподарським підприємством після закінчення відповідного періоду сільськогосподарських робіт.

Нормативно-правове забезпечення організації і методики аналізу ймовірності банкрутства підприємства становлять нормативні акти Агентства з питань запобігання банкрутства підприємств та організацій, Міністерства економіки, Центральної спілки споживчих товариств України, Міністерства фінансів.

Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій, що затверджена Наказом Агентства з питань запобігання банкрутства підприємств та організацій від 27.06.1997 р. №81, визначає як основне завдання здійснення аналізу оцінки результатів господарської діяльності за попередній та поточний роки, виявлення факторів, які позитивно чи негативно вплинули на кінцеві показники діяльності підприємства, прийняття рішення про визнання структури балансу задовільною (незадовільною), а підприємства – платоспроможним (неплатоспроможним) та подання пропозицій Кабінету Міністрів України щодо доцільності внесення цього підприємства до Реєстру неплатоспроможних підприємств та організацій [5].

Таблиця 1

Основні характеристики розділів Методичних рекомендацій [7]

Номер розділу	Назва розділу	Основний зміст
I	Загальні положення	Визначає мету розробки Методичних рекомендацій, об’єкти та суб’єкти аналізу, визначається перелік напрямів аналізу, а також наводиться перелік термінів, що використовуються в Методичних рекомендаціях
II	Інформаційно-організаційне забезпечення проведення аналізу	Встановлено основні джерела інформації аналізу, визначено перелік показників оцінки, які наводяться у додатках. Врегульовано форму звіту, що складається за результатами проведення аналізу
III	Методичне забезпечення заповнення форми звіту за результатами проведення аналізу фінансово-господарської діяльності неплатоспроможного підприємства	Наведено перелік інформації, яку необхідно розкрити у звіті, визначено порядок здійснення аналізу окремих об’єктів фінансово-господарської діяльності неплатоспроможного підприємства (наприклад, необоротних активів, оборотних активів, власних оборотних засобів, грошових потоків підприємства, власного капіталу, кредиторської заборгованості, прибутковості фірми тощо)

Законом України „Про відновлення платоспроможності або визнання його банкрутом” [2] статтею 44 п. 5 виділено особливості проведення аналізу для сільськогосподарських підприємств. Під час проведення процедури розпорядження майном

П. 6 цієї ж Методики затверджено, що для розробки заходів із запобігання банкрутству використовуються дані таблиці 12 „Основні показники господарської діяльності”, які додаються до аналітичної записки.

У 2006 році Міністерством економіки України Наказом № 14 від 19.01.2006 р. було затверджено *Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства* [7].

Структура та основний зміст Методичних рекомендацій наведено в таблиці 1.

В таблиці 1 відображено розділи Методичних рекомендацій, що, на нашу думку, відповідають структурі нормативно-правового акту. II та III розділи Методичних рекомендацій створені відповідно до етапів здійснення аналізу, адже першим етапом аналізу є організаційний, на якому

Вважаємо, що визначення мети розробки даного нормативно-правового акту в таких трьох аспектах дає змогу оцінити масштаби здійснення аналізу як однієї із функцій управління будь-яким підприємством. Методичні рекомендації забезпечують виявлення дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, що передбачено статтями 218, 219, 220 Кримінального кодексу України [3]. Також регламентація процесу аналізу ймовірності банкрутства не платоспроможних підприємств є важливою для суб'єкта господарювання під час проведення санації, що дає змогу оцінити можливі шляхи розвитку та виходу з кризи останнього.

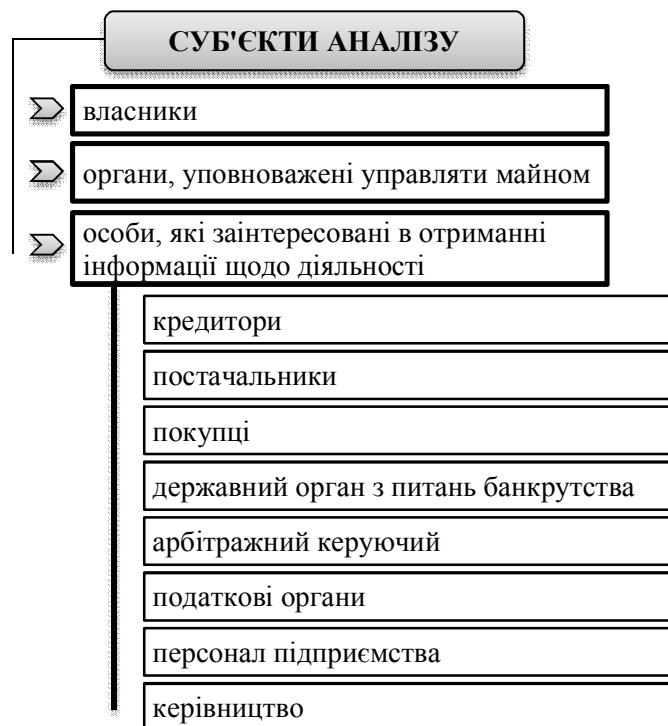


Рис. 1. Суб'єкти аналізу ймовірності банкрутства підприємства відповідно до Методичних рекомендацій [7, п. 1.4]

визначаються джерела здійснення аналізу. III розділ широко розкриває основні аспекти та порядок заповнення звіту, що розроблений відповідно до Закону України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом".

Методичні рекомендації розроблені з метою:

- ✓ визначення однозначних підходів при оцінці фінансовогосподарського стану підприємств на предмет наявності ознак приховуваного, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства;

- ✓ своєчасного виявлення формування незадовільної структури балансу для здійснення випереджувальних заходів щодо запобігання банкрутству;

- ✓ здійснення аналізу для виявлення резервів підвищення ефективності виробництва та відновлення платоспроможності підприємств шляхом їх санації.

Порівнюючи Закон України „Про відновлення платоспроможності або визнання його банкрутом” з Методичними рекомендаціями бачимо, що останніми передбачено ширший спектр суб'єктів аналізу ймовірності банкрутства підприємства (рис. 1).

Аналізуючи положення Закону та Методичних рекомендацій щодо суб'єктів аналізу, можна зробити висновок про їх невідповідність. Єдиним спільним суб'єктом є арбітражний керуючий, який виділений, на нашу думку, тому що в ст. 1 ЗУ „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” передбачено, що поняття арбітражного керуючого уособлює в собі розпорядника майна, керуючого санацією, ліквідатора як фізичну особу, яка має ліцензію, видану в установленому законодавством порядку та діє на підставі ухвали господарського суду.

Аналіз нормативно-правових документів, що регулюють питання аналізу ймовірності банкрутства підприємства в Україні

№ з/п	Нормативно-правовий документ	Мета нормативно-правового документу	Питання, що регулюються
1	Закон України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” [2]	Встановлення умов та порядку відновлення платоспроможності суб’єкта підприємницької діяльності - боржника або визнання його банкрутом та застосування ліквідаційної процедури, повного або часткового задоволення вимог кредиторів	<ul style="list-style-type: none"> - проведення арбітражним керуючим аналізу фінансової, господарської та інвестиційної діяльності боржника, його становища на ринках (ст. 3-1, п. 5); - роз’яснювати боржнику та кредиторам право рекомендувати зборам кредиторів заходи щодо фінансового оздоровлення боржника (ст. 13, п. 8); - ліквідатор з дня свого призначення аналізує фінансове становище банкрута (ст. 25, п. 1)
2	Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій [5]	Забезпечення єдиного підходу при проведенні поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій	<ul style="list-style-type: none"> - завдання здійснення аналізу (п. 1); - перелік показників оцінки господарської діяльності, на основі яких розробляються заходи по запобіганню банкрутству (п. 6)
3	Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [7]	Забезпечення однозначності та підходів при оцінці фінансово-господарського стану підприємств, виявленні ознак дій приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, а також для своєчасного виявлення формування незадовільної структури балансу для здійснення випереджувальних заходів щодо запобігання банкрутству підприємств	<ul style="list-style-type: none"> - загальні положення (розділ I); - інформаційно-організаційне забезпечення проведення аналізу (розділ II); - методичне забезпечення запобігання формі звітності за результатами проведення аналізу фінансово-господарської діяльності неплатоспроможного підприємства (розділ III)
4	Методичні рекомендації з аналізу оцінки фінансового стану підприємств [6]	Оперативне управління активами і пасивами підприємства, досягнення високих кінцевих фінансових результатів, забезпечення фінансової стабільності і належного іміджу підприємства	<ul style="list-style-type: none"> - визначено поняття «банкрут» та «банкрутство» (п. 2); - фактори, що спричиняють банкрутство (п. 2); - аналіз банкрутства через аналіз кредиторської заборгованості (п. 4)
5	Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки [4]	Визначення об’єктивних і суб’єктивних причин збитковості, забезпечення єдності підходів при оцінці фінансово-господарського стану та ефективності управління суб’єктів державного сектору економіки України	<ul style="list-style-type: none"> - зростання коефіцієнта кредиторської заборгованості (п. 10); - аналіз коефіцієнта покриття як складового індикатора ймовірності банкрутства підприємства (п. 17)

Вважаємо, що перелік, наведений у Методичних рекомендаціях, більш ширший, адже відображає більшу кількість осіб, зацікавлених у здійсненні аналізу ймовірності банкрутства підприємства. Пропонуємо вдосконалити даний перелік, розширивши групу осіб, які зацікавлені в отриманні інформації щодо діяльності підприємства, а саме: банки та фінансові установи, інвестори, управлінський персонал, аудитори, покупці, постачальники, підприємства, що займаються факторингом, страхові компанії, уряд. Також до переліку власників як суб'єктів аналізу ймовірності банкрутства вважаємо за доцільне додати акціонерів, які мають споріднені з ними інтереси в діяльності підприємства: ефективне використання вкладених коштів та отримання максимальних прибутків при мінімальних витратах.

Окремим пунктом 3 розділу III Методичних рекомендацій визначається порядок аналізу наявності (відсутності) ознак дій з приховуванням чи доведенням до банкрутства або фіктивного банкрутства підприємства та визначення ознак втрати або відновлення платоспроможності.

Воробйов В. І., Штангрет А. М. та Мельников О. В. визначають наступні недоліки у Методичних рекомендаціях:

- великий обсяг даних, які необхідно зібрати і проаналізувати і який здебільшого лише опосередковано характеризує стан на певному підприємстві;
- трудомісткість процесу виконання аналізу, який під силу лише фахівцеві з економічною освітою;
- непридатність для узагальнення даних за декількома підприємствами чи за всією галуззю [1].

Методичні рекомендації з аналізу оцінки фінансового стану підприємств [6] розкривають окремі аспекти аналізу ймовірності банкрутства неплатоспроможних підприємств. В даному нормативно-правовому акті також визначаються поняття банкрута та банкрутства. Методичні рекомендації з аналізу оцінки фінансового стану підприємства передбачають, що зростання кредиторської заборгованості знижує ліквідність поточних зобов'язань, що може призвести до примусового стягнення боргу через господарський суд (до банкрутства). Тому аналізу стану кредиторської заборгованості підприємство повинно приділити належну увагу.

Вважаємо, що зростання кредиторської заборгованості – це лише сигнал про можливі проблеми підприємства, адже для її аналізу застосовується Форма 1 фінансової звітності „Баланс”, що характеризує стан об'єкта на певну дату. На нашу думку, для визнання підприємства неплатоспроможним, і як наслідок – банкрутом, необхідно використовувати більш широкий перелік інструментів.

Методикою аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки [4] передбачено випадки обов'язкового проведення поглибленого аналізу на предмет запобігання банкрутству підприємства, а саме:

- збільшення коефіцієнта зростання кредиторської заборгованості у порівнянні з коефіцієнтом зростання активів підприємства, що свідчить про погіршення платоспроможності;
- коефіцієнт покриття має значення менше одиниці, що свідчить про низьку ліквідність, а також має негативну динаміку.

Як бачимо, в обох нормативних документах увага приділяється зростанню кредиторської заборгованості.

Нормативні матеріали видаються органами законодавчої та виконавчої влади різних рівнів у вигляді законів, наказів, інструкцій, положень і містять основні норми й правила та є основою для здійснення будь-якої діяльності. Для узагальнення нормативно-правової бази аналізу ймовірності банкрутства побудовано порівняльну таблицю (табл. 2).

3. Висновки та перспективи подальших досліджень

Проаналізувавши нормативно-правову базу України, було виявлено лише п'ять нормативно-правових документів, що регулюють поняття ймовірності банкрутства підприємства.

Закон України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” [2] визначає лише коло осіб, які можуть проводити аналіз ймовірності банкрутства підприємства без зазначення самої методики його здійснення. Це питання частково висвітлюється Методичними рекомендаціями щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [7].

Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств [6] суперечать вищенаведеним нормативно-правовим актам, адже вони визначають проведення аналізу ймовірності банкрутства підприємства лише через аналіз його кредиторської заборгованості без врахування інших можливих факторів.

У Методиці аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки [4] визначено лише два показники, які свідчать про ймовірність банкрутства: коефіцієнт зростання кредиторської заборгованості та коефіцієнт покриття, що, на нашу думку, є недостатнім для встановлення банкрутства суб'єкта господарювання.

На думку С.В. Паранчука та І.І. Топія, в цілому роль нормативно-правового та методичного забезпечення аналізу ймовірності банкрутства

підприємства зводиться до врегулювання відносин між підприємством-боржником та кредитором; захисту інтересів кредиторів, акціонерів та працівників в умовах можливого банкрутства суб'єкта господарювання; своєчасного виявлення та попередження загрози банкрутства; фінансового оздоровлення та збереження перспективних суб'єктів господарювання; очищення ринку від нерентабельних, неконкурентоспроможних суб'єктів господарювання [8].

На нашу думку, нормативно-правове забезпечення організації та методики аналізу ймовірності банкрутства підприємства потребує удосконалення в частині створення єдиного підходу у всіх нормативних актах до визначення ймовірності банкрутства неплатоспроможного підприємства. Ми погоджуємося з твердженнями, що Методичні рекомендації є основним нормативним актом, що регулює організаційно-інформаційні та методичні аспекти здійснення аналізу ймовірності банкрутства підприємства. Незважаючи на це, вони містять ряд недоліків. Зокрема трудомісткість здійснення аналізу, а особливо у питаннях державного регулювання та попередження настання банкрутства. Для узагальнення даних за галузями економіки країни, її секторами або територіальними частинами з прогнозування ймовірності банкрутства є потреба значної кваліфікації та великих затрат часу на обробку інформації, що пов'язано насамперед з широким переліком розрахунку показників. Недоцільність використання даної методики, запропонованої Методичними рекомендаціями щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [7], суперечить її ефективності на рівні конкретних підприємств, що дає змогу оцінити масштаби кризи та пошуку резервів розвитку. Пропонуємо для зведення показників на державному рівні використовувати менший перелік показників. До таких показників необхідно віднести: коефіцієнт покриття, структура та динаміка дебіторської та кредиторської заборгованості, рентабельність продукції, використання виробничих потужностей підприємства для встановлення резервів відновлення фінансово-господарської діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Воробйов В. І. Інформаційне забезпечення як основа прийняття ефективних антикризових рішень органами державної влади (на прикладі видавничо-поліграфічної галузі) / В. І. Воробйов,

А. М. Штангрет, О. В. Мельников // Ефективна економіка. – 2010. – № 12. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=411>.

2. України. Закон. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : від 14.05.1992 р. № 2343-ХІІ / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2343-12>.

3. Кримінальний кодекс України : від 5 квітня 2001 року № 2341-ІІІ / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=12&nreg=2341-14>.

4. Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки : від 27 березня 2006 р. № 332/12206 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0332-06>.

5. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій : затв. наказом Агентства з питань запобігання банкрутства підприємств та організацій від 27.06.1997 р. №81 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0288-97>.

6. Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств : затв. Центральною спілкою споживчих товариств України від 28.07.2006 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=n0005626-06>.

7. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства : затв. наказом Міністерства економіки України № 14 від 19 січня 2006 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sdb.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=44477&cat_id=40574&ctime=1245668958750.

8. Паранчук С. В. Елементи системи антикризового управління машинобудівним підприємством / С. В. Паранчук, І. І. Топія // Ефективна економіка. – 2010. – № 10. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=336>

9. Artur Hołda Zasadakontynuacji działalności i prognozowanieupadłości w polskichrealiachgospodarczych / ArturHołda. – Kraków : Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, 2006. – 286 s.

КОНЦЕПЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ІНВЕСТИЦІЙ І ПОТОЧНИХ ВИТРАТ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ В УКРАЇНІ, РОСІЇ, БІЛОРУСІ

Анотація. У процесі управління людськими ресурсами виникає 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 тільки інвестицій, але і витрат, і прибутку, пов'язаних з людським капіталом, примушує менеджерів орієнтуватися на показники ефективності діяльності підприємства. У статті проведено огляд варіантів відображення в системі бухгалтерського обліку людського капіталу.

Ключові слова: людські ресурси, людський капітал, система бухгалтерського обліку, фінансова звітність

Zamula I., Davydyuk T.

CONCEPTIONS OF RECORD-KEEPING OF INVESTMENTS AND CURRENT OUTLAYS ARE IN A HUMAN CAPITAL IN UKRAINE, RUSSIA, BYELORUSSIA

Summary. In the process of human resources management the possibility of taking decisions concerning the necessity and volume of investments into forming, using and recreating of human resources appears, basing on economic expediency of such investments. Orientation on human capital in working with personnel defines the prerequisites for accounting not only for investments, but also revenues and expenses, connected with human capital, which forces managers to strive for orienting on effectiveness indicators of enterprise's performance. The review of ways of human resources reflection in accounting system has been carried out in the article.

Key words: human resources, human capital, accounting system, financial reporting

1. Вступ

Сучасний ринок характеризується розвитком нових сфер економіки і модернізацією технологічних процесів. Тому економічний розвиток підприємств направлений не тільки на накопичення основного, але і на формування, розвиток і підвищення вимог до якості людського капіталу.

Процес управління людським капіталом повинен полегшити ухвалення рішень, пов'язаних з розвитком персоналу підприємства, визначити очікуваний рівень віддачі від інвестицій в його формування і відтворення, допомогти керівнику у виборі кадрової політики, варіантів мотивації трудового колективу, його соціальної підтримки.

Практика недооцінки людського капіталу компаній призводить до істотних втрат і значно занижує їх ринкову вартість. Створення і удос-

коналення ефективних методів управління вимагають розробки і впровадження в практичній роботі компаній принципово нових ідей у сфері інформаційного забезпечення. Необхідною умовою ефективного управління людськими ресурсами є створення інформаційної системи, провідна роль у якій відводиться бухгалтерському обліку.

Для ухвалення зацікавленими особами адекватних рішень щодо інвестування в людський капітал і оцінки потенційних економічних вигод значення має інформація про його формування, використання і відтворення. Система показників фінансової звітності, що існує в даний час, не дозволяє отримувати інформацію про людський капітал компанії в обсязі і вигляді, необхідних для ухвалення обґрунтованих управлінських рішень.

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 напрямку дослідження.

2. Аналіз останніх досліджень та публікацій

Полеміка про те, що людський капітал повинен бути оцінений і відображений в системі бухгалтерського обліку, ведеться вже давно.

Питання, пов'язані з дослідженням проблем формування і використання облікової інформації в системі управління людськими ресурсами, завжди становили науковий інтерес для фахівців. Дослідженням цих проблем займалися зарубіжні економісти: С. Брю, Р. Германсон, Ф. Крендал, Р. Лайкерт, К. Макконелл, М. Мелоун, М. Мет'юс, М. Перера, А. Едвінсон, Е. Фламхольц. Дослідники зробили значний внесок в розвиток концепції обліку людських ресурсів, що дозволяє не тільки визначати витрати на формування і використання людських ресурсів, але і оцінювати вигоди від інвестицій в них.

Питанням бухгалтерського обліку людських ресурсів також присвячені праці російських учених: І. В. Аверчева, О. А. Агєєвої, В. Г. Гетьмана, Р. Г. Каспіної, І. Р. Коновалової, В. В. Ковальова, О. А. Кулікова, М. І. Кутера, Н. А. Лесневської, М. Ю. Медведва, В. Ф. Палія, Я. В. Соколова, А. Н. Хоріна, А. А. Шапошнікова, А. Е. Швелєва, а також українських дослідників: Н. Головай, А. А. Колосюк, Н. М. Корольок, С. Ф. Легенчук, П. Н. Майданевич, Л. М. Осмятченко, Н. В. Шульга. Проте, практично відсутні праці, що містять систематизований, концептуальний підхід до методології бухгалтерського обліку інвестицій в людські ресурси.

Мета дослідження полягає в систематизації методичних підходів зарубіжних і вітчизняних авторів до формування і використання облікової інформації в системі управління людським капіталом на сучасному етапі розвитку економіки.

3. Виклад основного матеріалу.

Інвестиції в людські ресурси не відображаються в бухгалтерському обліку і практично не здійснюється оцінка їх обсягу, що призводить до економічних втрат і значно занижує ринкову вартість компаній. У зв'язку з цим доцільно розглянути рекомендації економістів країн пострадянського простору (України, Республіки Білорусь, Російської Федерації) щодо бухгалтерського відображення людських ресурсів (табл. 1).

Таким чином, в даний час склалося декілька підходів, у межах яких людські ресурси пропонують визнавати витратами поточного періоду, зобов'язанням, активом, окремим видом нема-

теріальних активів, розглядати як складову ділової репутації підприємства.

“Причинами необхідності вимірювання людського капіталу і виділення такого роду невідчутних активів в окрему групу, – відзначають В. С. Ківачук, І. В. Приймачук, – є: неточність оцінки ринкової вартості підприємства; прагнення усунути внутрішні джерела неефективності роботи; необхідність вимірювань для формування загальної і точної оцінки фінансового стану підприємства” [15, с. 169].

Людський капітал у вартісному виразі – це вартість створення і підтримки на певному рівні спеціальних якостей найнятих працівників за рахунок витрат підприємства. Адже сам людський капітал виникає в процесі виробничих відносин, коли найнятий робітник “продає” свою робочу силу працедавцеві, власнику засобів виробництва.

Працедавець зацікавлений в підвищенні якості цього змінного капіталу, в підвищенні його здатності створювати додану вартість. І саме працедавець є “інвестором” – тим, хто частину прибутку, отриманого в результаті функціонування капіталу, направляє на приріст знань, здібностей і мотивацій, тобто на накопичення людського капіталу.

Переважає більшість українських дослідників пропонують відображати на позабалансових рахунках людський капітал, оскільки за всіма ознаками його не можна відносити до майна підприємства. У вітчизняній практиці в балансі відображається тільки те майно, яке охоплює права власності компанії. Як пише О. М. Петрук, це є об'єктивною дією романо-германської системи, до якої відноситься і Україна. Тому для відображення в обліку всієї управлінської інформації і більшої конкретизації інформації юридичного і господарського характеру в нашій країні використовуються позабалансові рахунки [14, с. 235]. Для країн, на які поширюється англо-американський вплив, можливості балансового обліку набагато ширші, що і передбачене МСФО. Згідно з ними активами є ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, від яких чекають надходження майбутніх економічних вигод до підприємства.

Сьогодні ідея визнання людського капіталу активом підприємства виглядає утопічною. Оскільки відразу згадуємо критерії визнання активів і робимо висновок про відсутність контролю, неможливість достовірної оцінки і знаходимо безліч аргументів того, щоб дійсно не визнати людський капітал активом, керуючись принципом обачності.

Визнання людських ресурсів активом компанії викликає суперечки серед економістів, що пов'язано з проблемою достовірності і об'єктивного підтвердження очікуваних економічних вигод від людських ресурсів як активу.

Таблиця 1

Систематизація поглядів авторів на порядок відображення людського капіталу в бухгалтерському обліку

№ з/п	Автор	Україна	Зміст пропозиції
1	Головай Н. [3]	Пропонує: – поділити поточні витрати на персонал (заробітна плата) і витрати на персонал, що, як планується, в майбутньому повинні сприяти отриманню підприємством певних економічних вигод (навчання працівників, залучення провідних фахівців з метою підвищення якості кадрів); – інвестити в розвиток і підвищення професійних якостей персоналу розглядати як активи; – удосконалити П(С)БО "Нематеріальні активи" і План рахунків бухгалтерського обліку в частині обліку інвестицій в підвищення якості персоналу на вітчизняних підприємствах	Пропонує: – поділити поточні витрати на персонал (заробітна плата) і витрати на персонал, що, як планується, в майбутньому повинні сприяти отриманню підприємством певних економічних вигод (навчання працівників, залучення провідних фахівців з метою підвищення якості кадрів); – інвестити в розвиток і підвищення професійних якостей персоналу розглядати як активи; – удосконалити П(С)БО "Нематеріальні активи" і План рахунків бухгалтерського обліку в частині обліку інвестицій в підвищення якості персоналу на вітчизняних підприємствах
2	Корсолок Н. М. [6]	Пропонує: – людський капітал відображати на позабалансовому рахунку 010 "Людський капітал" на відповідних субрахунках: 011 "Людський капітал адміністративного персоналу", 012 "Людський капітал виробничого персоналу", 013 "Людський капітал інших працівників" – для оцінки використовувати витратний метод: сума накопичених витрат на зміст і підвищення кваліфікації, помножена на фактор досвіду – у вартості відображати у складі внутрішньої звітності: "Звіт про людський капітал", який повняємісяти, три роки; (1) витрати на зміст персоналу; (2) витрати на утворення персоналу; (3) фактор досвіду	Пропонує: – людський капітал відображати на позабалансовому рахунку 010 "Нематеріальних інтелектуальних активів" у складі субрахунку 0101 "Людські активи"
3	Левчук С. Ф. [9]	Пропонує внести зміни в План рахунків бухгалтерського обліку в частині відображення на позабалансовому рахунку 010 "Нематеріальних інтелектуальних активів" у складі субрахунку 0101 "Людські активи"	Пропонує внести зміни в План рахунків бухгалтерського обліку в частині відображення на позабалансовому рахунку 010 "Нематеріальних інтелектуальних активів" у складі субрахунку 0101 "Людські активи"
4	Майданевич П. Н., Колосок А. А. [11]	Пропонують: – розробити і внести до "Наказу про облікову політику підприємства" положення щодо ведення обліку інтелектуального потенціалу підприємства і людського капіталу як його складової; – розробити робочий план рахунків і порядок відображення типових господарських операцій; – розробити документи-обліг по обліку інтелектуального потенціалу підприємства і людського капіталу як його складової; – розробити алгоритм визначення вартості людського капіталу і відповідні форми звітності	Пропонують: – розробити і внести до "Наказу про облікову політику підприємства" положення щодо ведення обліку інтелектуального потенціалу підприємства і людського капіталу як його складової; – розробити робочий план рахунків і порядок відображення типових господарських операцій; – розробити документи-обліг по обліку інтелектуального потенціалу підприємства і людського капіталу як його складової; – розробити алгоритм визначення вартості людського капіталу і відповідні форми звітності
5	Освітченко Л. М. [13]	Виділяє такі напрями удосконалення: – внесення пропозицій на державному рівні щодо нормативно-правової основи даної категорії як елементу інтелектуального капіталу; – розробка загальних рекомендацій для підприємств щодо вступного Положення по обліку і контролю в структурі інтелектуального капіталу; – розробка методики оцінки вартості інтелектуального капіталу підприємства з урахуванням особливостей бізнесу; – формування методологічних і організаційних принципів обліку здійснювати на основі певної класифікації інтелектуального капіталу як об'єкта обліку	Виділяє такі напрями удосконалення: – внесення пропозицій на державному рівні щодо нормативно-правової основи даної категорії як елементу інтелектуального капіталу; – розробка загальних рекомендацій для підприємств щодо вступного Положення по обліку і контролю в структурі інтелектуального капіталу; – розробка методики оцінки вартості інтелектуального капіталу підприємства з урахуванням особливостей бізнесу; – формування методологічних і організаційних принципів обліку здійснювати на основі певної класифікації інтелектуального капіталу як об'єкта обліку
1	Богатирьова В. В., Авдєєва М. А. [15]	Пропонують витрати на формування, мотивацію, розвиток і утримання людського капіталу, відносити до капіталових і включати їх до складу витрат на створення інновацій, що приведуть участь у формуванні фактичної собівартості інноваційного продукту	Пропонують витрати на формування, мотивацію, розвиток і утримання людського капіталу, відносити до капіталових і включати їх до складу витрат на створення інновацій, що приведуть участь у формуванні фактичної собівартості інноваційного продукту
2	Короб А. Н. [5]	Пропонує підходи до обліку людського капіталу: 1) як складову інтелектуального капіталу (передбачає: створення фонду під зміну величини людського капіталу за рахунок операційних доходів; Д-т рах. "Операційні доходи і витрати", К-т рах. "Людський капітал"); 2) як сукупність витрат по його створенню (людський капітал відображається в лівій частині балансу у складі зобов'язань, балансова вартість якого визначається виходячи з розміру зарплатної плати. За рахунок перерозподіленого прибутку створювати фонд "Фінансові зобов'язання по висесках в людський капітал") 3) як елемент дованої вартості (відображається як нематеріальний актив, амортизується і відображається в активі балансу)	Пропонує підходи до обліку людського капіталу: 1) як складову інтелектуального капіталу (передбачає: створення фонду під зміну величини людського капіталу за рахунок операційних доходів; Д-т рах. "Операційні доходи і витрати", К-т рах. "Людський капітал"); 2) як сукупність витрат по його створенню (людський капітал відображається в лівій частині балансу у складі зобов'язань, балансова вартість якого визначається виходячи з розміру зарплатної плати. За рахунок перерозподіленого прибутку створювати фонд "Фінансові зобов'язання по висесках в людський капітал"); 3) як елемент дованої вартості (відображається як нематеріальний актив, амортизується і відображається в активі балансу)
3	Слапак Ю. Н. [15]	Обґрунтовує, що витрати підприємства на навчання персоналу призводять до тимчасового виснаження майнової частини капіталу у вигляді грошових коштів і переходу його в немайновою частину у вигляді людського капіталу. У разі ефективного використання професійних навичок, отриманих працівником під час навчання, підприємство одержує приріст величини прибутку від збільшення величини продажів, забезпечений використанням людського капіталу	Обґрунтовує, що витрати підприємства на навчання персоналу призводять до тимчасового виснаження майнової частини капіталу у вигляді грошових коштів і переходу його в немайновою частину у вигляді людського капіталу. У разі ефективного використання професійних навичок, отриманих працівником під час навчання, підприємство одержує приріст величини прибутку від збільшення величини продажів, забезпечений використанням людського капіталу
4	Левченська Н. А. [10]	Відносить до ресурсів тривалого використання і пропонує використовувати синтетичний рахунок 06 "Знакідення на відтворення людського капіталу" (включає розділу I балансу "Необоротні активи"). Формування таких витрат відбувається шляхом капіталізації поточних активів, а їх списання або відшкодування призводять до проведення реконталізації. До цього рахунку пропонує відносити наступні субрахунки: 1) 06-1 "Витрати на навчання, підготовку і підвищення кваліфікації персоналу", – використовуватися для узагальнення інформації про суму капіталізованих витрат компаній, пов'язаних з підготовкою співробітників в професійних, середніх спеціальних і вищих навчальних закладах (документування – договір між підприємством і його співробітником; аналітичний облік – за кожним договором, укладеним із співробітниками компанії); 2) 06-2 "Винагороди персоналу, виплачені після закінчення трудової діяльності" – використовуватися у випадку, якщо підприємство гарантує зовні співробітникам або найбільш кваліфікованому персоналу виплату винагород після закінчення трудової діяльності (документування – колективний договір, трудові угоди, соціальні програми, договір між підприємством і окремою компанією; аналітичний облік – за видами фінансових вкладень, договорами, термінами їх дії); 3) 06-3 "Соціальні виплати, що здійснюються протягом трудової діяльності" – використовуватися для узагальнення інформації про активи компанії, використані для реалізації соціальних програм, розроблених з метою створення сприятливих умов праці (документування – колективний договір, додаткова угода; аналітичний облік – за видами вкладень і кожним працівником, з яким підписана додаткова трудова угода)	Відносить до ресурсів тривалого використання і пропонує використовувати синтетичний рахунок 06 "Знакідення на відтворення людського капіталу" (включає розділу I балансу "Необоротні активи"). Формування таких витрат відбувається шляхом капіталізації поточних активів, а їх списання або відшкодування призводять до проведення реконталізації. До цього рахунку пропонує відносити наступні субрахунки: 1) 06-1 "Витрати на навчання, підготовку і підвищення кваліфікації персоналу", – використовуватися для узагальнення інформації про суму капіталізованих витрат компаній, пов'язаних з підготовкою співробітників в професійних, середніх спеціальних і вищих навчальних закладах (документування – договір між підприємством і його співробітником; аналітичний облік – за кожним договором, укладеним із співробітниками компанії); 2) 06-2 "Винагороди персоналу, виплачені після закінчення трудової діяльності" – використовуватися у випадку, якщо підприємство гарантує зовні співробітникам або найбільш кваліфікованому персоналу виплату винагород після закінчення трудової діяльності (документування – колективний договір, трудові угоди, соціальні програми, договір між підприємством і окремою компанією; аналітичний облік – за видами фінансових вкладень, договорами, термінами їх дії); 3) 06-3 "Соціальні виплати, що здійснюються протягом трудової діяльності" – використовуватися для узагальнення інформації про активи компанії, використані для реалізації соціальних програм, розроблених з метою створення сприятливих умов праці (документування – колективний договір, додаткова угода; аналітичний облік – за видами вкладень і кожним працівником, з яким підписана додаткова трудова угода)
1	Кульков О. А. [7]	1. Класифікує витрати на працівників в розрізі їх придбання, утримання, розвитку, вибуття. 2. Витрати на придбання і розвиток працівників пропонує відображати на рахунку "Інвестиції в людські ресурси". 3. Пропонує варіанти обліку інвестицій в людські активи: 1) капіталізувати, а ресурси враховувати як активи підприємства; 2) відображати як витрати поточного періоду; 3) витрати на придбання і розвиток капіталізувати, а витрати на утримання і вибуття відображати як поточні витрати підприємства; 4) враховувати як складову ділової репутації підприємства. 4. У фінансовій звітності відображати: 1) у Балансі (стаття "Інвестиції в людські ресурси"); 2) у Звіті про прибуток і збитки (в складі витрат по зривних видах діяльності); в Промітках до фінансової звітності (як складову частину поточних витрат); 3) у Висесці (стаття "Ділова репутація"); в Промітках до фінансової звітності (як складову частину поточних витрат)	1. Класифікує витрати на працівників в розрізі їх придбання, утримання, розвитку, вибуття. 2. Витрати на придбання і розвиток працівників пропонує відображати на рахунку "Інвестиції в людські ресурси". 3. Пропонує варіанти обліку інвестицій в людські активи: 1) капіталізувати, а ресурси враховувати як активи підприємства; 2) відображати як витрати поточного періоду; 3) витрати на придбання і розвиток капіталізувати, а витрати на утримання і вибуття відображати як поточні витрати підприємства; 4) враховувати як складову ділової репутації підприємства. 4. У фінансовій звітності відображати: 1) у Балансі (стаття "Інвестиції в людські ресурси"); 2) у Звіті про прибуток і збитки (в складі витрат по зривних видах діяльності); в Промітках до фінансової звітності (як складову частину поточних витрат); 3) у Висесці (стаття "Ділова репутація"); в Промітках до фінансової звітності (як складову частину поточних витрат)
2	Мельник М. Ю. [12]	Пропонує облік працівників організовувати подібно до обліку інших знарядь праці: 1) Д-т рах. "Працівники", К-т рах. "Розрахунки з оплати праці" – відображає придбання працівників; 2) Д-т рах. "Незавершено виробництво", К-т рах. "Амортизація працівників" – відображає використання працівників у виробництві	Пропонує облік працівників організовувати подібно до обліку інших знарядь праці: 1) Д-т рах. "Працівники", К-т рах. "Розрахунки з оплати праці" – відображає придбання працівників; 2) Д-т рах. "Незавершено виробництво", К-т рах. "Амортизація працівників" – відображає використання працівників у виробництві

Враховуючи вимоги ідентифікації, у складі нематеріальних активів підприємства визнається лише окрема частина інтелектуального капіталу (та частина, що ідентифікується), інші відзначене структурні елементи не враховуються – ця неврахована в бухгалтерському обліку частина інтелектуального капіталу підприємства здатна генерувати прибуток в майбутніх періодах. Частина інтелектуального капіталу, що ідентифікується, представлена об'єктами інтелектуальної власності і частково структурним капіталом (бази даних, дослідження і розробки й ін.). Частина (людський капітал) не відокремлена, не ідентифікується від власника, і, відповідно, невідчужувана від нього. Враховуючи відзначене, більшість дослідників вважають, що знання і навички персоналу не належать підприємству і не можуть визнаватися його активами.

З позиції імовірного отримання майбутніх економічних вигод людські ресурси можна вважати активом компанії, оскільки вони є основним фактором її успіху і джерелом прибутку. В процесі набору, підготовки і перепідготовки працівників компанії необхідне об'єктивне вимірювання потенційних економічних вигод від використання людських ресурсів.

Однією з основних сутнісних характеристик активів як об'єкта управління та обліку є контроль над ними з боку підприємства. Під таким контролем розуміють право власності на використання економічних ресурсів або володіння ними. Економічні ресурси, що використовуються підприємством, але не контрольовані ним, не є активами. До них відносяться трудові ресурси [2, с. 14].

Деякі російські економісти вважають, що, оскільки компанія не має права власності на людину, то людські ресурси не повинні відображатися в обліку і балансі як актив. Наприклад, О.А. Агеева відзначає, що людські ресурси, що оцінюються по витратах на навчання або шляхом вимірювання створеної ними доданої вартості, не можуть включатися в активи компанії, оскільки “люди вільні, немає контролю над цими ресурсами” [1, с. 53].

Проте в міжнародній обліковій практиці при визначенні існування активу право власності не є першорядним. Більшість активів знаходяться під економічним контролем підприємства, коли управління активами здійснюється не на основі юридичного права власності, а з позиції володіння отримання економічними вигодами. На думку Дж. Каннінга, “основним критерієм при визначенні, чи є даний об'єкт активом чи ні, носить швидше економічний характер, аніж юридичний” [16, с. 19].

Економічне поняття контрольованого ресурсу ширше за поняття юридичного контролю. Економічно можна контролювати ресурси, що належать та не належать компанії на правах влас-

ності. У зв'язку з цим деякі економісти пропонують розглядати поняття субстанціональної власності, тобто тієї власності, якою адміністрація володіє, користується і розпоряджається. Тут може йти мова про людський капітал.

Одним з критеріїв визнання активів компанії є їх об'єктивна оцінка. За активи вважаються тільки ті економічні ресурси, що їх можна оцінити в грошовому виразі.

Ф. Крендалл, директор Центру ефективності робочої сили (США), називає як одну з головних причин невизнання концепції людського капіталу, відому вже більше 30 років, неможливість реально визначити вартість людських ресурсів і відобразити її у фінансовій звітності, оскільки всі види бухгалтерської звітності повинні мати вартісний вираз.

Російські учені дотримуються аналогічної позиції. При визначенні економічних ресурсів М. І. Кутер звертає увагу на необхідність їх об'єктивної оцінки в грошовому виразі і приналежності компанії. “Хоча працівники підприємства, – вважає М. І. Кутер, – ймовірно, його найцінніший ресурс, проте, вони не відносяться до ресурсів, що підлягають бухгалтерському обліку (не мають вартості і не вважаються за власність підприємства)” [8, с. 41].

В даний час вносяться пропозиції про бухгалтерський облік людського капіталу як одного з видів необоротних активів підприємства. При цьому витрати на формування і розвиток людського капіталу дослідники пропонують амортизувати і включати у вартість створеного продукту, а витрати на розвиток людського капіталу відображати в розрізі наступних етапів: профорієнтація, пошук, наймання, адаптація персоналу, накопичення потенціалу зростання, досягнення професіоналізму, навчання і підвищення кваліфікації, капіталізація знань в результаті підвищення кваліфікації, зниження і “моральне старіння” професіоналізму. Проте така методика розрахунку достатньо трудомістка і не може бути застосована на всіх без винятку підприємствах.

Російські економісти А. І. Добринін, С. А. Дятлів, Е. Д. Циренова запропонували відображати в бухгалтерському обліку людські ресурси у складі нематеріальних активів у розмірі повної вартості за весь період використання, а річну суму амортизації визначати виходячи з річної величини заробітної плати працівників, включаючи виплати на соціальне страхування [4, с. 284].

Враховувати людські ресурси вони пропонують у засновницьких договорах нових компаній, а умови і терміни інвестування в людські ресурси, величину заробітної плати (яка може розглядатися як норматив амортизації людського капіталу) погоджувати при виведенні колективних договорів і індивідуальних контрактів.

Таким чином, людський капітал:

- є активом, який забезпечує отримання економічних вигод від інших активів підприємства;
- можна порівняти з будь-яким активом з огляду на життєвий цикл (придбання, доведення до працездатного стану, експлуатація і виведення з експлуатації);
- випускається до проміжної класифікації між необоротними і оборотними активами;
- підлягає зменшенню або збільшенню корисності;
- гіпотетично підлягає оцінці для відображення в обліку і звітності.

4. Висновки

Дослідження потрібно проводити з позиції аналізу ситуації, в якій облік, в його традиційному розумінні, не виконує ту роль, що відводиться йому в ринкових умовах. Теоретично не існує принципів заборон на удосконалення структурної перебудови обліку в нових умовах господарювання, коли суб'єкти підприємництва вимагають адекватного інформаційного забезпечення для свого тривалого і успішного існування.

На сучасному етапі розвитку методології бухгалтерського обліку проблема щодо обліку людського капіталу достатньо теоретично обґрунтовано, проте виникла необхідність в розробці методики відображення в бухгалтерському обліку інвестицій, пов'язаних з формуванням знань, умінь і професійних навичок працівників підприємства і відтворення людського капіталу.

Оскільки людські ресурси – один із основних активів компаній, цікаво досліджувати цей актив як облікову категорію. У сучасній практиці обліку інвестиції в людські ресурси розглядаються як витрати, а не як активи, що спотворює показник віддачі на вкладені ресурси.

Зрозуміло, що зміна концепції визнання активів, якщо її підтримають науковці і практики, потребуватиме не одного десятиліття. Тому висувати завдання вирішити цю проблему сьогодні безглуздо. Але започаткувати дослідження в цьому напрямі видається необхідним. Найціннішим сьогодні з наукової точки зору виглядає продукування якомога більшої кількості ідей в цьому напрямі для створення дискусійного середовища. Ймовірно, що подальші дослідження доведуть необґрунтованість гіпотези “Людський капітал – це актив”.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Агеева О. А. Требования к формированию отчетности по МСФО / О. А. Агеева // Бухгалтерский учет. – 2006. – № 14. – С. 51-57.
2. Бланк И. А. Управление активами / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 720 с.
3. Головай Н. Людський капітал в обліково-

аналітичній системі підприємства / Н. Головай // Концепція розвитку бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту в умовах міжнародної інтеграції: тези доповідей (20-22 квітня 2005 р.) Ч. 1 / [відп. ред. А.Д. Бутко.] – К.: Київ. нац. торг. екон. ун-т, 2005. – 277 с.

4. Добрынин А. И. Человеческий капитал в транзитивной экономике / А. И. Добрынин, С. А. Дятлов, Е. Д. Цыренова. – М.: Наука, 2002. – 309 с.

5. Короб А. Н. Человеческий капитал – новый объект бухгалтерского учета / А. Н. Короб // Экономика глазами молодых: материалы I-го международного экономического форума молодых ученых (Вилейка, 12-14 сентября 2008 г.) – Минск: ООО “ТМ Агро-графикс”, 2008. – 224 с.

6. Королюк Н. М. Облік і контроль у системі управління людським капіталом підприємства: методика та організація: Автореф. ...кандидата екон. наук: 08.00.09 / Н. М. Королюк. – Київ, 2010. – 18 с.

7. Куликов А. А. Учет и отчетность в системе управления человеческими ресурсами организации: Автореф. ...кандидата екон. наук: 08.00.12 / А. А. Куликов. – Казань, 2008. – 24 с.

8. Куттер М. И. Бухгалтерский учет: основы теории и учеб. пособие / М. И. Куттер. – М.: Экспертное бюро-М, 1997. – 496 с.

9. Легенчук С. Ф. Бухгалтерське відображення інтелектуального капіталу: Дис. ...кандидата екон. наук: 08.06.04 / С. Ф. Легенчук. – Житомир, 2006. – 264 с.

10. Лесневская Н. А. Развитие методик бухгалтерского учета вложений в воспроизводство человеческого капитала / Н. А. Лесневская // Бухгалтерский учет и анализ. – 2009. – № 07. – С. 32-40.

11. Майданевич П. Н. Особенности отражения информации о человеческом капитале в учетной системе предприятия / П. Н. Майданевич, А. А. Колосюк // Міжнародний збірник наукових праць. – 2008. – № 10. – С. 192-197.

12. Медведев М. Ю. Баланс для начинающих / М. Ю. Медведев; [2-е изд.] – СПб.: Питер, 2006. – 192 с.

13. Осмятченко Л. М. Интеллект персонала: проблемы теории и практики обліку / Л. М. Осмятченко // Роль і місце бухгалтерського обліку, контролю й аналізу розвитку економічної науки та практики: Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції, 14 травня 2010 р. – К.: КНЕУ, 2010. – 568 с. – С. 466-469.

14. Петрук О. М. Договірні зобов'язання і права в бухгалтерському обліку. Дис. канд економ. наук: 08.06.04 / О. М. Петрук. – Житомир, 2000. – 212 с.

15. Теоретические основы управления субъектами хозяйствования в условиях глобализации экономики: монография / [коллектив авторов; под общ. ред. Кивачука В. С.]. – Брест: Издательство БрГТУ, 2009. – 416 с.

16. Canning J. B. The Economics of Accountancy. – N. Y.: Ronald Press. – 1929. – P. 19.

4. МЕТОДОЛОГІЯ І ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ

УДК 332.1:330.342(477)

Заблоцький Б. Ф.

РИНКОВІ ЗАСАДИ СТАНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ САМОДОСТАТНОСТІ РЕГІОНУ

Анотація. Обґрунтовано сутність економічної самодостатності суб'єктів ринку. Висвітлено передумови формування економічної самодостатності регіону. Розкрито ринкові принципи становлення механізму економічної самодостатності регіону.

Ключові слова: регіон, суб'єкти ринку, регіональний продукт, ціна одиниці продукту, затрати, прибуток, самофінансування

Zablotskyy B.

MARKET BASES OF FORMING ECONOMIC SELF – SUFFICIENCY OF REGION

Annotation: Essence of economic self-sufficiency of market subjects is grounded. Pre-conditions of forming of economic self-sufficiency of region are reflected. Market principles of becoming of mechanism of economic self-sufficiency of region are examined.

Keywords: region, market subjects, regional product, cost of product unit, expense, income, self-finance

1. Вступ

Актуальність проблеми. Українська економіка перебуває на етапі високого попиту, малопомітної конкуренції, передумовою яких є незначна частка малих і середніх підприємств у загальному виробництві, монополістичний характер більшості галузевих виробництв, які встановлюють високі ціни на продукцію. Така ситуація потребує кардинальних рішень щодо підвищення платоспроможності вітчизняних споживачів, зниження рівня монополізації у сферах виробництва товарів і послуг, забезпечення умов для розвитку конкуренції, що сприятиме природному встановленню цін, стимулюватиме виробництво якісних, дешевих товарів і послуг.

У теорії ринкової економіки усі суб'єкти узагальнено і зведено у декілька груп: домашнє господарство, корпорації, держава, складовою частиною якої виступає управління регіоном – областю, районом, населеним пунктом. Однотипна суспільна власність на засоби виробництва і відповідна їм централізована система управління економікою виявились неадекватними вимогам дії об'єктивних економічних законів, що повністю обмежили права

і економічні інтереси усіх суб'єктів господарської діяльності, у тому числі і регіонів. Це призвело до істотного зниження зацікавленості регіонів у підвищенні ефективності роботи підприємств і організацій, розміщених на їх території. В результаті різко проявились тенденції збитковості в сфері виробництва, що призвело до загострення економічних, соціальних і природних проблем.

Більше того, однією з причин загострення економічних і соціальних проблем стала явна нездатність існуючого господарського механізму забезпечити, навіть мінімально, необхідну комплексність в економічному і соціальному розвитку територій [5, с. 8-12]. У зв'язку з цим, розвиток і поглиблення відносин високоефективного виробництва на рівні підприємств як пріоритетного напрямку переходу до ринку викликали необхідність зробити наступний важливий крок – поширити такі відносини на сферу територіального господарства, оскільки підприємства в умовах жорсткої ринкової конкуренції створюють чимало соціальних та природних проблем у регіоні. Це дозволить забезпечити економічну самодостатність усіх суб'єктів виробництва, розробити ефективний правовий меха-

нізм захисту економічних, соціальних і природних інтересів регіонів як зацікавлених суб'єктів ринку.

Інноваційність проблеми в тому, що сучасна наукова регіоналістика здебільшого обґрунтовує засади регіональної політики загалом [6], тоді як механізм економічного відтворення підприємств регіону висвітлюється вкрай недостатньо.

Якщо, наприклад, в Україні 35-45% збиткових підприємств, то за які кошти можна підтримувати їх діяльність? Якщо в Україні усі адміністративні області, райони, населені пункти дотаційні, то що ж це за механізм стимулювання виробництва та розподілу виробленого продукту підприємства чи усіх підприємств регіону? В умовах ринку такі негативні диспропорції просто недопустимі. Вони призводять до внутрішньої і зовнішньої заборгованості, до неспроможності підприємств саморозвиватися, людей – до ускладнення їх соціального самозахисту, регіонів – до неможливості вирішення територіальних і природних проблем. В умовах ринку усі його суб'єкти мусять бути економічно незалежні, тобто або володіти якимсь капіталом, що приносить прибутки, або заробляти на потреби сім'ї та мати заощадження, або отримувати такі пенсії та інші доходи, щоб не потребувати пільг, субсидій та ін.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми засвідчує, що цим питанням присвячено чимало праць у країнах з ринковою економікою та відповідною економічною автономією їхніх регіонів. В Україні ця проблема розглядається як актуальна, однак висвітлюються в основному загальні регіональні економічні і соціальні питання. Наближені до нашої проблеми публікації знаходимо у О.І.Амоші, Г.Волинського, М.П.Горина, О.О.Глуценка, М.І.Долішнього, М.Б.Заблоцького, Т.В.Рудакової, Б.Г. Чемісова та ін. На наш погляд, актуальність цієї проблеми повинна би привернути увагу українських дослідників регіональної економіки.

Постановка завдання передбачає обґрунтування сутності економічної самодостатності, передумов і принципів формування механізму самоокупності та самофінансування підприємств і регіону, в якому вони розміщені. Матеріальною основою економічної самодостатності суб'єктів виробництва є відшкодовані ними затрати та чистий дохід і прибуток для розширеного відтворення як на окремому підприємстві, так і в регіоні загалом. Сьогодні регіональну економічну самодостатність слід переводити з теоретичної площини в практичну. Кожен суб'єкт ринку мусить функціонувати винятково за рахунок своєї ефективної діяльності, для якої необхідно створити відповідні умови [7, с. 20-21]. Такі поняття, як “пільги”, “дотації”, “субсидії” і т.п. в умовах ринку можуть використовуватися у виняткових випадках з метою соціального захисту, але не для підтримки виробництва.

2. Сутність економічної самодостатності

В даному випадку економічна самодостатність суб'єктів ринку зводиться не лише до отримання прибутків і доходів, а до створення господарського механізму, за якого і прибутки, і грошові доходи були б можливими. Рівні прибутків чи грошових доходів учасників ринку є лише кількісними критеріями можливої їх економічної самодостатності, тобто спроможності в умовах вільних товарно-грошових відносин здійснювати виробничі чи споживчі функції.

Економічна самодостатність суб'єктів ринку – це їх грошова спроможність здійснювати самозабезпечення, самоокупність і самофінансування за умови організації виробництва продукції, робіт, послуг чи придбання товарів, обходячись без субсидій, дотацій і пільг. Останні якщо й потрібні, то не повинні бути обтяжливими для бюджету. Економічну самодостатність суб'єктів ринку визначають співвідношення таких показників:

- для суб'єктів-виробників співвідношення прибутку (I) до собівартості продукції (C);
- для суб'єктів-споживачів співвідношення грошових доходів (I) до ціни (Qc), де c – ціна одиниці товару, Q – фізична кількість товарів послуг.

У першому випадку прибутковість повинна забезпечувати розвиток виробництва, у другому – задоволення виробничих та соціальних потреб споживачів.

В умовах переходу до ринку економічна система будь-якого організаційного рівня повинна відповідати вимогам самодостатності, щоб забезпечити самодостатнє функціонування національної економіки в цілому. Річ у тому, що нижній організаційний рівень є складовою частиною більш високого організаційного рівня, той, в свою чергу, ще вищого і так до рівня національної економіки. Регіональний рівень економічної системи організаційно вищий над рівнями галузі, підприємства, але нижчий від національного. Особливість і привабливість регіонального рівня економічної системи, з погляду обґрунтування самодостатності, в тому, що в окремому регіоні зосереджені локальні та галузеві виробничі комплекси, відповідна інфраструктура і система управління як в країні в цілому, так і на нижньому організаційному рівні. Це певною мірою полегшує дослідження поставленої проблеми і теоретичне обґрунтування економічної самодостатності як самоцілі для системи управління економікою будь-якого організаційного рівня.

З погляду економічної самодостатності регіональної господарської системи будь-якого організаційного рівня, слід зауважити, що саме поняття “економічна самодостатність” не є економічною категорією, а лише відображає стан економічної

системи, за якого ця економічна система задовільняє виробничі і соціальні потреби даного регіону.

Регіональна економіка будь-якого організаційного рівня повинна би відповідати щонайменше декільком групам критеріїв [11, с. 130-134], за яких вона може вважатися самодостатньою: *по-перше*, відповідним обсягом і структурою трудового потенціалу, основного та обігового капіталу; *по-друге*, відповідною структурою базових і соціальних виробництв; *по-третє*, відповідним обсягом і структурою виробництва регіонального продукту; *по-четверте*, бути відкритою економічною системою для капіталів, товарів тощо.

Група перелічених критеріїв характеризує лише зовнішні ознаки самодостатності економічної системи. Це не означає, що наявність таких ознак дає підставу говорити про самодостатність тієї регіональної економіки, яка ними володіє. Наприклад, можна володіти великим трудовим потенціалом, основним капіталом і не бути самодостатньою економічною системою через наявні галузеві структурні диспропорції, невідповідність результатів виробництва затратам, грошових доходів - рівневі цін, експорту – імпорту тощо. Отже, чинник потенціалу важливий та суттєвий, оскільки з ним тісно пов'язаний обсяг виробництва, але вирішальним чинником є ефективність використання наявного потенціалу і пов'язані з ним рівень оптимальності галузевих пропорцій та рівень якості регіонального продукту. Практично самодостатність регіональної економічної системи слід розглядати через результативну ознаку, тобто через створений регіональний продукт. Суть самодостатності регіональної економічної системи полягатиме в тому, що регіональний продукт забезпечує самоокупність затрат і самофінансування виробничого та соціального відтворення:

$$Q_{ц} = O + T + П + ВП,$$

де $Q_{ц}$ вартість створеного продукту в регіоні у сфері виробництва і сфері послуг;

O регіональне проміжне споживання;

T оплата праці зайнятих в економіці регіону;

$П$ податки;

$ВП$ прибуток підприємств і організацій регіону ($ВП = A + ЧП$, де A – амортизація основного капіталу, $ЧП$ – чистий прибуток).

Дане рівняння якраз відображає структуру регіонального продукту, завдяки якій можна обґрунтувати регіональну самоокупність і регіональне розширене економічне відтворення (самофінансування). Під регіональною самоокупністю розуміють те, що регіон може здійснювати свій соціальний, економічний і науково-технічний розвиток за рахунок прибутків та доходів, отриманих на його території. В даному випадку самоокупність є не що інше, як нижня межа ефективності господарського комплексу регіону, достатня для підтримки про-

стого відтворення. На відміну від нього, самофінансування – це рівень ефективності виробництва, який забезпечує приріст прибутку, що дозволяє здійснювати самодостатнє розширене економічне відтворення регіону [10, с. 127-130].

Регіональне *просте* економічне відтворення передбачає, *по-перше*, відшкодування матеріальних і трудових затрат у виробничій сфері; *по-друге*, відшкодування матеріальних та трудових затрат у сфері послуг.

За даних умов весь регіональний продукт самоспоживається, незалежно від того, чи це в процесі внутрішньорегіонального, чи міжрегіонального та міжнаціонального обміну. Капітал не зростає, у кращому випадку зростання обсягів виробництва адекватне зростанню чисельності населення і його потреб, у гіршому – загостренню демографічних і соціальних проблем, погіршенню рівня життя людей, незахищеності непрацюючих. Регіональне *розширене* економічне відтворення передбачає наявність у вартісній структурі регіонального продукту значної частки регіонального прибутку, що дає можливість, *по-перше*, здійснити регіональне *просте* відтворення, *по-друге*, забезпечити регіональне розширене економічне відтворення, тобто самозростання капіталу, поглиблення і розширення поділу праці, створення нових виробництв, підвищення рівня зайнятості, продуктивності праці та віддачі основного капіталу, прибутковості, рівня життя й ін.

Таким чином, рівень економічної самодостатності регіону буде визначатися такими виробничими параметрами: 1) кількістю прибуткових підприємств; 2) рівнем прибутковості підприємств, який дає можливість забезпечити регіональне *просте* економічне виробничо-інфраструктурне та розширене економічне відтворення.

3. Передумови економічної самодостатності регіону

Економічна самодостатність будь-якого організаційного рівня тісно взаємопов'язана з самофінансуванням і є двовимірною системою економічних і соціальних відносин між господарськими суб'єктами [12, с. 112-116]. Двовимірність системи пояснюється тим, що відносини, в які вступають підприємства і регіон, розповсюджуються як за горизонталлю, так і за вертикаллю.

Горизонтальні відносини існують: між підприємствами, організаціями даного регіону однорідних і неоднорідних виробництв та інших регіонів; відносини можуть бути прямі та опосередковані; між регіоном і підприємствами та організаціями, розміщеними на даній території; між однорівневими регіонами, які складають єдине територіальне утворення (районами міста, сільськими радами, адміністративними районами області і т.д.).

Вертикальні відносини - між державою (суспільством) і регіоном; між регіоном різного організаційного рівня: область - район - населений пункт; між міністерствами та підприємствами; між регіоном і підприємствами.

Якщо вникнути в зміст регіональної економічної самодостатності, то неважко виділити дві її особливості. З одного боку, економічна самодостатність – це конкретний стан економіки, який забезпечує прибутковість та самофінансування відтворення даного регіону. З другого – це конкретні форми економічних і соціальних відносин, які треба запроваджувати, планувати, регулювати, удосконалювати для збереження чи збільшення прибутковості та надійного відтворення самофінансування.

Регіональна економічна самодостатність тісно пов'язана з вимогами дії об'єктивних економічних законів:

а) закону товаровиробництва $Q_{\text{ц}} = O + T + П + ВП$, де O – вартість відшкодування матеріальних затрат, T – оплата праці, $П$ – податки, $ВП$ – валовий прибуток.

б) закону товарообміну $Q = Г / \text{ц}$, де $Г$ – грошова форма вартості товару;

в) закону соціально-економічної збалансованості $Q_{\text{ц}} = \nu Г_{\text{м}}$, де $Г_{\text{м}}$ – грошова маса, ν – коефіцієнт оборотності грошової маси.

Перш за все, дотримання вимог дії закону товаровиробництва забезпечує реалізацію не лише самоокупності, але й самофінансування за умови відповідного рівня величини $ВП$, тобто валового прибутку. А це є важливою передумовою стабільного відтворення обсягів виробництва суб'єктом-виробником.

По-друге, дотримання вимог закону товарообміну забезпечує платоспроможність суб'єкта-покупця. Наявність у нього відповідної грошової суми забезпечує процес купівлі потрібного йому товару, а суб'єктові-виробникові – відшкодування затрат виробництва товарів і послуг та отримання прибутків.

По-третє, дотримання вимог закону соціально-економічної збалансованості забезпечує рівність між пропозицією $Q_{\text{ц}}$ і попитом $\nu Г$, структурою товарів і послуг та структурою матеріально-соціальних потреб, економічною вигодою продавців та платоспроможністю покупців, оптимальність пропорцій між трудовим, основним і обіговим капіталом, між галузями базових та соціальних виробництв, між витратами і прибутками, між грошовими доходами й цінами і т. д.

На жаль, треба відмітити, що такий взаємозв'язок економічних систем з вимогами об'єктивних економічних законів не завжди простежується на рівні національної економіки. Теорія економічної самодостатності стверджує, що дотри-

мання вимог об'єктивних економічних законів може забезпечити такий взаємозв'язок і для менших територіальних утворень – області, району, населеного пункту.

Для досягнення рівня економічної самодостатності слід запроваджувати такі форми регіонального виробництва, які дозволяють якнайповніше враховувати об'єктивний характер економічних законів. Особливо актуальне це твердження стосовно до закону товаровиробництва, який проявляє свою дію через відому нам рівність: $Q_{\text{ц}} = (O + T) + П + ВП$, де $O + T$ – собівартість продукту. Цей закон створює передумови прояву іншого закону – закону товарообміну, який характеризує стан і рівень товарно-грошових відносин. Тут слід зауважити, що високому рівневі економічної самодостатності характерний і високий рівень товарно-грошових відносин між підприємствами регіону, між регіонами, між державою та регіонами тощо. Закон товарообміну характеризує, перш за все, стійкі й істотні зв'язки даних відносин. Більше того, забезпечуючи через ціну на товари і послуги платоспроможність покупців, співмірність їх вартостей і корисності для споживачів, реалізація даного закону дозволяє вирішувати проблему формування еквівалентних внутрішньорегіональних і міжрегіональних обмінів [8, с. 208-215]. Ціна повинна забезпечувати виробникові прибутковість, а споживачеві – доступність до обраних товарів і послуг через його платоспроможність. Для цього вже на етапі виробництва товарів і послуг повинні бути закладені умови не зростання, а зниження собівартості, регулювання грошових доходів населення до рівня продуктивності праці зайнятих в економіці. Якщо не дотримуватись цих вимог, то неминучою буде розбалансованість внутрішньорегіональних та міжрегіональних зв'язків, невідповідність собівартості і прибутковості виробництва, цін на споживчому ринку та грошових доходів споживачів.

4. Ринкові принципи економічної самодостатності регіону

В основі регіональної економічної самодостатності є декілька ринкових принципів: економічна самостійність; самоуправління; самоокупність; самофінансування.

Названі принципи, в разі дотримання, повинні забезпечити: збалансованість локальних та регіональних економічних систем; економічну і соціальну стабільність у виробничій, невиробничій сферах регіонів в цілому; планомірне зростання обсягів регіонального виробництва, грошових доходів працюючих і непрацюючих, рівня життя людей.

Перший і основний з них — *принцип економічної самостійності*, який реалізується, згідно з теорією самодостатності, шляхом передачі усіх

виробничих і невиробничих об'єктів, за винятком об'єктів міністерства оборони, у власність регіону. Таким чином, формується нова власність – регіональна власність на капітал. Це означає повне окремлення підприємств, об'єднань і організацій від будь-якого міністерства чи комітету, включаючи об'єкти промисловості, сільського господарства, усі види транспорту, енергетику, зв'язок, банки, землю, води, ліси, прибережну економічну зону та ін. Така реорганізація зумовлена основним економічним відношенням: встановленням реального власника, реального капіталу на реальній, адміністративно сформованій території. Оскільки теорія економічної самодостатності передбачає ефективне використання кожної одиниці трудового, основного й обігового капіталів, самозростання регіонального капіталу, то встановлення реального власника капіталу є важливою передумовою. Це не означає господарського відособлення від інших регіонів чи від національної економічної системи. Це означає зміну економічних пріоритетів і функцій – регіони і їх галузі утворюють державні і галузеві структури, а не центральні органи, дотують життєдіяльність регіонів, спочатку забравши у своє розпорядження їхній продукт.

Другий і не менш важливий серед них – принцип економічного самоуправління. Цей принцип впливає з попереднього. Власник капіталу завжди зацікавлений в ефективному його використанні, зниженні затрат на виробництво продукції і отримання прибутків. Теорія власності обґрунтовує і відповідну систему управління капіталом. Суспільна власність на капітал вимагає централізованого управління нею, регіональна – регіонального, приватна – самостійного економічного управління. У регіоні як складовій державної і соціально-економічної системи завжди поєднуються і відповідні господарські системи управління: державна, регіональна, галузева, самостійна. Поєднання систем управління має бути гармонійним [10, с. 127-130]. Критеріями гармонійного поєднання господарсько-управлінських систем є стабільне до потреб зростання обсягів регіонального продукту і прибутковості усіх виробничих об'єктів. Пріоритетною має бути система самоуправління локальних виробничих об'єктів та регіональних господарських систем. Державна та галузева господарсько-управлінські системи здійснюють лише макроекономічні регулювальні функції, забезпечуючи пропорційність і стабільність галузей та національної економіки в цілому.

Третій важливий принцип – регіональна самоокупність. Цей принцип передбачає економічне самовідтворення - виробниче і виробничо-інфраструктурне.

Просте виробниче самовідтворення характеризує теоретично можливе відтворення мате-

ріальних і трудових затрат без прибутку в усіх підприємствах матеріальної сфери, розміщених у регіоні. Регіональне виробничо-інфраструктурне просте відтворення характеризує як відтворення матеріальних і трудових затрат у матеріальній сфері, так і створення номінального прибутку для простого відтворення соціальної інфраструктури.

Четвертий принцип – регіональне самофінансування. Він передбачає не лише просте виробниче і виробничо-інфраструктурне відтворення, але й стабільно розширене економічне самовідтворення. Суть розширеного економічного самовідтворення полягає: 1) у стабільному зростанні до потреб регіону обсягів виробництва товарів і послуг; 2) у високому рівневі ефективності використання усіх видів затрат, зростанні прибутковості під час виробництва регіонального продукту; 3) у стабільному соціальному розвитку працюючих і непрацюючих у регіоні та надійному соціальному захисті малозабезпечених.

5. Висновки

В умовах переходу до ринку принципи самоокупності самофінансування регіонів, тобто їх економічної самодостатності, повинні сприйматися не лише як потенційно можливі, але й як необхідні. Тим не менше, усвідомлення необхідності регіональної самодостатності зовсім не означає, що ця проблема може бути легко вирішена. Навпаки, які доцільні межі економічної самодостатності регіонів різного організаційного рівня (область, район, населений пункт), що таке механізм формування економічної самодостатності регіону та економічний механізм управління регіоном, яке місце вони повинні посідати в господарському механізмі країни в цілому. Ці та інші питання ще вимагають теоретичного обґрунтування і практичної апробації.

Одне можна з впевненістю сказати, що ключовим елементом механізму економічної самодостатності є людський чинник і, перш за все, чесність, порядність, патріотизм, фаховість учасників відносин “підприємство – регіон – держава”. Рух товарних потоків вимагає адекватного зустрічного руху грошових потоків, реалізації інтересів усіх суб'єктів ринку, спільним для кожного з яких є їх економічна самодостатність, тобто самозабезпечення, самоокупність та самофінансування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Амоша О. Промислова політика України: концептуальні орієнтири на середньострокову перспективу / О. Амоша, В. Вишневський, Л. Збаразька // Економіка України. – 2009. – №11. – С. 4-14.
2. Волинський Г. Про якість корпоративного управління / Г. Волинський // Економіка України. – 2009. – №1. – С. 42-49.

3. Горин М. П. Механізм розвитку промислового виробництва регіону / М. П. Горин // Регіональна економіка. – 2009. – №1. – С. 59-66.
4. Глущенко О. О. Регуляторна політика стимулювання нелегального підприємництва в регіоні / О. О. Глущенко // Регіональна економіка. – 2009. – №1. – С. 191-200.
5. Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі ХХ-ХХІ ст. Нові пріоритети : монографія / М. І. Долішній. – К. : Наукова думка, 2006. – 510 с.
6. Долішній М. І. Наукові засади формування регіональної політики / М. І. Долішній, В. С. Кравців, В. К. Симоненко // Регіональна політика: методологія, методи, практика. – Львів : ДПА-Друк, 2001. – 210 с.
7. Заблоцький Б. Ф. Регіональна економіка : навчальний посібник / Б. Ф. Заблоцький. – Львів : Новий світ-2000, 2007. – 548 с.
8. Заблоцький М. Б. Регіональні рівні управління і регулювання підвищення капіталізації цінних паперів / М. Б. Заблоцький // Регіональна економіка. – 2009. – №1. – С. 208-215.
9. Поживалов В. Визначення пріоритетних видів продукції промислового підприємства в умовах ринку / В. Поживалов, В. Ріжко // Економіка України. – 2009. – №8. – С. 25-31.
10. Ребар О. В. Державне регулювання розвитку депресивних регіонів / О. В. Ребар // Формування ринкових відносин в Україні : [зб. наук. праць]. – 2009. – №9(100). – С. 127-130.
11. Рудакова Т. В. Концептуальні засади розробки інструментарію прийняття управлінських рішень соціально-економічного розвитку регіону / Т. В. Рудакова // Формування ринкових відносин в Україні : [зб. наук. праць]. – 2009. – №9(100). – С. 130-134.
12. Чемісов Б. Г. Науково-методичні аспекти удосконалення територіальної організації промислового виробництва регіону / Б. Г. Чемісов // Формування ринкових відносин в Україні : [зб. наук. праць]. – 2009. – №9(100). – С. 112-116.

УДК 332.1 (075.8)

Ковтун О. І.

КЛАСТЕРНА МОДЕЛЬ ОРГАНІЗАЦІЇ (СТРУКТУРИЗАЦІЇ) ПРОСТОРОВОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ СПОСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РГС В УКРАЇНІ

Анотація. Розглядаються питання забезпечення конкурентоспроможності та, як наслідок, самодостатності регіональних економік через призму створення (організацію) ефективних форм технологічних та маркетингових взаємодій їх господарюючих суб'єктів. Як базові елементи-альтернативи організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності та фінансової самодостатності регіональних господарських систем на основі формування таких взаємодій розглядаються кластери.

Ключові слова: регіональні господарські системи (РГС), конкурентоспроможність, кластери, кластеризація

CLUSTER MODEL ORGANIZING (STRUCTURING) SPATIAL ECONOMY AS AN EFFECTIVE WAY OF PROVIDING THE COMPETITIVENESS OF REGIONAL ECONOMIC SYSTEM IN UKRAINE

Summary. *The issues of providing competitiveness and, as a consequence, self-sufficiency of regional economic systems (RES) through the prism of creating (organizing) effective technological and marketing interactions of their subjects are discussed. Basic elements-alternatives of organizational and economic mechanism of providing competitiveness and self-sufficiency of RES on the basis of such interactions are considered clusters.*

Keywords: *regional economic systems (RES), competitiveness, clusters, clusterinizing*

1. Вступ

У багатьох розвинутих країнах світу (Японія, США, Канада, Німеччина, Італія, Фінляндія та інших) в основу механізму організації (формування) ефективного бізнес-середовища покладена так звана кластерна модель, яка за останні роки перетворилася в ефективний організаційно-економічний інструмент забезпечення розвитку регіональних господарських систем (РГС). Кластерний метод організації просторової економіки сьогодні визнано ефективним альтернативним способом підвищення конкурентоспроможності та забезпечення самодостатності РГС, а *кластеризацію* – одним із найефективніших шляхів їх розвитку.

Суть кластеризації як комплексу організаційно-економічних заходів щодо реалізації (застосування) кластерного методу до організації бізнесу в просторовій економіці, насамперед, полягає в об'єднанні схожих (але це не обов'язкова умова; так для галузевих та інноваційних кластерів, наприклад, передбачається об'єднання підприємств суміжних галузей діяльності за принципом вертикальної чи концентричної інтеграції) підприємств на певній території в *кластери* і встановлення між ними неформальних коопераційних взаємовідносин або/і мережевого співробітництва. Кластеризація РГС спрямовується на підвищення конкурентоспроможності бізнесу на певній території на основі (за принципом) синергетичного ефекту, на підтримку ефективного бізнес-клімату в регіоні, на комплексне використання його економічного потенціалу і таким чином на підвищення життєвого рівня населення регіону. В основі такого ефекту кластеризації лежить той факт (як підтверджує світова бізнес-практика), що *розвиток галузі, бізнесу чи території забезпечують не розрізнені підприємства в їх складі, а лише їх (цих підприємств) різноманітні об'єднання* (кластери, групи, мережі).

Ефект від кластеризації економіки досягають за рахунок просторової та функціональної кооперації, в межах якої по іншому ніж у класичному

ринковому середовищі відбуваються конкуренція, формуються попит, пропозиція, ціни. В межах кластерів конкурентні переваги досягаються офіційними чи неофіційними домовленостями між суб'єктами кластера, спільного формування (узгодження) ними стратегій попиту і пропозиції, цін на продукцію, взаємного обміну інформацією та ресурсами, врахування взаємних вимог тощо. Тобто в межах кластеру організовується співнаправлена діяльність шляхом формування спільної системи цінностей та забезпечення (отримання) вигод від контрактації та інших форм кооперації.

В цьому контексті кластеризація (бізнес-середовища, бізнесу) для України може виступити як нова технологія (чи інноваційний спосіб) організації забезпечення комплексного використання потенціалу розвитку її регіональних господарських комплексів (систем) та ефективний інструмент підвищення їх конкурентоспроможності. До речі, сфера розвитку кластерів у регіонах України в період з 1998 по 2010 роки значно розширилась, та вже сформовані і успішно функціонують такі об'єднання організацій та підприємств у Хмельницьку, Луцьку, Львові, Житомирі, Івано-Франківську, Рівне, Херсоні, Севастополі та інших містах і є наявні передумови для формування цих нових виробничих систем у різних сферах господарської діяльності.

2. Огляд літературних джерел

Дослідження кластерів загалом та проблем пов'язаних із кластеризацією просторової економіки, а відтак і формування сучасної кластерної моделі розвитку економіки, започатковано в працях таких вчених-економістів, як А. Сміт і А. Маршалл та продовжено сьогодні в роботах М. Портера, Ван Дайка, А. Сверріссона, К. Лехнера, М. Доулінга, Дж. Дракона та інших. Серед вітчизняних вчених та їх колег із країн СНД цю проблему сьогодні досліджують А. І. Бутенко, М. П. Войнаренко, М. І. Долішній, О. Длугопольський, С. І. Соколенко, Т. В. Цихан, Г. Р. Хасаєв, С. Б. Колодинський,

Н. А. Ларіонова, Ю. В. Міхеєв, О. В. Несторенко, В. О. Оскольський та інші [1-18]. Проте, на жаль, на сьогоднішній день так і не існує єдиного чіткого визначення кластеру (що, до речі, обумовлено їх значною диференціацією за різними ознаками), не проведено чіткої типологізації кластерів, не має систематизованого переліку походження і функцій кластерів, не розкрита повністю їх роль у формуванні конкурентоспроможності просторової економіки, не сформульовані стратегія і тактика та не сформована теорія і не систематизована практика кластеризації просторової економіки, як засобу реалізації ринкового механізму господарювання тощо. Основна ж увага в існуючих публікаціях із вказаної тематики зроблена на питаннях доцільності та позитивних результатів використання деінде кластерних форм організації бізнесу.

3. Постановка завдання

В цій статті зроблено спробу систематизувати існуючий досвід в питаннях типологізації як самих визначень кластерів, так і їх видів, диференційованих за різними можливими ознаками (характеристиками), що покладаються в основу їх формування, функціонування та розвитку; дослідити методологічні та практичні аспекти їх створення та функціонування, їх можливості у формуванні конкурентоспроможної просторової економіки на регіональному рівні тощо. Доцільність дослідження цих аспектів обумовлюємо тим фактом, що кластеризація, як засіб реалізації ринкового механізму господарювання в Україні може отримати швидкий розвиток лише тоді, коли теоретичні напрацювання та позитивний практичний досвід буде систематизовано й перенесено в сферу організації та управління просторовою економікою.

4. Виклад основного матеріалу

4.1. Сутність кластера

В сучасній науковій літературі *кластер* переважно розглядається як пов'язана вертикальним зв'язками з місцевими установами і органами влади *мережева організація територіально взаємопов'язаних та взаємодоповнюваних підприємств* (кінцевих виробників, спеціалізованих постачальників, у тому числі і послуг, покупців), бажано об'єднаних навколо науково-освітнього центру [14, с. 66]. Метою такої організаційно-економічної інновації у провадженні бізнесу є підвищення конкурентоспроможності підприємств та регіону їх розташування і забезпечення його економічної самодостатності. Хоча це не є єдине та однозначне трактування цього специфічного організаційно-економічного явища (чи структури) в економічній науці та практиці. Зокрема в сучасній економічній науці та практиці для означення кластерних утворень, окрім власне терміну кластер, використовують і такі терміни, як економічний комплекс, центр компетенції, мережа підприємств, тематична

мережа, мікрокластер, виробничий бізнес-модуль, місцеві виробничі системи, промисловий район, інноваційна система, група інноваційних підприємств, синергетичне утворення, пучок (група) компаній, інтегрована бізнес-група тощо.

Загалом кластери – це об'єднання схожих об'єктів. В економіці ж кластери розглядаються як добровільні об'єднання підприємств одного або/і суміжних галузей та видів діяльності, розташованих (сконцентрованих) на певній території. Так М. Портер, засновник кластерної моделі розвитку економіки, визначає кластер (або промислову групу) як групу географічно близьких взаємопов'язаних компаній (постачальників, виробників, посередників) та пов'язаних із ними організацій та інституцій (освітні заклади, органи місцевого управління, інфраструктурні організації), які діють у певній сфері і для яких характерним є взаємодія в межах єдиного ланцюжка створення вартості [11].

Отже, кластер можна трактувати (розглядати) і як групу (об'єднання) схожих підприємств у межах певної території, і як сконцентровану на певній території групу взаємопов'язаних виробничих компаній, постачальників обладнання, комплектуючих та спеціалізованих послуг, інфраструктури (брокерів, консультантів тощо), НДІ, університетів, інжинірингових компаній й інших організацій, які взаємодоповнюють та посилюють конкурентні переваги одне одного і кластера загалом. А фактично кластер є нічим іншим як чітко налагодженою інфраструктурою групи підприємств певної галузі (або суміжних галузей). Інфраструктурою, яка полегшує підприємствам групи залучення інвестицій, доступ до клієнтів (покупців), кваліфікованих трудових ресурсів, надає можливість отримання знань і ноу-хау тощо. А кластеризація бізнесу слугує підтримці групи підприємств певної галузі та створенню спільних переваг для них щодо загальних аспектів процесу виробництва в межах певного (галузевого) ланцюжка створення вартості (через спільне бачення тієї чи іншої проблеми та спільне бачення розвитку галузі), на засадах поєднання принципів кооперації (просторової та функціональної) та конкуренції, використовуючи для цього ресурси та потужність регіону їх розташування.

В залежності від принципів побудови та функціонування кластерних структур у бізнес-середовищі, можна запропонувати таку типологію трактувань кластерів:

- регіонально обмежені (сконцентровані) форми економічної співпраці в межах споріднених секторів (галузей) економіки, зазвичай сформовані навколо певних наукових центрів (університетів, НДІ тощо);

- вертикальні виробничі ланцюжки (вузько визначені сектори бізнесу), в яких суміжні етапи

виробничого процесу (наприклад, ланцюжок “постачальник-виробник-збут-клієнт”) утворюють ядро кластера;

- мережі, які формуються навколо головних фірм;

- мережеві об'єднання підприємств малого і середнього бізнесу певного сектору (галузі) економіки в межах регіону, з метою координації їх зусиль на колективному просуванні товарів і послуг на існуючі та нові ринки;

- галузі промисловості, сформовані на вищому, ніж вузькогалузевий, рівні агрегації (наприклад, машинобудівний, автомобілебудівний, хімічний тощо кластери) або сукупності секторів економіки на ще вищому рівні агрегації (наприклад, агропромисловий кластер)[18].

Ключовим моментом у визначенні кластерів є те, що вони об'єднують у певний тип мережу локалізовані географічно підприємства, які спеціалізуються в певному секторі економіки. При цьому, за будь якого трактування і в будь якому форматі, основною рисою будь-якого кластеру є цільове спрямування підприємницької діяльності. Зокрема, метою таких об'єднань може бути: колективне просування товарів і послуг на існуючі та нові ринки; формування із декількох незалежних самостійних суб'єктів господарювання ефективно функціонуючих технологічних ланцюжків створення певної споживчої вартості, на яку існують адекватні попит і ринки збуту; ефективне використання ресурсів і специфічних конкурентних переваг для спільного ведення та здійснення бізнес-проектів на засадах спеціалізації та кооперації (міжгалузевої, функціональної та просторової); підвищення продуктивності, інноваційності, конкурентоспроможності, прибутковості та зайнятості в фірмах, які розташовані в певному регіоні (де реалізується кластерна модель розвитку) тощо.

Як уже нами зазначалося, запровадив поняття кластерів в економічну науку М. Портер, визначаючи їх як сконцентровані за географічною ознакою групи конкуруючих, але при цьому здійснюючих спільну роботу в певних сферах діяльності, взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у певних галузях, а також пов'язаних із ними, з їх діяльністю, організацій інфраструктури (університетів, агентств із стандартизації, торгівельних об'єднань тощо)[11; 12]. При цьому, він акцентує увагу на тому, що *кластери мають місце та підстави для формування і розвитку (і що засвідчує практика) в межах різних як територіальних і галузевих масштабів, так і рівнів просторової економіки: в сфері як крупномасштабного, так і малого і середнього бізнесу, як у міській, так і сільській економіці, на різних рівнях географічного*

поділу економіки, як в межах однієї, так і декількох галузей економіки тощо.

Отже, здебільшого кластер розглядається як група географічно близько розташованих (близьких) взаємопов'язаних між собою підприємств певного або суміжних профілів (видів) діяльності та пов'язаних з ними інших різноманітних організацій, які діють у певній сфері бізнесу, ідентифікованій за ринком відповідного кінцевого продукту чи послуги, тобто мають спільне поле діяльності та взаємодоповнюють один одного.

На нашу думку, в широкому контексті кластер можна ідентифікувати як сукупність суб'єктів господарювання, що належать до однієї чи різних, але взаємопов'язаних галузей, які об'єднані в єдину організаційну структуру, елементи якої знаходяться у взаємозв'язку та взаємозалежності, спільно функціонують із певною метою, тобто мають цільове спрямування спільної підприємницької діяльності: наприклад, колективне просування товарів і послуг на існуючі та нові ринки, або формування із декількох незалежних самостійних суб'єктів господарювання ефективно функціонуючих технологічних ланцюжків створення певної споживчої вартості, на яку існують адекватні попит і ринки збуту; підвищення конкурентоспроможності певного бізнесу на певній території на основі (за принципом) синергетичного ефекту; комплексне використання економічного потенціалу регіону, і таким чином, підвищення життєвого рівня населення регіону тощо.

В межах кластеру можуть об'єднуватися виробничий, інноваційний бізнес, сервісне обслуговування, комплексне управління якістю продукції тощо. Кластер може охоплювати підприємства, зайняті виробництвом кінцевої продукції і послуг, придатних для експорту за межі регіону, системи постачальників комплектуючих, обладнання та спеціалізованих послуг, професійних спеціалізованих установ, НДІ, інших організацій інфраструктурної сфери. Відтак кластер можна розглядати і як інструмент розвитку та підвищення ефективності бізнесу в певних просторових межах на засадах кооперації (просторової, галузевої та функціональної), за рахунок кооперування: кластер є об'єднанням фірм однієї або тісно пов'язаних (суміжних) галузей діяльності, взаємно сприяючих зростанню своєї конкурентоспроможності.

В цьому контексті кластер – це організований (структурований) бізнес-простір, який надає можливість в умовах ринку на взаємовигідних засадах через синергетичний принцип, закладений у кооперації, ефективно функціонувати і розвиватися як великим, так і малим конкуруючим підприємствам, постачальникам (комплектуючих, обладнання, спеціалізованих послуг), інфраструктурі, науково-дослідним та науковим центрам,

університетам та іншим організаціям, розміщеним на певній території[7]. Йому (кластеру) притаманні тривала цільова орієнтація, наявність міцних технологічних або фінансових взаємозв'язків між учасниками, які при цьому зберігають юридичну самостійність і можливість конкурувати між собою.

Відтак, узагальнюючи, типовий кластер можна визначити (ідентифікувати) як групу підприємств певного ринку (причому, не тільки виключно виробничих, а й інноваційних, сервісних тощо), об'єднаних на основі довгострокових угод з метою ефективного використання ресурсів і специфічних конкурентних переваг для спільного ведення та здійснення бізнес-проектів на засадах спеціалізації та кооперації. А *регіональний кластер* – як структурований на засадах кооперації бізнес-простір РГС, у межах якого взаємодіють місцеві підприємства між собою, та з іншими організаціями та установами, може охоплювати різну кількість підприємств різних типів і в різних пропорціях, у різних інтеграційних конфігураціях (напрямах): велику і малу кількість підприємств, великі і малі підприємства в будь-яких співвідношеннях та напрямках і принципах інтеграції (вертикальної, горизонтальної, концентричної чи латеральної (бічної), технологічної чи якісної (за способом співробітництва)).

4.2. Типологія кластерів

Кластери варіюватися можуть за розмірами, широтою і спектром охоплення об'єктів, рівнями розвитку та галузями діяльності.

Загалом в основу типологізації кластерів можна покласти комбінацію таких основних їх характеристик: географічної (міжнародні, національні, регіональні), галузевої (міжгалузеві, галузеві, вузькогалузеві, інноваційні), структурної (створені на базі малих та середніх підприємств, створені навколо великих компаній та концернів), типу зв'язків (виробничі, науково-технічні, змішані), принципів формування (фокусні, латеральні, технологічні, мережеві (горизонтальні), вертикальні), цільове призначення (наприклад, підвищення конкурентоспроможності малого і середнього підприємства, раціоналізація промисловості, про ведення колективних досліджень, впровадження управління навколишнім середовищем) тощо. В таблиці 1 наведена типологізація кластерів за найбільш суттєвими ознаками.

Кожен тип кластерів має свою специфіку функціонування та способів взаємодії структурних елементів (учасників). Так, наприклад, традиційні виробничі (промислові) кластери є групою географічно локалізованих взаємопов'язаних компаній, об'єднаних в виробничий ланцюжок, в межах якого створюється кінцевий продукт і додана вартість. Їх характерною ознакою є те, що вони формуються навколо промислових підприємств або підприємств

із сфери послуг, які виготовляють традиційну або вдосконалену продукцію, що користується адекватним попитом як в межах регіонального так і на міжрегіональному і зовнішньому ринках. Інноваційний кластер – це неформальне об'єднання промислових компаній, дослідницьких центрів, індивідуальних підприємців, органів державного управління, громадських організацій на основі вертикальної інтеграції з метою створення нового продукту або послуги. Це фактично строго орієнтована система розповсюдження нових знань, технологій, інновацій у певній сфері бізнесу, а не спонтанна концентрація різноманітних розрізаних технологічних винаходів. Характерним рисами інноваційних кластерів є наявність науково-дослідних установ, навколо яких, як і навколо центру, групуються інноваційні підприємства і постачальники обладнання; застосування і, відповідно, випуск принципово нових технологій та продукції або послуг, які користуватимуться попитом; здійснення повного циклу виробництва інноваційної продукції чи послуг (від ідеї до впровадження). *Мережевий кластер* пов'язує географічно концентровані конкуруючі підприємства малого і середнього спеціалізованого бізнесу (однієї або тісно пов'язаних галузей) у напрямі (шляхом організації) координування їх зусиль щодо Колективного просування своїх товарів та послуг на існуючі та нові ринки як в межах, так і за межами регіону. Регіональними є кластери, які створюються в межах одного регіону. Вони зорієнтовані на певну географічну концентрацію взаємопов'язаних галузей. Зазвичай регіональні галузеві кластери є вертикальними ланцюжками, які охоплюють велику кількість підприємств і постачальників спеціалізованих ресурсів. Регіональні галузеві кластери утворюються в таких галузях, як ресторанний бізнес, логістика, будівництво, аграрний сектор, туристично-готельний бізнес тощо. Але межі кластера рідко збігаються з прийнятою класифікацією галузей, куди не належать можливі міжгалузеві зв'язки та різні суб'єкти конкуренції. Відтак переважають міжгалузеві регіональні кластери, що охоплюють розгалужену мережу пов'язаних між собою галузей (тобто включають підприємства різних галузей), у тому числі спеціалізовані бази постачальників, ширшу мережу галузей підтримки (інфраструктурних), а також передбачають тісніші та глибші зв'язки з споживачами. Такі кластери можуть охоплювати стратегічні альянси підприємств з університетами, НДІ, технологічними брокерами, консультантами і споживачами. *Міжрегіональні кластери* охоплюють підприємства, організації та установи, розташовані у різних регіонах однієї країни. Вони зорієнтовані на створення конкурентоспроможної продукції та її експорт на зовнішній ринок.

Класифікація кластерів

Класифікаційні ознаки	Види кластерів
Територіальне розташування (локалізація)	Місцеві (сільські, міські) Регіональні Міжрегіональні Національні Міжнародні
Галузева приналежність членів кластера	Міжгалузеві Галузеві Вузькогалузеві
Структура кластера	Створені на базі малих та середніх підприємств Створені навколо великих компаній та концернів Створені навколо наукових центрів Створені навколо фінансових установ
Сутність кластера	Традиційні Інноваційні
Характер зв'язків учасників	Виробничі Науково-технічні Змішані Інноваційні
Кількість учасників кластера	З великою кількістю учасників З невеликою кількістю учасників
Принцип формування	Фокусні Латеральні Технологічні Мережеві (горизонтальні) Вертикальні Інноваційні
Характер взаємодії між учасниками кластера	З регламентованими відносинами між учасниками З несистемними відносинами між учасниками (подібно до асоціації)

У межах розробленого КМ України проекту “Концепції створення кластерів в Україні”[19] пропонуються такі види як регіональних, так і міжрегіональних кластерів (пропонується така їх класифікація):

1. Виробничі кластери – об'єднання підприємств, що здійснюють виробництво продукції (і супутніх послуг) шляхом виконання складальних операцій (наприклад підприємства автомобілебудування, авіаційної промисловості, суднобудування, інших галузей машинобудівного комплексу, організації будівельної галузі і виробництва будівельних матеріалів), а також об'єднання підприємств, які належать до хімічної, целюлозо-паперової, металургійної галузей, а також сільського господарства, харчової промисловості тощо.

2. Інноваційно-технологічні кластери — це об'єднання географічно локалізованих підприємств, що пов'язані виробничими зв'язками з метою

створення інноваційної продукції та надання послуг суб'єктам інноваційної діяльності.

3. Туристичні кластери - формуються на базі туристичних активів регіону і складаються з підприємств різних сфер, пов'язаних з обслуговуванням туристів, наприклад, туристичних операторів, готелів, сфери громадського харчування, виробників сувенірної продукції, транспортних підприємств та інших.

4. Транспортно-логістичні кластери – включають в себе комплекс інфраструктури і компаній, які спеціалізуються на зберіганні, супроводженні і доставці вантажів та пасажирів. Кластер може включати також організації, які обслуговують об'єкти портової інфраструктури; компанії, які спеціалізуються на морських, річних, наземних, повітряних перевезеннях; логістичні комплекси та інші. Транспортно-логістичні кластери розвива-

ються в регіонах, які мають значний транзитний потенціал.

4.3. Кластерна модель організації регіональних економічних процесів

Загалом кластерна модель організації регіональних економічних процесів виходить з того принципу, що кожна окрема галузь, розташована в регіоні, не може ефективно функціонувати та розвиватися, відтак і розглядатися, окремо від інших, а повинна системно вивчатися і стимулюватися в середині комплексу взаємопов'язаних секторів РГС.

Виходячи з визначення, що кластер – це одна із форм інфраструктурного об'єднання, пов'язаних між собою або схожих конкуруючих, або взаємодоповнюючих підприємств і організацій, які кооперуються з метою взаємної підтримки та координації діяльності, будова (структура) кластера загалом, і регіонального зокрема, передбачає (охоплює) горизонтальний та вертикальний вектори (рівні). Складовими кластера можуть: *велике підприємство* та інші підприємства й організації, які перебувають на вищому або нижчому рівнях в одному технологічному ланцюгу з ним; різні підприємства й організації, які перебувають на одному або різних рівнях певного технологічного ланцюжка (ланцюжка формування певної споживчої вартості); низка малих і середніх підприємств певного профілю діяльності (наприклад, виробників молока в регіоні) тощо. В *горизонтальній площині* до будь-якого кластера входять підприємства, що використовують його канали збуту, випускають додаткову продукцію, використовують подібні обладнання, сировину, трудові ресурси або технології. На *вертикальному рівні* до кластера входять організації, які підтримують його наданням спеціальних знань і технологій, інформації, капіталу, інфраструктури, обслуговують членів кластера (наприклад, наукові заклади, інші організації для підготовки кадрів тощо). Вплив на функціонування кластерів мають також і органи державної влади та управління, місцевого самоврядування.

Згідно з концепцією створення кластерів в Україні [19], основними учасниками кластерів слід розглядати:

- підприємства (організації), що спеціалізуються на профільних видах діяльності;
- підприємства, що постачають продукцію чи надають послуги для спеціалізованих підприємств;
- підприємства (організації), що обслуговують основні галузі господарства, а також інноваційну, транспортну, енергетичну, інженерну, промислову, природоохоронну та інформаційно-телекомунікаційну інфраструктуру;
- організації ринкової інфраструктури (аудиторські, консалтингові, кредитні, страхові та лі-

зингові послуги, логістика, торгівля, операції з нерухомістю);

- науково-дослідні та освітні установи і організації;
- некомерційні та суспільні організації, об'єднання підприємців, торгово-промислові палати;
- організації інноваційної інфраструктури: бізнес-інкубатори, технопарки, промислові парки, регіональні центри інноваційного розвитку;
- організації інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва: венчурні фонди, центри трансферу технологій, центри та агентства з розвитку підприємництва, регіонального та муніципального розвитку, залучення інвестицій, вітчизняні фінансові установи, агентства з підтримки експорту товарів, фонди підтримки підприємництва, фонди сприяння кредитуванню, інвестиційні фонди, закриті пайові інвестиційні фонди, що залучають інвестиції для суб'єктів малого та середнього підприємництва та інші.

В якості основних засадничих характеристик кластерів, які зазвичай розглядаються і як базові передумови для їх формування та умови їх розвитку, можна виділити: наявність підприємств, які мають, чи здатні отримати, значну частку на ринку (регіональному, міжрегіональному, національному чи навіть зовнішньому), доповнених організаціями інфраструктури, що надають спеціалізовані послуги із обслуговування; концентрація (локалізація) підприємств-учасників кластера на певній обмеженій території (як конкурентна перевага); їх взаємодія між собою з метою виготовлення конкурентоспроможної продукції; прискорене розповсюдження інновацій за рахунок розвинутої мережі комунікацій.

4.4. Ефекти та проблеми кластеризації

Очевидно, що створення кластерів є однією з ефективних організаційних форм роботи (бізнесу), форм забезпечення функціонування просторової економіки. Тому, останнім часом і в Україні все більше уваги приділяється кластерним моделям розвитку економіки на регіональному рівні. Сьогодні стимулювання кластерів є необхідною складовою регіональної економічної політики. Кластерна модель підприємництва дає змогу знаходити ефективні шляхи розв'язання проблем самих регіонів. Будь-яка галузь, в якій є кластери, стає привабливою та вигідною як для підприємництва, так і для держави. За такого підходу вітчизняні підприємства стають потенційно привабливими і для інвесторів, у тому числі і іноземних.

Від розвитку кластерів вирають самі підприємства, які входять до їх складу: розвивається спеціалізація, посилюється поділ праці. В рамках кластерів окремі підприємства отримують можливість забезпечувати більші масштаби виробництва, активніше залучати покупців і продавців,

розширювати масштабність експортно-імпортних операцій та ін. При цьому досягається більша рентабельність виробництва через об'єднання зусиль партнерів, підприємства мають значний інтерес до розвитку економічного оточення, в якому вони перебувають.

Так, зокрема конкретно для підприємств малого і середнього бізнесу участь у кластері може значно знизити бар'єри входження на ринок за рахунок уніфікації вимог у межах кластеру, надати доступ до клієнтів (замовлень), підвищити інтенсивність розвитку такого підприємництва, активізувати залучення інвестицій, покращити використання і, відтак, підвищити віддачу інформаційних технологій, забезпечити організоване навчання персоналу тощо. Внесок у розвиток економіки регіону кластери забезпечують підвищенням зайнятості населення (збільшенням кількості робочих місць), залученням кваліфікованих спеціалістів, сприянням розвитку суміжних галузей економіки та сфери послуг, збільшенням надходжень до бюджетів усіх рівнів, підвищенням стійкості та конкурентоспроможності економіки регіону тощо.

Проте, кількість кластерів поки що збільшується повільно, незважаючи на їх велике значення в різних галузях економіки, у підвищенні конкурентоспроможності окремих регіонів. Це обумовлено низкою факторів:

- відсутність нормативного „визначення кластера”, його видів, комплексу заходів щодо створення кластерів в Україні;

- відсутність достатнього інформаційного забезпечення створення та функціонування кластерів в Україні;

- недостатня зацікавленість малих та середніх підприємств об'єднуватись у великі виробничі системи;

- невеликий досвід функціонування кластерів в Україні;

- відсутність інвесторів у зв'язку з інвестиційною непривабливістю регіонів.

На сьогодні лише невелика кількість підприємств в Україні пройшла через кластеризацію. Причому, слід зазначити, що тільки усвідомлене створення кластерів “знизу”, а не через директиви і програми з боку влади “зверху”, дозволить у повній мірі використати та забезпечити конкурентні переваги кластерів для розвитку підприємств, галузей і регіонів країни. А регуляторна роль як держави, так і місцевого самоврядування в сприятт цьому процесу повинна полягати у ініціюванні формування кластерів, запровадженні спонукальних мотивів та механізмів для їх створення, законодавчому та інформаційному забезпеченні цього процесу, сприянні розвитку підприємництва. Зокрема в цьому контексті державі, як регулятору, першочергово варто здійснити такі конкретні кроки

(заходи): внести та законодавчо закріпити визначення „поняття кластер”; здійснювати інформування потенційних учасників та зацікавлених осіб щодо роз'яснення конкурентних переваг кластерів в умовах перехідної та ринкової економіки; сприяти реалізації проектів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності учасників кластера; сприяти підвищенню ефективності системи підготовки кадрів професійного та безперервного навчання; використання (створення) промислових парків і технопарків в якості інфраструктури для розвитку кластерів; знизити адміністративні бар'єри для об'єднання підприємств у кластери.

За таких умов вдасться значно прискорити процес створення регіональних традиційних та інноваційних кластерів, об'єднати малих та середніх підприємств у ділові мережі, формування регіональних кластерів підприємств та інституцій. Що, у свою чергу, дасть можливість підвищити конкурентоспроможність як самих підприємств, так і регіонів, забезпечити розвиток підприємницької та інституційної інфраструктури, прискорити розвиток інноваційного сектору економіки за рахунок розробки і впровадження інноваційних моделей розвитку, покращити інвестиційну привабливість регіонів розташування кластерів і забезпечити зростання залучення вітчизняних та іноземних інвестицій, збільшити експорт товарів і послуг та взаємопідтримку при укладанні міжнародних контрактів, підвищити ефективність системи підготовки кадрів для потреб економіки, забезпечити інформаційно-освітню діяльність в галузі кластерного розвитку тощо.

5. Висновки

В сучасних умовах трансформації економіки України позитивним змінам щодо організації виробництва як на національному, так і на регіональному рівнях може посприяти створення територіально-галузевих та інтеграційних об'єднань на кшталт кластерів – груп географічно та технологічно взаємопов'язаних конкуруючих підприємств та обслуговуючих їх організацій, добровільно об'єднаних з метою виготовлення та реалізації конкурентоспроможних (на основі інновацій) продукції чи спеціалізованих послуг, що у підсумку сприяє підвищенню їх конкурентоспроможності. Як інструмент бізнесу, як технологія бізнесу в межах певних територій, *кластер*, забезпечуючи поєднання зусиль підприємців, органів місцевого управління, суб'єктів інвестиційної та інноваційної діяльності на певній території, надає значні переваги в конкуренції (створює додаткові конкурентні переваги), сприяє раціоналізації бізнес-процесів на території, перерозподілу ризиків та проведенню гнучкої економічної політики на місцях (в регіонах) в умовах динамічної ринкової кон'юнктури. Впровадження кластерних форм і

технологій об'єднання підприємств сприятиме зростанню ділової активності підприємницьких структур, координації діяльності усіх ланок технологічного ланцюжка з виготовлення кінцевого продукту, покращенню інвестиційного клімату в регіоні, розвитку соціальних, економічних, інформаційних та інтеграційних підсистем, що, у свою чергу, надає поштовх для більш інтенсивного розвитку підприємництва, залучення інвестицій та економічного розвитку РГС.

У наступних статтях із вказаної проблеми ми зупинимося на питаннях визначення (виділення) потенційних кластерів у регіоні, зробивши акцент на критеріях (якісних і кількісних) їх виділення та на методиці, в основу якої покладено аналіз не конкретних підприємств і галузей регіону, а продукції та послуг, за якими регіон має конкурентні переваги.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бойчик І. М. Економіка підприємства : навч. посібник / І. М. Бойчик. – [вид. 2-ге, доп. і переробл.] - К. : Атіка, 2007. – 528 с.
2. Бутенко А. І. Феномен кластера у формуванні інноваційної моделі економіки регіону / А. І. Бутенко, С. В. Лазарева // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.investplan.com.ua>.
3. Воронников А. Стратегия повышения конкурентоспособности региона / А. Воронников // Экономические стратегии. – 2001. – №5-6 – С. 144-146.
4. Длугопольський О. Кластерна модель розвитку промислового виробництва регіону як фактор ефективних структурних реформ / О. Длугопольський // Економічний Часопис – ХХІ. – 2004. - №2.
5. Долішній М. І. Економічні проблеми розвитку виробництва та інноваційної діяльності / М. І. Долішній – Л.: ІРД, 2000. – 583 с. (ІРД НАН України).
6. Колодинский С. Б. Рационализация кластерных структур инновационного развития региона / С. Б. Колодинский / Материалы IX Международной научно-практической конференции „Актуальные вопросы инновационной деятельности.” – Симферополь, 2004. – С. 68—71.
7. Ларионова Н. А. Кластерный подход в управлении конкурентоспособностью региона / Н. А. Ларионова // Экон. Вестник Ростов. Гос. Ун-та. – 2007. – № 1 ч. 2. – С. 186.
8. Несторенко О. В. Резерви розвитку економічного регіону на основі кластерної моделі / О. В. Несторенко, В. М. Тимофеев // Всеукраїнська науково-практична конференція [„Економічний розвиток України в актуальному просторі і часі“], (27-28 жовтня 2006 року, Харків)/ збірник наукових праць „Управління розвитком“ – Х. : ХНЕУ. – 2006. – 2006. – С. 44-45.
9. Нові виробничі системи і прискорений розвиток регіонів: матеріали міжнародного економічного форуму, 16.11. 2001 р. – К. : Логос, 2002. – 197 с.
10. Оскольский В. О. перспективах становления конкурентоспособной региональной экономики / В. О. Оскольский // Экономика Украины. – 2007. – № 12 - С. 4 –11.
11. Портер М. Е. Конкуренция / М. Е. Портер – М. : Изд. Дом “Вильямс”, 2002. – 496 с.
12. Портер М. Конкурентное преимущество : Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Е. Портер – М. : Альпина, 2008. – 464 с.
13. Посібник з кластерного розвитку [Електронний ресурс]. – К. – 2006. – 37 с. – Режим доступу: <http://economy-mk.gov.ua/>.
14. Развитие кластеров : сущность, актуальные подходы. Зарубежный опыт / авт.-сост. С. Ф. Пятинкин , Т. П. Быкова. Минск : Тесей, 2008. – 72 с.
15. Серік О. Д. Концепція кластерів та її роль у формуванні конкурентоспроможної економіки держави / О. Д. Серік. – Вісник Хмельницького нац. уні-ту. Економічні науки. – 2009 – № 3 – Т. 2 – С. 214-217.
16. Соколенко С. И. Производственные системы глобализации: сети, альянсы, партнерства, кластеры / С. И. Соколенко – К.: Колос, 2002, 546 с.
17. Соколенко С. И. О кластеризации в странах ОЧЭС / С. И. Соколенко // Деловой вестник. – 2007. - № 12(163). - С. 21.
18. Цихан Т. В. Кластерна теорія економічного розвитку / Т. В. Цихан // Теория и практика управления. – 2003. – № 5.
19. Концепція створення кластерів в Україні (проект від 29.08.2008 р.) / Міністерство економіки України. Департамент інвестиційної та інноваційної діяльності. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=121164

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ

***Анотація.** Висвітлено актуальність покращення інвестиційного клімату країни шляхом удосконалення методів оцінки інвестиційної привабливості регіонів. Проведено аналіз основних сучасних методик оцінки інвестиційної привабливості, здійснено їх класифікацію та визначено переваги і недоліки. Запропоновано найбільш оптимальні підходи щодо визначення інвестиційно значущих показників та виокремлено деякі напрями удосконалення методів оцінки інвестиційної привабливості регіонів.*

***Ключові слова:** інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, рейтингова оцінка інвестиційної привабливості, інвестиційний ризик, інвестиційний потенціал.*

Novinjuk O.

CONCEPTUAL APPROACHES OF THE REGIONS INVESTMENT ATTRACTIVENESS ESTIMATION

***Summary.** The country investment climate improvement actuality is reflected by the improvement of estimation methods of the regions investment attractiveness. The analysis of basic modern methods of investment attractiveness estimation is conduct, and carried out their classification, advantages and failings. The most optimum approaches of leadingout meaningful investment indexes determination are offered and some directions of improvement of region investment attractiveness estimation methods are selected.*

***Keywords:** investment climate, investment attractiveness, rating estimation of investment attractiveness, investment risk, investment potential*

1. Вступ

Період ринкових відносин в Україні характеризується значним поживаленням інвестиційної діяльності, що, відповідно, впливає на динаміку валового внутрішнього продукту. Однак обсяги залучених коштів в українську економіку значно поступаються європейським. Для підвищення обсягів залучених інвестицій перш за все необхідно звернути увагу на інвестиційний клімат країни.

Процес інвестування зумовлений нерівномірністю концентрації фінансових ресурсів як у певній країні, так і в розрізі світового господарства. Виникає об'єктивна необхідність ефективного їх розподілу, під час якого з'являється конкуренція, з одної сторони, між потенційними вкладниками (інвесторами), а з іншої – між тими, хто прагне залучити кошти з метою створення найкращих умов для отримання інвестицій. Активне входження України у міжнародний інвестиційний ринок потребує досконалого вивчення та прийняття міжнародних стандартів і вимог для створення

сприятливого інвестиційного клімату. Враховуючи, що інвестиційний клімат – це сукупність факторів, які впливають на обсяги залучення інвестицій в економіку країни, постає необхідність розробити систему критеріїв для його якісної оцінки, в якій були б відображені сильні та слабкі сторони реалізації інвестицій. При формуванні комплексної оцінки інвестиційного клімату країни перш за все необхідно звернути увагу на регіональний аспект, оскільки навіть при достатньо низькій інвестиційній привабливості країни в цілому, існують окремі регіони, які здатні залучити максимально можливу величину інвестицій.

При оцінці інвестиційної привабливості, як складової інвестиційного клімату, використовуються різні математичні та описові інструментарії аналізу стану розвитку економіки певної країни чи регіону. Однак, враховуючи недостатню стабільність сучасної ринкової економіки України, постає проблема визначення ефективного та всеохоплюючого інструменту для оцінки інвестиційної привабливості об'єкта інвестування.

Метою статті є групування концептуальних підходів щодо оцінки інвестиційної привабливості та визначення їх позитивних і негативних сторін, розробка рекомендацій щодо удосконалення методів оцінки інвестиційної привабливості регіону.

Основними завданнями є дослідження існуючих підходів щодо оцінки інвестиційної привабливості регіонів; визначення блоків показників, які впливають на інвестиційну привабливість регіону; розробка рекомендації щодо удосконалення методологічного апарату, який найчастіше використовується при аналізі інвестиційної привабливості з урахуванням усіх учасників інвестиційного процесу.

2. Огляд літературних джерел

Проблемі інвестиційної привабливості економіки країни та регіонів було присвячено низку праць таких науковців, як І. Бланк [2], Д. Стеченко [13], А. Гайдуцький [3], О. Носова [9], І. Хмарська [14], Л. Мармуль, Т. Чернявська [8], І. Ройзман, І. Гришина [12], В. Швець [15] та ін.

На сьогоднішній день в Україні та світі проводяться активні дослідження інвестиційної привабливості низкою експертних груп, аналітичних видань і рейтингових агентств (Державний комітет статистики, Інститут Реформ [10], аналітична група „Експерт Україна” [11], Standard&Poors [18], Moody's [17], Fitch). Значна кількість консалтингових компаній та аналітичних економічних видань регулярно відслідковують і публікують інформацію про стан національних та регіональних комплексів на основі публічних джерел та рейтингів інвестиційної привабливості країн та регіонів, як презентують вищенаведені офіційні інформатори. Однак, кожне з цих джерел використовує різні за своєю суттю та структурними характеристиками методики, результати яких іноді не доцільно співставляти між собою. Для прикладу, в Європі кількість показників, які використовуються при оцінці інвестиційної привабливості коливаються від 9 до 381 (журнал „Euromoney” та Швейцарський інститут менеджменту, відповідно) [7]. Такий підхід значно ускладнює об'єктивність отримання кінцевого результату. Тому з'являється потреба у розробці універсального комплексного підходу для оцінки інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності об'єкта інвестування як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях.

3. Порівняльний аналіз методик інвестиційної привабливості

Провівши огляд досліджень, які ведуться вітчизняними та іноземними вченими у сфері аналізу інвестиційної привабливості, можна зробити висновок, що єдиного комплексу аналітичних показників чи індикаторів не існує. У роботах

спостерігається значна варіативність та неоднорідність підходів. Однак, це все ж таки дозволяє нам згрупувати їх за методом системи обробки даних та представленням кінцевих результатів і розділити на рейтингові та описові.

Останні полягають в описі абсолютних показників, структури та динаміки показників розвитку регіону, та у здійсненні прогнозів експертами. У даному випадку експерт із власних міркувань обирає найбільш значущі індикатори та формує на їхній основі висновки щодо кінцевого результату аналізу інвестиційної привабливості об'єкта інвестування. Як правило, такий підхід застосовують для дослідження соціально-економічного розвитку регіону на загальному рівні. Яскравим прикладом такого методу є SWOT-аналіз.

Негативною стороною даної методики оцінки є те, що науковцями описуються рекомендації щодо груп індикаторів, які визначають інвестиційну привабливість, однак не пропонують і не наводять конкретної методики їх оцінки та обґрунтування, що, відповідно, класифікує їх до низько ефективних [4, 14].

Рейтинговий аналіз у порівнянні з описовим є більш точним, оскільки охоплює різні аспекти розвитку економіки країни або регіону. Проаналізувавши низку методик, можна виділити загальну послідовність рейтингового аналізу:

1. Визначення індикаторів (чинників впливу) на інвестиційну привабливість.

2. Підбір показників, які найбільш повно розкривають вплив індикаторів впливу на інвестиційну привабливість.

3. Розрахунок показників або їх формалізація (при неоднорідності індикаторів).

4. Групування та ранжування розрахованих показників (ранжування може проводитися як за окремою групою показників, так і при виведенні загального інтегрального показника).

Відповідно до остаточних результатів розрахунків формуються рейтинги міст, регіонів тощо [2, 13, 17].

Рейтинговий аналіз може базуватися як на експертних оцінках, так і на статистичній інформації. Позитивним моментом рейтингових оцінок інвестиційної привабливості є те, що вони є більш наочними в отриманні результатів у порівнянні з описовими.

Інвестор, маючи намір вкласти кошти у розвиток об'єкта інвестування, висуває певні вимоги. Основним пріоритетом залишаються максимальна економічна свобода, прозорість умов господарської діяльності та мінімальне регулювання їх підприємницької активності. Однак, сьогодні внаслідок посиленого адміністрування інвестиційних процесів з боку державного та недержавного регулювання, інвестиційні процеси протікають досить

повільно. Тому для інвестора важливо побачити в об'єкті інвестування можливість реалізації власних економічних інтересів. Окрім детальних математичних розрахунків ефективності вкладення коштів, інвестор повинен ознайомитися із загальним рівнем інвестиційної привабливості об'єкта інвестування, яка враховує як макро-, так і мікроекономічні чинники, що мають різні ступені впливу на ефективність реалізації майбутніх вкладень. Тому, важливості набуває застосування у рейтингових методиках врахування вагового коефіцієнту, тобто ступеня важливості впливу кожної з групи показників на остаточний результат [10, 13]. Так, наслідуючи методіку І.О. Бланка, який не враховував вагомості чинників, Д.М. Стеченко згрупував показники оцінки інвестиційної привабливості регіону наступним чином із відповідним ваговим коефіцієнтом: рівень загальноєкономічного розвитку (35%), рівень розвитку інвестиційної інфраструктури (15%), демографічна характеристика (15%), рівень розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури (25%), рівень криміногенних, екологічних та інших ризиків (10%).

Інститут Реформ у свою чергу розподілив вплив на інвестиційну привабливість регіону наступним чином: економічний розвиток регіону (25%), ринкова інфраструктура (22%), людські ресурси (13%), фінансовий сектор (25%), розвиток підприємництва та дії місцевої влади (13%).

Враховуючи варіативність кінцевої мети, тривалості та об'єкта інвестування, на нашу думку, доцільно надати право визначення ступеня впливу показників на інвестиційну привабливість конкретного об'єкта самому вкладнику коштів.

Як зазначалося вище, для визначення рейтингу міст, регіонів або інших об'єктів інвестування можуть використовуватись неоднорідні показники, які містять значні внутрішньо об'єктні перепади. Серед досліджених методів, достатньо простим та вичерпним є метод стандартизації неоднорідних показників, розроблений В.Є. Швецем [15].

Спершу, знаходиться X – середньоарифметичне значення факторіального показника для всіх досліджуваних об'єктів (регіонів області). Потім визначається середньоквадратичне відхилення показника - $(x_i - X)^2$, де x_i - фактичне значення і-го факторіального показника (значення факторіального показника для одного району). Далі обчислюється стандартизоване відхилення показника за формулою:

$$S = \sqrt{\frac{\sum(x_i - \bar{x})^2 m}{n}}, \quad (1)$$

де S - стандартизоване відхилення показника;
 n - кількість досліджуваних об'єктів.

Для визначення стандартизованого значення і-того факторіального показника (x'_i) необхідно скористатися формулою:

$$x'_i = \frac{x_i}{S}. \quad (2)$$

Підставивши формулу (1) у формулу (2), одержуємо загальний вираз процесу знаходження стандартизованого значення показника:

$$x'_i = \frac{x_i}{\frac{\sum(x_i - \bar{x})}{n}}. \quad (3)$$

В свою чергу, значення аналітичного показника для конкретного району знаходиться як середньоарифметичне значення стандартизованих факторіальних показників, що входять у його склад. Ураховавши вагомість показників, складаються бали аналітичних показників помножені на їхню відносну значимість, право визначення якої ми надали інвестору.

Для виконання безпосередніх розрахунків за усіма дослідженими методиками використовується достатньо складний математичний апарат. На сьогоднішній день для спрощення обрахунків корисно використовувати як найпростіші програми електронних таблиць Microsoft Excel, так і професійне програмне забезпечення (Statistica, SPSS, EViews тощо).

Негативним фактором серед багатьох досліджуваних рейтингових методик є недостатнє приділення уваги [17, 18] або відсутність прорахованого ступеня ризику інвестування [10]. При врахуванні основних чинників, які впливають на інвестиційний клімат країни, необхідно зауважити, що навіть при найбільшому внеску у формування інвестиційного потенціалу країни факторів, що формуються десятиліттями, величина ризиків нівелює їх моментально. Саме тому при розробці уніфікованої методики оцінки інвестиційної привабливості необхідно виділити наступні групи інвестиційних ризиків: економічний (тенденції розвитку, структура економіки регіону); корупційний / регуляторний (поширеність корупції, адміністративні зловживання); політичний (поляризація політичних уподобань населення); соціальний (рівень соціальної напруги); екологічний (рівень забруднення навколишнього середовища в регіоні); кримінальний (рівень злочинності в регіоні).

Достатньо вичерпну класифікацію видів ризику при оцінці інвестиційної привабливості подано у роботі А.В. Асаул (законодавчі, політичні, соціальні, економічні, екологічні, кримінальні ризики) [1].

Ще одним негативним аспектом рейтингових методик є неможливість отримати широко-спектральну характеристику об'єкта інвестування, а тільки визначення його місця у рейтингу. Тобто у

рейтинговій методиці відсутній факторний аналіз впливу чинників, які обмежують інвестиційну привабливість об'єкта інвестування. Окрім цього, додають труднощів у розрахунках й експертні оцінки, оскільки об'єктивність оцінки якісних показників важко узгоджується між різними експертами [17, 18].

В окрему групу методик оцінки інвестиційної привабливості можна виділити еталонні (порівняльні) методики, оскільки вони оцінюють інвестиційну привабливість об'єкта інвестування у порівнянні з наявним чи умовно створеним еталоном за допомогою певних параметрів. Цей метод також не є достатньо ефективним, оскільки він не дає загальної самостійної характеристики регіону, міста чи іншого об'єкта інвестування, а тільки визначає слабкі місця у порівнянні з нормативними показниками. Використання еталонного методу оцінки інвестиційної привабливості дає змогу лише окреслити інвестиційну стратегію на майбутнє.

4. Висновки

Аналіз наведених методик оцінки інвестиційної привабливості регіонів продемонстрував необхідність їх удосконалення, оскільки майже кожен з досліджених підходів містить ряд недоліків. В описових методиках оцінки інвестиційної привабливості відсутня конкретизація самої послідовності її здійснення та містяться суперечливі погляди експертів. Еталонні методики здійснюють порівняння з нормативними показниками, оминаючи самостійну характеристику об'єкта інвестування. Рейтинговий аналіз унеможливорює оцінку впливу факторів на інвестиційну привабливість регіону. У частині досліджених рейтингових методик відсутня вагомість чинників впливу, а інші – не приділяють уваги ступеню ризику, який виникає в процесі реалізації інвестицій.

На нашу думку, для усунення зазначених вище недоліків існуючих методик аналізу та оцінки інвестиційної привабливості необхідно розробити універсальну методику оцінки інвестиційної привабливості регіону, яка повинна враховувати показники макро- та мікрорівнів, надавати можливість інвестору обирати ступінь впливу індикаторів на привабливість певного регіону, враховувати факторний аналіз індикаторів інвестування, надавати можливість інвестору оцінити неоднорідні (якісні) показники, забезпечувати наочний результат щодо пріоритетних напрямів інвестування та можливих ризиків, а також інформувати інвестора про особливості інвестування у даному регіоні (якісні характеристики). При цьому допускається використання еталонних показників за умови, що кількість об'єктів буде невеликою, а об'єкти – однорідними. Це дозволить обмежити формалізацію неоднорідних якісних показників, не зменшуючи

ступінь їх важливості, надасть інвестору реальну оцінку власних вимог щодо процесу інвестування і співставить з рівнем ризику, а також унаочнить реальний інвестиційний потенціал об'єкта інвестування.

Під час розробки універсальної методики оцінки інвестиційної привабливості регіону пропонується дотримуватися поділу на два основні блоки індикаторів: інвестиційний потенціал та інвестиційні ризики.

При визначенні інвестиційного потенціалу необхідно врахувати виробничий, споживчий, ресурсно-сировинний, інфраструктурний, рекреаційний, інноваційний, інтелектуальний та трудовий напрями, а також рівень розвитку ринкових відносин досліджуваного регіону. Така методика значно спростить процес оцінки інвестиційних можливостей та дасть багатофакторну характеристику подальшого шляху розвитку об'єкта інвестування, об'єктивно віддзеркалить існуючу інвестиційну привабливість.

Перспективи подальших досліджень зазначеної проблеми будуть пов'язані з розробкою комплексу показників для визначення інвестиційного потенціалу та інвестиційних ризиків, що супроводжуватимуть реалізацію інвестицій у регіонах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Асаул А. В. Систематизація факторів, що характеризують інвестиційну привабливість регіонів / А. В. Асаул // Регіональна економіка. – 2004. – № 2. – С. 53-62.
2. Бланк І.О. та ін. Інвестологія: наука про інвестування / [за ред. проф. С. К. Реверчука]. – К.: Атіка, 2001. – С. 180.
3. Гайдучький А. Методологічні аспекти інвестиційної привабливості економіки / А. Гайдучький // Регіональна економіка – 2004 – №4 – С. 81-86.
4. Гомольська В. В. Організаційно-економічні аспекти поліпшення інвестиційного клімату регіону / В. В. Гомельська // Регіональна економіка. – 2003. – № 3. – С. 62-70.
5. Державна стратегія регіонального розвитку України на період до 2015 року // Кабінет міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua.
6. Інвестиційна привабливість міст та регіонів України // Страхова справа. – 2009. – №2. – С. 33-36.
7. Лесечко М. Д. Інвестиційний клімат: теорія і практика: монографія / [заг. ред. Чемериса А. О.] – Львів: ЛФУАДУ, 2001 – 160 с.
8. Мармуль Л. О. Нові методичні підходи до аналізу інвестиційної привабливості регіонів / Л. О. Мармуль, Т. А. Чернявська // Вісник економічної науки України. – 2005. – № 1(7). – С. 83–89.

9. Носова О. В. Оцінка інвестиційної привабливості України: основні підходи / О. В. Носова // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 3. – С. 119–137.

10. Офіційний сайт Інституту Реформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ir.org.ua>

11. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов Украины // Украинский деловой журнал „Експерт” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.expert.ua/articles/24/0/6443/>

12. Ройзман И. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности российских регионов: методика определения и анализ взаимосвязей. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ivt.nm.ru>

13. Стеченко Д. М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: навч. посіб. / Д. М. Стеченко; [2-ге вид., випр. і доп.] – К.: Вікар, 2002. – 374 с.

14. Хмарська І. В. Проблеми формування та оцінювання інвестиційної привабливості регіонів України / І. В. Хмарська // Регіональна економіка. – 2003.- № 3.- С 138-146.

15. Швець В. Є. Методи стандартизації показників у аналізі інвестиційної привабливості регіонів / В. Є. Швець // Фінанси України. – 1998. – №5. – С. 23-26.

16. Інформаційне джерело Euromoney's Country Risk Rankings [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.euromoney.com/>

17. Інформаційне джерело Moody's Investor service [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://www.moody.com/cust/default.asp>

18. Інформаційне джерело Standard&Poor's [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www2.standardandpoors.com/portal/site/sp/en/eu/page.category/ratings>

УДК 33:001.8 (477.83)

Костак З. Р.

СИСТЕМНІ КОМПОНЕНТИ ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

Анотація. Розглянуто складові інноваційного забезпечення розвитку економіки регіону. З метою активізації інноваційної діяльності в регіоні (зокрема на Львівщині) пропонується використання Міжвузівського центру трансферу технологій.

Ключові слова: інноваційне забезпечення, інноваційний розвиток, інтелектуальний капітал, державне регулювання інноваційної діяльності

Kostak Z.

SYSTEM COMPONENTS OF INNOVATION DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMY

Summary. The structure of innovation development of regional economy. In order to accelerate innovation in the region (particularly in the Lviv region) should use the Intercollegiate Center for Technology Transfer.

Keywords: innovative software, innovative development, intellectual capital, government regulation of innovation

1. Вступ

В умовах глобалізації, що призводить до кардинальних змін у співвідношенні чинників економічного зростання, основним завданням стало розвитку регіону є його інноваційне забезпечення,

в основі якого інтелектуальні ресурси, інноваційний потенціал, інтелектуальний капітал, процеси трансферу технологій та результатів творчої діяльності у виробництві. Виявлення факторів і стимулювання за їх допомогою інноваційних мож-

ливостей регіону, ефективне використання наукового та інноваційного потенціалу забезпечать його інтенсивний розвиток, підвищать конкурентоспроможність виробників і якість життя населення.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Зазначимо, що проблемам інноваційного розвитку присвячено чимало наукових праць відомих вітчизняних науковців, таких як А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко, О.О. Лапко, Т.В. Футало. Особливу увагу слід приділити вченим – регіоналістам М.І. Долішньому, Є.І. Бойку, П.Ю. Беленькому, а також зарубіжним науковцям, як Г. Залтману, М. Фрідману, Б. Карлсону та ін. Однак, в сучасних умовах необхідно вжити заходи, які б у комплексі вирішували проблеми пов'язані із інноваційним забезпеченням розвитку економіки регіону, особливо в період світової економічної кризи.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтувати системний підхід до проблем інноваційного забезпечення розвитку економіки регіону, шляхом формування Міжвузівського центру комерціалізації інновацій, а також визначити роль держави у регулюванні інтелектуального потенціалу економіки регіону.

3. Виклад основного матеріалу

Головним завданням для великих промислових підприємств та представників середнього бізнесу в умовах кризи є скорочення витрат. Тобто менеджмент цих підприємств сьогодні працює за таким сценарієм: перше – зменшення інвестицій в основний капітал; друге – скорочення частини персоналу; третє – використання аутсорсингу. Однак такий сценарій не є єдиним і, тим більше, не є вірним [4, с. 5]. Більшість представників малого і середнього бізнесу, а також керівники великих підприємств здебільшого у своїй господарській діяльності використовують застарілу техніку і технології, моральний і фізичний знос яких становить 70-80%. Можна сказати, що вони психологічно не готові до сприйняття "новинок", впровадження інноваційних розробок, технологічних нововведень. Адже, і в умовах кризи, залучаючи раціоналізаторів, висококваліфікованих працівників, які з тих чи інших причин залишилися без роботи, можна, в майбутньому, добитися позитивних результатів, скорочення витрат, а це, у свою чергу, стане вирішальним чинником підвищення конкурентоздатності вітчизняних товарів, робіт і послуг, як на внутрішньому так і на зовнішніх ринках.

Загальновідомо, що ситуація у сфері інноваційного розвитку України залишається ще у доволі критичному стані, про що свідчать дані Держкомстату [1]. Так, за період 1990–2009 рр. кількість науковців скоротилась із 313 тисяч вчених до 94,1 тисячі. Більшість із них залишають національні кордони і виїжджають у пошуках на-

лежної оплати результатів своєї інтелектуальної діяльності. Тому, таким важливим є формування саме державних механізмів ефективного перетворення інтелектуального багатства нації у продукування матеріальних і духовних благ.

Адже, як стверджує досвід високо розвинутих країн, саме держава повинна виступати важливим партнером основних суб'єктів інноваційної системи, каталізатором і регулятором інноваційних процесів. Вона повинна формувати умови для розвитку наукової сфери, підприємницький дух і відповідну інституційну систему [5, с.17].

На основі досвіду зарубіжних країн можна запропонувати такі головні напрями державної підтримки інноваційного підприємництва в Україні: створення в рамках апарату виконавчої влади відповідних структур, які б займалися питаннями стимулювання розробок технологічних нововведень; надання державної підтримки приватним особам та структурам малого бізнесу в розвитку наукових досліджень; використання форм і методів державного регулювання процесів інтеграції, спеціалізації і кооперації підприємств та організацій – виконавців державних замовлень у галузі інновацій. Інноваційні зрушення в економіці визначаються не лише науковими та технічними досягненнями, але й загальними інтелектуальним проривом, що забезпечуються створенням відповідних інституцій соціального, освітнього, науково-технологічного та маркетингового спрямування.

В Україні частково вже створено систему відповідних органів державного управління інноваційним розвитком на загальнодержавному, галузевому та регіональному рівнях. Проблема полягає у відсутності чіткого і конкретного визначення функцій, відповідальності та повноважень цих органів.

Зокрема, згідно з Указом Президента України №1873/2005// від 19.07.2005 р. створені[3]:

- Національна рада України з інвестицій та інновацій як дорадчий орган при Президентові України;
- Державне агентство України з інвестицій та інновацій як допоміжний орган, підпорядкований Президентові України. На це агентство покладено:
 - організаційне, інформаційне і технічне забезпечення діяльності Національної ради України з інвестицій та інновацій;
 - підготовку пропозицій Президентові України щодо діяльності державних органів і громадських інститутів у сфері інвестиційної та інноваційної діяльності;
 - супроводження інноваційних програм, схвалених Національною радою України з інвестицій та інновацій.

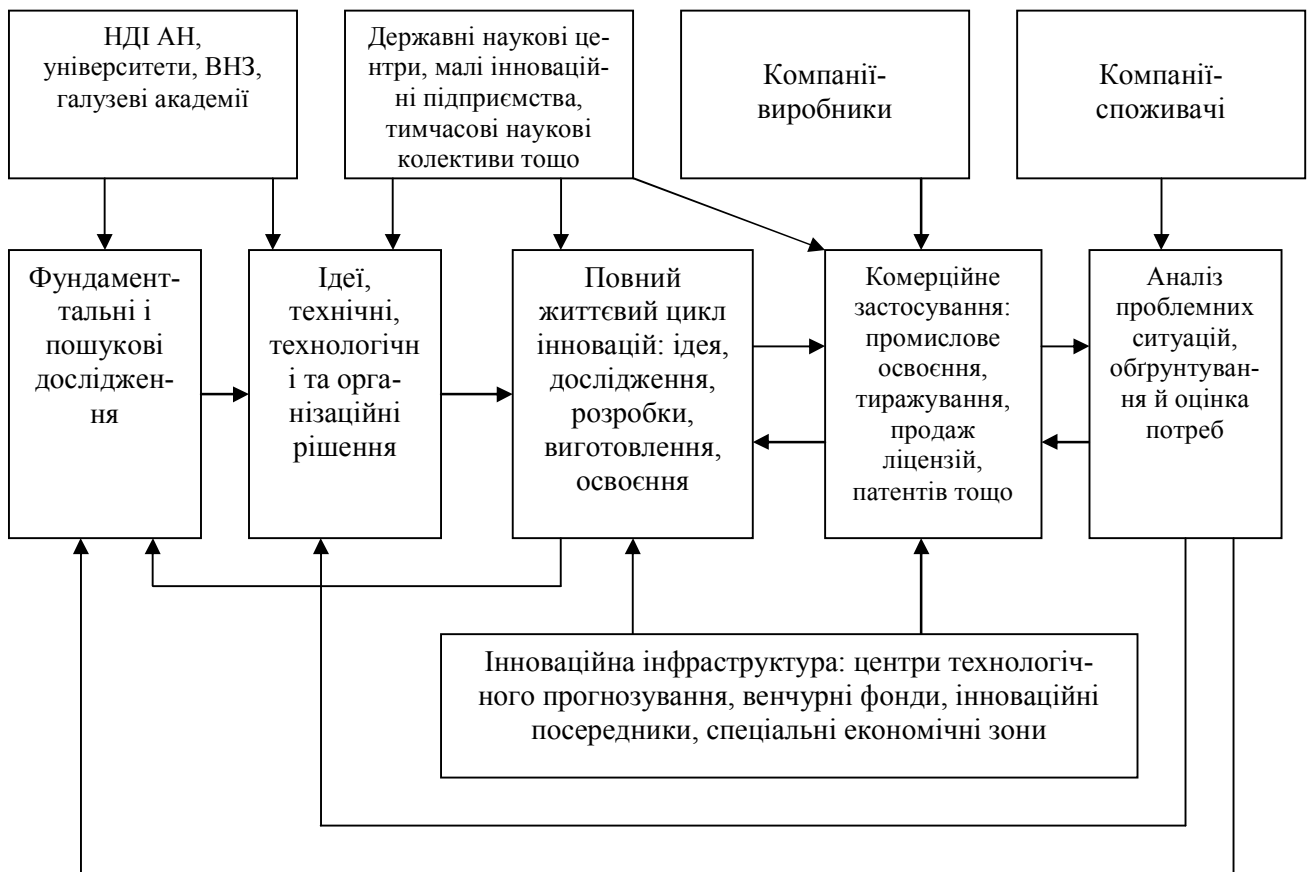


Рис. 1. Схема взаємодії навчальних закладів, підприємств і організацій регіону при комерціалізації інновацій

Органи державної влади, відповідно до Закону України „Про інноваційну діяльність”[2], здійснюють регулювання інноваційної діяльності переважно прямими методами, шляхом формування інноваційної інфраструктури, визначення пріоритетних напрямів інноваційного розвитку, відбору перспективних, з погляду визначених пріоритетів, інноваційних проектів та їх фінансової підтримки за рахунок бюджетних коштів.

Доцільним є доповнення інструментарію державної інноваційної політики непрямыми методами, спираючись на досвід економічно розвинутих країн, де загальним стимулом і критерієм ефективності інноваційної діяльності виступають зростання доходу інноватора та компанії в цілому.

З метою активізації інтелектуальних ресурсів регіону пропонується створити навчально-науковий інноваційний комплекс (ННК), який може об’єднувати науково-дослідний та інноваційний потенціал як вищого навчального закладу, так і регіону, в єдину систему – регіональні наукомісткі фірми (науково-дослідний сектор, інжиніринговий центр, студентський бізнес-інкубатор та (або) технопарк).

Аналогічні навчально-наукові інноваційні комплекси доцільно створювати у великих містах, що мають необхідну наукову і матеріально-технічну базу. Наприклад, у м. Львові такий комплекс може бути організовано на базі ЛДУ ім. І.Франка або НУ „Львівська політехніка” за участю провідних навчально-наукових центрів Львова і Львівської області у вигляді Міжвузівського Центру комерціалізації НДР (рис.2).

Діяльність міжвузівського центру слід спрямувати безпосередньо на розв’язання проблем міста і сусідніх регіонів. Основними завданнями діяльності такого міжвузівського центру повинні стати:

- участь у розвитку інноваційної інфраструктури Львова, в тому числі регіонів, що сприятимуть просуванню інновацій;
- участь у створенні нормативної бази використання в міжрегіональному обміні результатів інноваційної діяльності;
- створення системи вибору і супроводу проектів на всіх стадіях інноваційного циклу;
- розробка стратегії комерціалізації технологій;
- ліцензування і створення технологічних компаній;

- сприяння залученню у навчально-наукові центри дослідницьких контрактів і грантів;
- створення нових робочих місць у науково-технічній сфері для випускників ВНЗ;
- сприяння розширенню підготовки спеціалістів з інших країн.

доцільно розробити цільові регіональні програми підтримки інноваційної діяльності.

Відповідно до їх цільової орієнтації, характеру і природи проблем, що вирішуються, програма передбачає розв'язання комплексу завдань локального характеру, спрямованих на визначення потенційних можливостей здійснення інноваційної діяль-

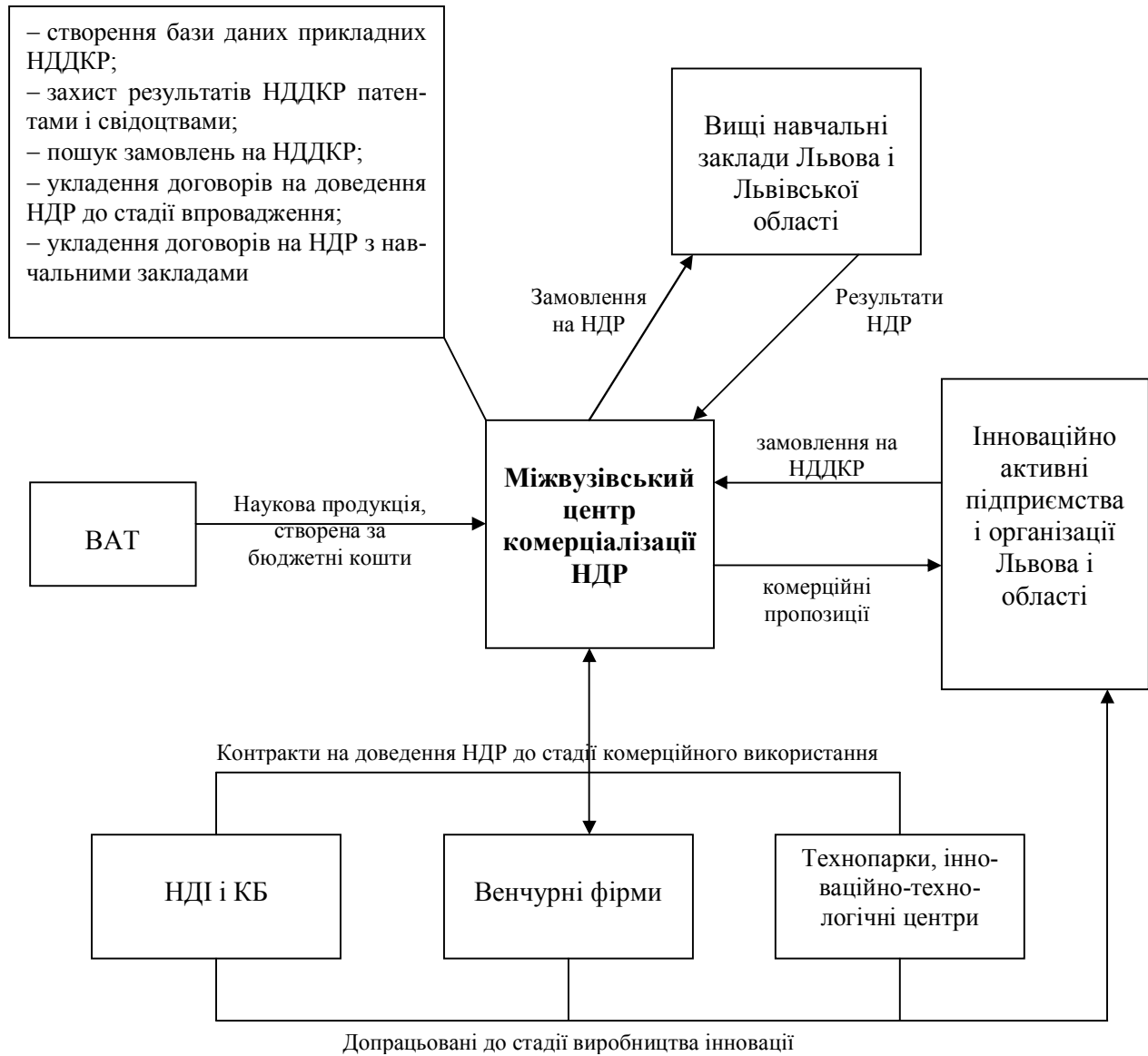


Рис. 2. Функціонування міжвузівського центру комерціалізації НДР

Центр може бути створено у формі акціонерного товариства, засновниками якого стануть найбільші вищі навчальні заклади Львова і Львівської області, а також Львівська обласна адміністрація. У якості внеску міста у статутний капітал міжвузівського центру комерціалізації НДР доцільно передати права власності на частину результатів НДДКР, створених навчальними закладами на замовлення адміністрації.

У цілях стимулювання діяльності інноваційного підприємництва органам державної влади

ності в регіонах та її фінансового забезпечення. Відбір інноваційних проектів повинен здійснюватися на конкурентній основі, що дозволить визначити адекватні пріоритетним напрямкам розвитку та соціально-економічним проблемам регіону інноваційні проекти.

Найбільш перспективним та соціально-значимим з них (держзамовлення регіону) повинна надаватися адресна допомога.

У програмі необхідно визначити критерії оцінки пріоритетності (важливості) проектів для

регіону; форми та механізми їх підтримки з боку регіональної влади; заходи щодо розвитку і підтримки інституційних інноваційних структур; шляхи залучення та обсяги потенційних джерел фінансування програми.

Процедура розробки і прийняття регіональної програми підтримки інноваційної діяльності передбачає підготовку проекту регіональної програми виконавськими органами влади регіону, а потім розгляд та затвердження програми регіональними законодавчими органами.

У ролі державного замовника регіональної програми підтримки інноваційної діяльності може виступати державний регіональний інноваційний фонд.

Фінансування регіональної програми підтримки інноваційної діяльності пропонується здійснювати за рахунок коштів державного регіонального інноваційного фонду та інших бюджетних та позабюджетних джерел регіону, в тому числі інших фондів, що діють на території регіону і здійснюють через свої статутні завдання підтримку підприємств та інноваційної діяльності.

На реалізацію регіональної програми підтримки інноваційної діяльності рекомендується щорік передбачати виділення асигнувань із засобів бюджету регіону. Об'єм фінансових коштів, що виділяються на цю програму за поданням виконавчих органів влади, пропонується при цьому вказувати у витратній частині бюджету регіону окремим рядком.

Контроль за реалізацією регіональної програми підтримки інноваційної діяльності слід доручити органам державної влади регіону, які щорік повинні подавати звіт про хід, результати її здійснення і про використання засобів регіонального бюджету на передбачені цією програмою цілі.

Економічний розвиток країни або ж регіону залежить від ефективної дії багатьох чинників, найважливішими серед яких є науково-технічна діяльність, накопичення наукових результатів та масове застосування нововведень, їхня інституційна підтримка й участь держави у забезпеченні інноваційного процесу як необхідної умови розвитку економічних систем. Вирішення проблем активізації інноваційної діяльності вимагає вжити необхідних заходів інституційного характеру, насамперед створення цілісної національної інноваційної системи, яка забезпечує взаємодію наукових організацій, вищих навчальних закладів, інноваційних і виробничих підприємств та місцевої влади. До першочергових завдань формування ефективно функціонуючої інноваційної моделі економічного розвитку також належать:

- розробка і законодавче ухвалення засад та стратегічних орієнтирів розбудови в Україні економіки знань і суспільства знань, формування й забезпечення реалізації держав-

ної програми підвищення інноваційної культури суспільства;

- створення й удосконалення законодавчої та нормативно-правової бази регулювання діяльності в інноваційній сфері і формування сприятливого для інновацій бізнес-середовища;
- удосконалення системи органів управління інноваційним розвитком, створення ефективних механізмів реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності із застосуванням програмно-цілевих методів;
- розширення інституційної бази фінансового забезпечення інноваційної діяльності, використання науково обґрунтованих норм ефективного фінансування науки, відповідних цілевих інноваційних програм і проектів та запровадження ефективних механізмів економічного стимулювання інвестицій в інноваційний розвиток економіки;
- формування ефективної інноваційної інфраструктури впровадження інновацій, створення за участі держави венчурного інноваційного фонду і системи регіональних венчурних фондів, удосконалення механізмів комерціалізації та трансферу технологій;
- вивчення світових тенденцій науково-технологічного та інноваційного розвитку, аналіз реальних можливостей потенціалу України, формування пріоритетів і перспективних напрямів практичних дій.

Ключовою умовою інноваційного типу розвитку для регіону є наявність ефективної інноваційної системи, на базі й у межах якої має бути забезпечена продуктивна взаємодія основних суб'єктів інноваційної економіки – бізнес-структур різного типу і масштабу, науково-освітніх інститутів та органів влади.

Тому першочерговою роботою з переводу економіки регіону на інноваційну модель розвитку має стати створення регіональної інноваційної системи (РІС) – організаційно-технічної, експертно-консультаційної, фінансово-економічної й інформаційної структури, які в сукупності забезпечать:

- економічний розвиток регіону за рахунок стійкого та випереджального зростання виробництва і реалізації наукомісткої продукції та науково-технічних послуг;
- залучення інтелектуального потенціалу регіону в продуктивну діяльність і його розширене відтворення;
- залучення в інноваційну сферу внутрішніх та зовнішніх приватних інвестицій;
- формування з боку наукомістких виробництв цільових замовлень для вузів регіону, підвищення якості вищої освіти;

- підвищення рівня менеджменту і маркетингу в сфері високих технологій;
- позитивний вплив на супутні сфери економіки регіону (високотехнологічні промислові галузі, де можуть використовуватися створені розробки і продукти, телекомунікації, банківська сфера тощо).

З метою активізації інноваційної діяльності регіону необхідно реалізувати такі важливі заходи інноваційної політики:

- звільнення від оподаткування тієї частини прибутку, який спрямовується підприємствами, організаціями, приватними особами до інноваційних фондів, галузевих та інших фондів технологічного розвитку й реконструкції виробництва;
- встановлення пільгового оподаткування інвестицій, спрямованих на інноваційний розвиток, на рахунках комерційних банків, а також створених для цього спеціалізованих інноваційних банків;
- запровадження у випадках пільгового кредитування комерційними банками інноваційних проектів підприємств, нижчої ставки норми обов'язкового резервування коштів та системи пільгового рефінансування.

5. Висновки

Слід наголосити на важливості однієї із головних складових інноваційного забезпечення розвитку економіки регіону – інтелектуальній компоненті. Не дивлячись на фінансово-економічну кризу, яка в значній мірі стримує інноваційний розвиток як регіону, так і України в цілому, держава повинна відіграти вирішальну роль у підтримці та стимулюванні наукової, науково-технічної й інноваційної діяльності. Адже чітко ви-

значившись, які вітчизняні винаходи, новітні розробки і досягнення у всіх сферах суспільного розвитку забезпечать відповідний рівень конкурентоздатності на міжнародних ринках та належним чином їх підтримувати, держава зможе піднятися на щабель вище у своєму соціально-економічному розвитку, порівняно із минулим періодом.

Оскільки, процес інноваційного забезпечення розвитку економіки регіону є динамічним і вимагає різнобічних підходів до його активізації, тому ця тема дослідження є все ще актуальною та потребує подальшого дослідження, особливо в період фінансово-економічної кризи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Наукова і інноваційна діяльність в Україні : [стат. зб.]. – К. : Держкомстат України, 2009.
2. Україна. Закон. Про інноваційну діяльність № 40 від 4 липня 2002 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36.
3. Указ Президента України : “Про утворення Державного агентства України з інвестицій та інновацій” від 30 грудня 2005 р. № 1873/2005 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: gada.kiev.ua.
4. К. Кузнецов Інноваційний розвиток України в умовах кризи / К. Кузнецов // Зовнішньоекономічний кур'єр. – № 5-6. – 2009. – С. 20-22.
5. Carlsson B. Internationalization of Innovation Systems: A Survey of the Literature / B. Carlsson // Paper to the conference devoted to Keith Pavitt's memory. SPRU, the University of Sussex, Brighton, (UK). – 13-15 November. – 2003. - 25 p.

УДК 519.866:332.14

Артеменко В. Б.

ІНСТРУМЕНТАРІЙ КОМПЛЕКСНИХ ОЦІНЮВАНЬ ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Анотація. Розглядаються методологічні засади побудови системи моніторингу для належної інформаційно-аналітичної підтримки комплексних оцінювань ефективності соціально-економічного розвитку регіонів України на основі регіональних синтетичних індикаторів якості життя населення. Досліджено нові підходи до створення економіко-математичного та методологічного забезпечення даної системи.

Ключові слова: інформаційні та комунікаційні технології, регіональна аналітика, інформаційно-аналітична система соціально-економічного моніторингу розвитку регіонів

TOOLKIT OF COMPLEX ESTIMATIONS OF EFFICIENCY OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS OF UKRAINE

Summary. Methodological bases of construction of system of monitoring for appropriate information-analytical support of complex estimations of efficiency of social and economic development of regions of Ukraine on the basis of regional synthetic indicators of quality of life of the population are considered. New approaches to creation of economic-mathematical and methodological maintenance of the given system.

Keywords: information and communication technologies, regional analyst, information-analytical system for monitoring socio-economic development of regions

1. Вступ

Під час розроблення сучасної політики соціально-економічного розвитку регіонів актуальним є пошук відповідей на питання про те, як слід оцінювати пріоритети і стратегії, на базі яких єдиних критеріїв обґрунтовувати прийняття рішень органами управління на державному, регіональному та місцевому рівнях. Це передбачає цільове спостереження збільшення кількості соціально-економічних показників, удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення керівників і фахівців цих органів управління на основі побудови і використання комплексних (інтегральних) індикаторів.

Загальновідомо, що в інформаційно-аналітичному забезпеченні органів управління соціально-економічним розвитком регіонів особливе місце займає моніторинг. Про його місце та роль як основу підтримки прийняття управлінських рішень йдеться, зокрема, в Законі України “Про Національну програму інформатизації” [1] і Постанові КМУ “Про запровадження моніторингу результатів діяльності Кабінету Міністрів України та Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської і Севастопольської міських державних адміністрацій” [2].

Серед українських дослідників можна виділити вчених, що приділяють у своїх роботах основну увагу проблемам моніторингу регіонального розвитку в цілому [3, 4] і тих, хто займається моніторингом окремих аспектів розвитку територіальних систем [5, 6].

В аналізованих дослідженнях недостатньо уваги приділяється методології моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів на засадах стратегічних пріоритетів, які спрямовані на підвищення якості життя їхнього населення. Відсутня також єдність думок щодо показників моніторингу, інструментальних засобів для моніторингових оцінювань ефективності регіонального соціально-економічного розвитку.

На наш погляд, стратегічним завданням соціально-економічного розвитку регіонів є створення

міцних засад для послідовного підвищення якості життя населення. А тому сучасна методологія моніторингу ефективності соціально-економічного розвитку регіонів України повинна формуватися з урахуванням оцінювань інтегральних індикаторів якості життя їхнього населення.

Інтегральні індикатори якості життя населення широко застосовуються в теорії та практиці міждержавного аналізу. Так, протягом останніх років на базі IMD International (Institute for Management Development International, Лозанна, Швейцарія) на базі “Проекту світової конкурентоспроможності” (“World Competitiveness Project”) проводиться моніторинг макропоказників соціально-економічного розвитку майже п’ятдесяти країн світу. За результатами цього моніторингу проводиться різноаспектний порівняльний аналіз країн, будуються різні рейтинги, виявляються ключові тенденції. Одержані результати щорічно публікуються (у тому числі в Internet [7]) та обговорюються спеціалістами в Давосі на Всесвітньому економічному форумі. Серед основних показників (критеріїв), що відслідковуються, є показник “якість життя” (“Quality of Life”), оцінюваний фахівцями в десятибальній шкалі. Отож, у сфері між державного аналізу діє нині угода, що засвідчує як існування категорії “якість життя”, так і можливість її оцінювання щодо одної окремо взятої країни. Відомий досвід застосування цієї категорії і на рівні держави з урахуванням міжрегіонального аспекту [6, 8].

У роботі [10] висвітлено методологічні засади щодо формування системи соціально-економічного моніторингу розвитку регіонів України на підґрунті критеріїв якості життя їхнього населення. Тут йдеться про використання ідей факторного аналізу з метою побудови регіональних синтетичних індикаторів якості життя та їх практичного застосування на базі створення інформаційно-аналітичної системи соціально-економічного моніторингу розвитку регіонів (ІАС-СЕМРР).

Мета даної статті полягає в обґрунтуванні нових підходів до розроблення економіко-математичного і методологічного забезпечення системи СЕМРР, яке засноване на використанні методів багатовимірного статистичного й інтелектуального аналізу даних, а також інформаційних і комунікаційних технологій.

2. Економіко-математичне та методологічне забезпечення ІАС-СЕМРР

Огляд робіт, які присвячені аналізованій проблематиці, дозволяє зробити висновки про те, що: по-перше, теорія та практика міжрегіонального аналізу засвідчує як існування категорії “якість життя”, так і можливість її оцінювання на регіональному рівні; по-друге, забезпечити належний рівень оцінювання соціально-економічного розвитку регіонів України можна на основі сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.

аналізу, виявлення регульованих факторів, ранжування і класифікації регіонів.

На рис. 1 подається структурна схема інформаційно-аналітичної системи соціально-економічного моніторингу розвитку регіонів України.

З рис. 1 видно, що розроблення системи СЕМРР передбачається на засадах інформаційно-комунікаційних технологій, які ґрунтуються на концепції баз та сховищ даних (Data Warehousing), методах та засобах добування даних (Data Mining). Набір саме цих інструментів і складає ядро ІАС-СЕМРР, що дозволяє ефективно зберігати великі багатовимірні масиви даних і виявляти сховані правила та закономірності у цих масивах інформації.

Вибір методу залежить від типу наявних даних та від того, яку вихідну інформацію необхідно одержати. Ось деякі приклади можливих

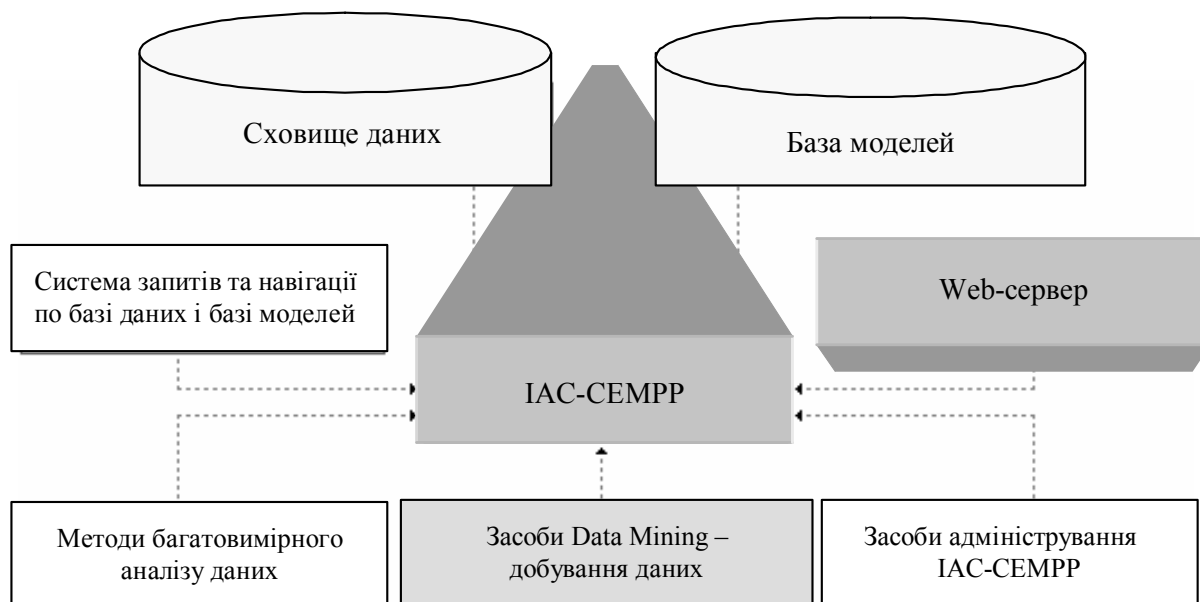


Рис. 1. Структурна схема ІАС-СЕМРР

Позитивними аспектами проаналізованих підходів, які варто врахувати під час створення ІАС-СЕМРР, є забезпечення її віддаленим користувачам доступу до результатів моніторингу за допомогою ресурсів Інтернету. Однак для кінцевих користувачів методологія побудови та методика практичного використання зведених показників соціально-економічного розвитку регіонів є закритою. Невизначеною залишається і цільова аудиторія, на яку орієнтовані результати моніторингу.

Під ІАС-СЕМРР розуміємо систему збирання, оброблення, збереження та передачі даних про стан і тенденції соціально-економічного розвитку регіонів України, призначену для спеціально організованого цільового систематичного спостереження, побудови, оцінювання та прогнозування ключових показників-індикаторів ефективності соціально-економічного розвитку регіонів з метою їх

методів ІАС-СЕМРР: класифікація, множинна регресія, факторний аналіз, аналіз часових рядів і прогнозування, нейронні мережі та ін.

Система СЕМРР має складатися принаймні з 5-ти компонентів:

- бази (або сховища) вхідних статистичних даних і результатів соціологічних опитувань щодо стану та тенденцій соціально-економічного розвитку регіонів України з ефективною системою управління базою даних (СУБД);
- бази моделей, до складу якої входять моделі побудови і прогнозування синтетичних індикаторів якості життя населення регіонів;
- математичного та програмного забезпечення системи, у тому числі методів та засобів багатовимірного статистичного й інтелектуального аналізу даних;

- регіональної аналітики та методологічної інформації щодо практичного використання інструментальних засобів інформаційно-аналітичної системи соціально-економічного розвитку регіонів і результатів міжрегіонального аналізу;

- комплексу засобів адміністрування і підтримки генерації бази моделей, планування комп'ютерних експериментів на основі різних сценаріїв соціально-економічного розвитку регіонів, оброблення результатів цих експериментів.

Цілком зрозуміло, що обидві бази повинні мати гнучку систему навігації щодо даних і моделей, яка б забезпечувала формування необхідних зрізів даних і побудову запитів для зручного підлаштування (інтеграції) їх під певну модель. Засоби адміністрування мають охоплювати генератори алгоритмів для побудови бази гнучких моделей. Тому необхідно розробити адаптивні алгоритми, які б дозволяли просто і наочно описати будь-який експеримент. Зокрема, простим повинно бути завдання провести аналітичні та прогнозні розрахунки зазначених індикаторів на підставі одних і тих же даних для різних моделей та порівняти як результати розрахунків, так, можливо, і самі моделі. І навпаки, на засадах однієї моделі, але з використанням різних даних зробити розрахунки і порівняльний аналіз ефективності соціально-економічного розвитку регіонів.

У розглянутому варіанті ІАС-СЕМРР представляє, по суті, приклад систем підтримки прийняття рішень, створення і запровадження яких у регіональному управлінні передбачає Національна програма інформатизації [1].

Отож розроблення ключових компонентів ІАС-СЕМРР може проводитися за такими напрямками.

1. Для 1-ої компоненти розробити базу (чи сховище) даних “Соціально-економічні показники регіонів України” (БД).

БД може бути представлена (як один із варіантів) об'єктно-реляційними нормалізованими таблицями, що складаються з набору базових статистичних показників якості життя населення регіонів. Організація збереження даних має бути забезпечена у вигляді такого п'ятизначного кортежу – “регіон, показник (ознака), час (рік, квартал, місяць), значення, джерело”. БД повинна мати вбудовані функції, що спрямовані на реалізацію визначених перетворень і дій над таблицями: транспонування, сортування, обчислення мінімуму, максимуму та середнього, побудова графіків, експорт/імпорт даних та ін. Щоб забезпечити формування запитів користувачів треба розробити систему таких довідників (класифікаторів): регіонів, соціально-економічних показників, джерел, часових інтервалів. Для прикладу, каталог джерел соціально-економічних показників може вміщувати

систематизований набір карток, які висвітлюють інформацію і коментарі про публікацію джерела, дані з якого були внесені до бази даних, електронні адреси джерел у мережі Інтернет.

2. Розробити концепцію створення блоку вихідної регіональної аналітики та методології моніторингу, який для скорочення можна найменувати “блок РАМ”. У даній концепції для підтримки прийняття рішень у сфері управління соціально-економічним розвитком регіонів мають бути збалансовані: фактичні ресурси, потреби певних користувачів аналітичної і методологічної інформації, можливості зручного підключення до системи нових компонентів.

Кожний компонент РАМ, який для стислості можна називати тематикою чи розділом, має бути специфікованим під конкретні типи прикладних задач. Він повинен охоплювати результати регіональної аналітики і методологічну інформацію, представлені, наприклад, як гіпертекстовий документ.

Необхідно розробити підходи до створення клієнт-серверних додатків для Інтернету, які інтегровані з базою даних веб-сайту. Сторінки цього сайту мають вміщувати, зокрема, табличні дані та текстовий опис регіональної аналітики, а також графіку. Будь-який зміст веб-сторінки має бути керованим БД на засадах її динамічної генерації. Пошук тематики можна підтримувати з використанням тематичного каталогу. Тому варто забезпечити віддаленим користувачам належний доступ до веб-сайту ІАС-СЕМРР.

3. Визначити програмне та математичне забезпечення системи СЕМРР на основі використання концепції сховищ даних (Data Warehousing), оперативного аналізу розподіленої багатовимірної інформації (OLAP) та методів добування даних (Data Mining).

Розроблення математичного і програмного забезпечення ІАС-СЕМРР може ґрунтуватися на відповідних підходах. На сучасному ринку прикладних пакетів статистичного аналізу провідну роль займає американська компанія StatSoft, продуктом якої є система *STATISTICA*. Вона дозволяє реалізувати майже всі компоненти, що необхідні для побудови ІАС-СЕМРР, а саме: *STATISTICA* Data Miner – універсальний засіб аналізу даних і створення готових звітів. Важливою перевагою *STATISTICA* є підтримка взаємодії між її методами багатовимірного аналізу даних і основними СУБД.

Альтернативою *STATISTICA* може бути система Deductor, яка створена компанією BaseGroup (Росія). Вона сформована з модулів, які призначені для певного класу задач: оперативна аналітична обробка даних (OLAP-технології) для представлення інформації в зручній для користувача формі;

аналіз даних на базі штучних нейронних мереж; аналіз даних на основі дерев рішень та ін.

Серед елементів ІАС-СЕМРР (див. рис. 1) ключову роль відводиться Web-серверу. Він працює за протоколами TCP/IP і, як видно з рис. 2, використовує таке спеціальне програмне забезпечення: http-сервер Apache, сервер баз даних MySQL, скрипт-мову програмування PHP.

На рис. 2 видно, що Web-сервер виконує низку функцій ІАС-СЕМРР, які передбачають висвітлення регіональної аналітики та методологічну підтримку користувачів цієї системи.

Насамперед йдеться про ефективність використання ІАС-СЕМРР, на яку впливатиме низка факторів, обумовлених неготовністю керівників і спеціалістів органів регіонального управління застосовувати інструментальні засоби даної системи. За таких умов, ймовірно, політика запровадження ІАС-СЕМРР може не дати бажаного ефекту.

Очевидно, що дистанційна підтримка надбання знань і практичних навичок на основі сучасних інформаційно-комунікаційних технологій має характер інтерактивної взаємодії між Web-сервером ІАС-СЕМРР та певними фахівцями регіональних органів управління на державному та місцевому рівнях.

Дистанційні курси висвітлюють теоретико-методологічні основи побудови та використання синтетичних індикаторів якості життя, на підставі яких можна оцінювати ефективність соціально-економічного розвитку регіонів України.

Отож, упровадження інформаційно-комунікаційних технологій для корпоративного навчання користувачів ІАС-СЕМРР є виправданим кроком. Такий підхід дозволить економити кошти і навчати без відриву від основної діяльності користувачів е-матеріалів та дистанційних курсів як одержувати знання і практичні навички в оціню-

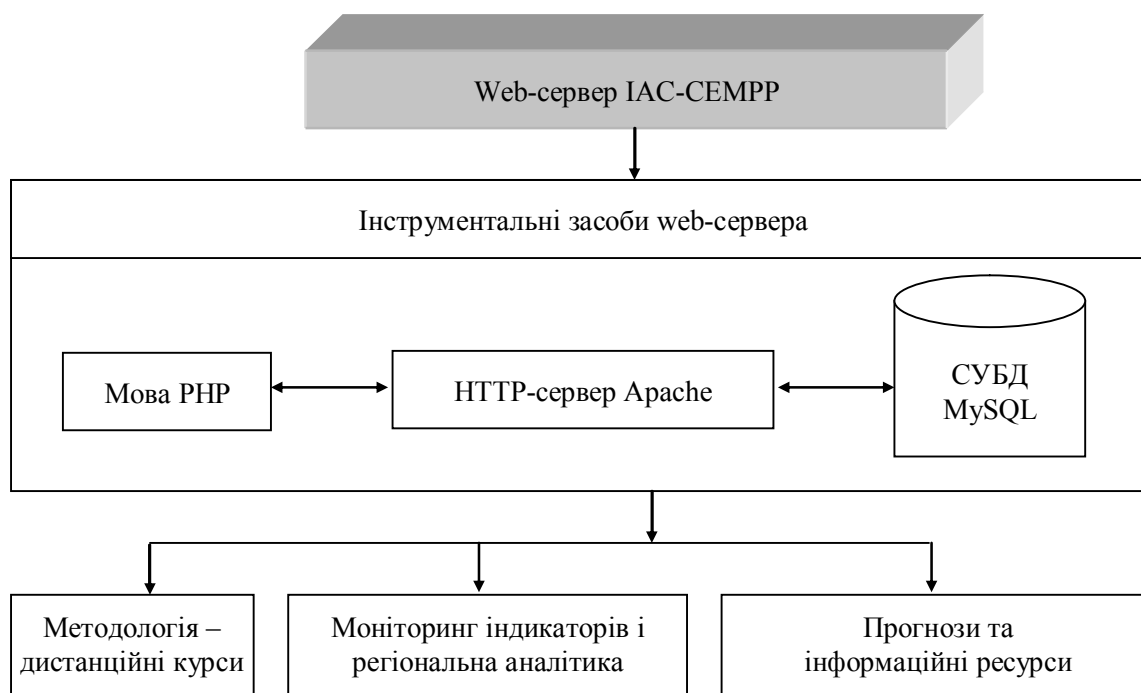


Рис.2. Архітектура Web-серверу ІАС-СЕМРР

З метою підтримки розв'язання питань щодо ефективного впровадження інформаційно-аналітичної системи СЕМРР на Web-сервері доцільно розмістити електронні матеріали і дистанційні навчальні курси, які забезпечуватимуть віддаленим користувачам ознайомлення з можливостями системи та підтримку надбання для них знань і навичок через головну сторінку ІАС-СЕМРР (рис. 3).

ванні ефективності соціально-економічного розвитку регіонів на засадах інструментальних засобів ІАС-СЕМРР.

Зазначимо, що дистанційні освітні технології є надзвичайно гнучкими і передбачають персоналізований підхід до кожного віддаленого користувача, який зможе на цих засадах обирати найбільш зручні для себе темпи і місце навчання [11].



Рис. 3. Головна сторінка Web-серверу ІАС-СЕМ

Можливі результати комплексних оцінювань ефективності соціально-економічного розвитку регіонів України представлено через основне меню ІАС-СЕМРР (категорія підтримки “Моніторинг індикаторів” – рис. 3) у вигляді графіків на рис. 4 і рис. 5. Ці графіки відображають результати класифікації регіонів України і тенденції поведінки одного з групових індикаторів якості життя населення.

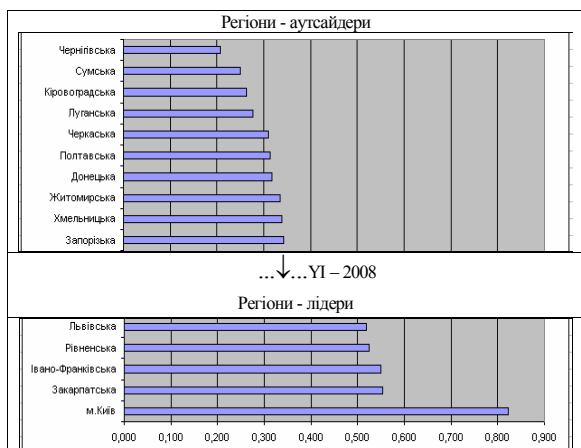


Рис.4. Класифікація регіонів за синтетичним індикатором – якість населення

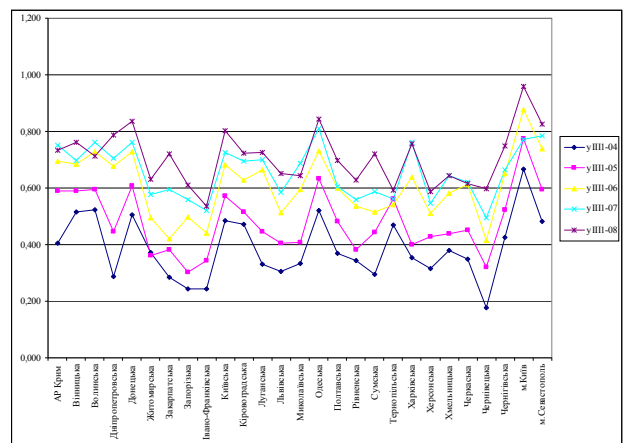


Рис.5. Тенденції поведінки групового індикатора уШІ – зайнятості та умов праці населення

Приклади практичного використання засобів інформаційно-аналітичної системи соціально-економічного моніторингу розвитку регіонів представлені в роботах [9, 10], а методологічні та методичні підходи щодо запровадження технологій дистанційного навчання в освітній діяльності висвітлюються в роботі [11].

3. Висновки

Розглянуті методологічні засади щодо комплексних оцінювань ефективності соціально-економічного розвитку регіонів України на основі створення і впровадження системи моніторингу дозволяють зробити такі висновки і узагальнення.

1. Запропоновані методологічні підходи щодо створення ІАС-СЕМРР, її математичного та програмного забезпечення, а також напрями методологічної підтримки користувачів системи СЕМРР спрямовані, по-перше, на об'єктивне та комплексне оцінювання ефективності соціально-економічного розвитку як регіонів у цілому, так і районів та міст обласного підпорядкування, і по-друге – попередження та запобігання небажаному розвитку процесів у соціальній та економічній сферах регіональних систем.

2. Апробація запропонованих підходів до створення ІАС-СЕМРР вказує на те, що на їхньому підґрунті можна забезпечити з використанням розробленої системи синтетичних індикаторів якості життя визначення як регіонів лідерів та аутсайдерів, так і регіонів, які на конкретний період мають найбільш виразну динаміку (позитивну чи негативну).

3. На підставі моніторингових оцінок можна встановлювати черговість і пріоритети щодо розподілу субвенцій, матеріальних та фінансових ресурсів, які мають у своєму розпорядженні держава та органи місцевого самоврядування для підтримки регіонального розвитку.

4. За умови належної побудови запропонованих синтетичних індикаторів якості життя їхнє спостереження засобами ІАС-СЕМРР може слугувати для корегування пріоритетів і завдань у сфері забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів України. Порівняльний аналіз цих синтетичних індикаторів дозволить оцінювати успіх (ефективність) уряду, політиків та органів місцевого самоврядування щодо забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів.

5. Однією з основних і необхідних умов, яка забезпечує впровадження системи соціально-економічного моніторингу розвитку регіонів є формування світогляду людей. Він має ґрунтуватися на систематизації і засвоєнні знань з оцінювання ефективності соціально-економічного розвитку регіонів. Саме тому використання дистанційних освітніх технологій для підготовки користувачів ІАС-СЕМРР є виправданим кроком, оскільки дозволить економити кошти та навчати дистанційно (без відриву від основної діяльності) певних фахівців як добувати знання і навички для підтримки оцінювання ефективності соціально-економічного розвитку регіонів України.

Перспективами подальших досліджень є розроблення наступних компонентів ІАС-СЕМРР:

- бази або сховища даних – “Соціально-економічні показники регіонів України”;

- бази моделей, що складається з моделей побудови, прогнозування та аналізу синтетичних індикаторів якості життя населення, які ґрунтуються на застосуванні визначених методів і засобів багатовимірного статистичного та інтелектуального аналізу даних;

- блоку вихідної регіональної аналітики та методологічної інформації щодо використання ІАС-СЕМРР і результатів міжрегіонального аналізу;

- комплексу засобів адміністрування і підтримки генерації бази моделей, планування комп'ютерних експериментів на основі різних сценаріїв соціально-економічного розвитку регіонів, оброблення результатів цих експериментів;

- дистанційних освітніх технологій, спрямованих на ознайомлення з можливостями інформаційно-аналітичної системи соціально-економічного моніторингу розвитку регіонів України і підтримку прийняття конкретних управлінських рішень її віддаленими користувачами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Україна. Закон. Про Національну програму інформатизації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vpf.kiev.ua/book/nac_inform_book.pdf

2. Постанова КМУ (від 06.04.2005р. № 263) “Про запровадження моніторингу результатів діяльності Кабінету Міністрів України та Ради міністрів АРК, обласних, Київської і Севастопольської міських державних адміністрацій” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=263-2005-%EF>

3. Галіцин В. К. Моделі та технології систем моніторингу в економіці: автореф. дис. д-ра екон. наук / Київ. нац. економ. ун-т / В. К. Галіцин. – К., 2001. – 31 с.

4. Концептуальні основи статистичного моніторингу / [Д. Д. Айстраханов, М. В. Пугачова, В. С. Степашко та ін. ; за ред. М. В. Пугачової]. – К.: ІВЦ Держкомстату України. – 2003. – 343 с.

5. Моніторингові оцінювання складних соціально-економічних явищ розвитку регіону // НАН України. Інститут регіональних досліджень НАН України [за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. Я. О. Побурка]. – Львів, 2006. – 306 с.

6. Башнянин Г. І. Моніторинг якості життя населення: концептуальні основи соціально-економічного вимірювання / Г. І. Башнянин, Л. В. Ноздріна, О. М. Свінцов. – Львів: Вид-во Львівської комерційної академії, 2005. – 142 с.

7. World Competitiveness Yearbook // Web-site of Institute for Management Development International (Lausanne, Switzerland): <http://www.imd.ch>

8. Айвазян С. А. К методологии измерения синтетических категорий качества жизни населения / С. А. Айвазян // Экономика и мат. методы. – 2003. – Т.39. – № 2. – С. 33-53.

9. Артеменко В. Б. Моделирование комплексных оценок эффективности социально-экономического развития регионов в контексте критериев качества жизни населения / В. Б. Артеменко // Вісник Львів. ун-ту. – Серія прикладна математика та інформатика. – 2005. – Вип. 10. – С.59-70.

10. Артеменко В. Б. Система моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів України / В. Б. Артеменко // Вісник ЛКА. – Серія економічна. – Вип. 28. – Львів: Видавництво ЛКА, 2008. – С.29-38.

11. Артеменко В. Б. Дистанційні технології та курси: створення і використання в освітній діяльності: монографія / В. Б. Артеменко, Л. В. Ноздріна, О. Б. Зачко ; [за заг. ред. В. Б. Артеменка]. – Львів: Видавництво ЛКА, 2008. – 297 с.

УДК 001.8:332.12(477)

Полякова Ю. В.

ВПРОВАДЖЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРИНЦИПІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

Анотація. Стаття присвячена дослідженню засад формування інноваційної політики країн ЄС, зокрема на регіональному рівні. На основі отриманих результатів запропоновано низку заходів для адаптації досвіду країн ЄС в українських регіонах.

Ключові слова: інноваційний розвиток, інноваційна діяльність, науково-технічна діяльність, регіональна інноваційна політика

Polyakova Y.

INTRODUCTION OF EUROPEAN PRINCIPLES OF INNOVATIVE ACTIVITY: EXPERIENCE FOR UKRAINE

Summary. The article is devoted to investigation of principles of forming innovative policy in European countries, on the regional level specifically. The complex of measures for adaptation of experience European countries in the Ukrainian regions is proposed on the basis of received results.

Keywords: innovative development, innovative activity, science and technical activity, region innovative policy

1. Вступ

Серед основних тенденцій інноваційного розвитку ЄС сьогодні виділяють формування інноваційної економіки (економіки, заснованої на знаннях), інтелектуалізація та інформатизація суспільства, зростання ролі інновацій як фактору підвищення конкурентоспроможності, перенесення центру інноваційної політики на рівень регіонів, створення спільного Європейського дослідницького простору.

Питання інноваційного розвитку України, зокрема аналіз існуючих проблем, створення фінансової бази, розробка заходів стимулювання інноваційної активності та технологічного розвитку,

законодавчо-нормативне й інституційне забезпечення зазначених процесів постійно знаходять відображення у працях вітчизняних вчених. Дослідженнями цих питань займаються О. Амоша [1], А. Гальчинський [4], В. Геєць [4], В. Денисюк [5], Ю. Макогон [7], Л. Федулова [14], у Львівській комерційній академії – А. Мокій [8], Н. Черкас [16], Л. Яремко [17]. Проте, на нашу думку, проблеми адаптації європейських принципів інноваційної діяльності потребують подальшого вивчення.

2. Результати дослідження

На даний час у ЄС сформувалося усвідомлення того, що “регіони є двигуном економічного розвитку, який базується на дослідженнях, техніці

та інноваціях”. Інноваційна політика включає в себе стандартні інструменти підтримки інноваційної діяльності та затвердження рамкових програм, що покликані сприяти інноваціям. В останні роки формування регіональної політики ЄС відбувається на трьох рівнях – регіональної, федеративної та наднаціональної політики.

Таким чином, регіональна політика ЄС набуває структурного, а не розподільчого характеру. Федеральний уряд відіграє домінуючу роль у фундаментальних дослідженнях і підготовці кадрів, а регіони все активніше проводять у життя політику поширення інновацій. У Великобританії регіони Східного Мідленда, Північного сходу, Уельс і Шотландія мають власну інноваційну стратегію й активно беруть участь у інноваційних програмах ЄС [2, с. 93].

Міжнародна практика свідчить, що якщо у ВВП країни частка інноваційної продукції складає менше 20%, то національна продукція втрачає конкурентоспроможність. Так, середньоєвропейський показник складає 25-35%, а в Китаї сягнув 40%, для порівняння в Україні зростання ВВП на основі нових технологій дорівнює лише 0,7% [3]. Тому, на нашу думку, врахування принципів інноваційної діяльності у країнах ЄС, особливо на рівні регіонів, було б доцільним при формуванні подальшої траєкторії інноваційного розвитку України. Отже, метою статті є аналіз принципів інноваційної діяльності країн ЄС та розробка напрямів їх адаптації в Україні, зокрема на регіональному рівні.

цій меті слугує також державна підтримка бізнес-інкубаторів, звичайно створюваних при університетах.

Загалом співвідношення різних інструментів в окремих країнах відрізняється. Найбільш яскраво характеризує науково-технічну та інноваційну діяльність країни такий показник як фінансування.

Як показує статистика, у 2005-2006 рр. значення показника наукоємності ВВП у країнах ЄС-27 становило 1,84%. Найвищий показник – у Швеції (3,73%) і Фінляндії (3,45%). Вища за середню в країнах ЄС наукоємність ВВП у Німеччині (2,51%), Австрії (2,45%), Данії (2,43%) та Франції (2,12%). Лісабонська стратегія для країн ЄС визначає пріоритетом досягнення 3% наукоємності ВВП, зрушенням у цьому напрямі стало відставання ЄС від США та Японії у глобальному контексті (3,2% та 2,62% відповідно). Цим же документом передбачено, що бізнес-сектор (або підприємницький) економіки буде фінансувати дві третини витрат на НДДКР. Наприклад, у США частка приватного сектора у витратах на НДДКР складає 68,2%, а у ЄС – 56,3%. У межах ЄС у Люксембурзі найвища питома вага бізнес-сектору (79,7%) у фінансуванні витрат на виконання НДДКР, а також у Німеччині (67,6%) та Фінляндії (66,9%).

Звернемося до аналізу інноваційного розвитку України, де останнім часом спостерігаються негативні тенденції. Слід зазначити, що фінан-

Таблиця 1

Джерела фінансування наукових та науково-технічних робіт в Україні

	1995	2000	2005	2007	2008
Всього, тис грн	651962,0	2046339,0	5160399,8	6149231,5	8024758,9
Держбюджету	244896,1	614513,5	1711174,5	2815425,2	3909777,6
Кошти місцевих бюджетів			26473,6	22476,1	39923,1
Позабюджетних фондів	53925,2	18582,4	24937,6	18273,4	38143,5
Власних коштів	14582,5	61294,6	338484,8	521078,7	592523,9
Коштів замовників підприємств, організацій України	233375,9	785788,4	1680100,3	1725742,8	2072199,8
іноземних держав	101916,3	477079,1	1258037,9	978702,2	1254902,1
Інших джерел	3266,0	89081,0	121191,1	67532,9	117288,9

За: [9, с. 95]

У провідних країнах ЄС діють державні програми підтримки створення університетськими й інститутськими вченими власних інноваційних підприємств із виходом з організаційної структури,

сування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт в Україні у 2008 р. за рахунок державного бюджету збільшилося на 7,6% і становило 3909,8 млн грн Одночасно фінансування за

рахунок інших джерел скоротилося. Так, за рахунок вітчизняних замовників – на 7,0%, у тому числі організацій державного сектору економіки – на 6,9%, підприємницького – на 7,4%, за рахунок власних коштів – на 11,9% і за рахунок іноземних джерел – на 0,7%. Частка загального обсягу фінансування витрат у ВВП дорівнювала 0,84%, у тому числі коштів державного бюджету – 0,41%. Виявлені тенденції показують розходження у фінансуванні зазначених процесів у країнах ЄС та України. Джерела фінансування наукових і науково-технічних робіт в Україні показані у табл. 1.

В Україні майже кожне підприємство спрямовувало кошти на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, майже кожне четверте – на виконання внутрішніх НДР, кожне сьоме – на придбання зовнішніх результатів НДР, кожне десяте – на інші зовнішні знання або придбання технологій (табл. 2).

Слід погодитися із твердженням, що неоліберальна інноваційна політика держави обумовлює слабкі позиції України на світовому ринку високотехнологічної продукції та послуг [14, с. 32]. Наприклад, частка високотехнологічної продукції у

Таблиця 2

Інноваційна активність промислових підприємств за напрямками проведених інновацій

Кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю	2005		2007		2008	
	всього	питома вага	всього	питома вага	всього	питома вага
	1193	11,9	1472	14,2	1397	13,0
з них витрачали кошти на:						
дослідження і розробки	317	3,2	376	3,6	361	3,4
внутрішні НДР	285	2,7	267	2,5
зовнішні НДР	144	1,4	152	1,4
придбання нових технологій	113	1,1	120	1,2	107	1,0
з них придбання машин, обладнання, інших основних засобів	549	5,5	898	8,7	813	7,6

Загальний обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій, в Україні у 2008 р. зменшився на 1,3% і становив 8538,9 млн грн (його частка у ВВП - 0,9%). Також обсяг виконаних фундаментальних досліджень впав на 0,7% і склав 1927,4 млн грн, обсяг науково-технічних розробок та науково-технічних послуг зменшився на 4,1% та 0,5% відповідно, проте обсяг прикладних досліджень збільшився на 5,7% і у 2008 р. склав 1545,7 млн грн [9, с.194].

Загалом на сьогоднішній день інноваційний розвиток країни – це результат спільних зусиль як держави, так і підприємницького сектора, хоча у багатьох системах важливу роль стали відігравати іноземні капіталовкладення. На думку фахівців, держава, формуючи інституційні основи економічної системи, повинна прагнути підтримати таке співвідношення: держава бере на себе більшу частину витрат, що відносяться до фундаментальної науки, оскільки вона формує конкурентоспроможність країни та її подальший розвиток, а приватний капітал є основною рушійною силою в області подальших прикладних розробок [13, с. 180].

У 2008 році інноваційною діяльністю у промисловості України займалися 1397 підприємств, або 13% (проти 1472 та 14,2% у 2007 році). У США, Японії, Німеччині та Франції цей показник дорівнює 70-80% [10, с. 45].

товарному експорті з Китаю становить 20%, для порівняння, в Україні – 0,9% [6, с. 35].

У 2008 р. інноваційну продукцію реалізували 993 підприємства. Їх обсяг становив 45,8 млрд грн або 5,9% загального обсягу промислової продукції. Найбільшу активність проявляють такі галузі: машинобудування, целюлозно-паперова та видавнична, металургійна та виробництво готових металевих виробів. Кожне третє підприємство поставляло продукцію, що була новою для ринку України (загальний обсяг – 14,7 млрд грн), з них 148 підприємств експортувало свою продукцію в обсязі 6,2 млрд грн. Для активізації інноваційної діяльності 257 підприємств придбали 603 технології в Україні та 232 – за її межами.

3. Емпіричне оцінювання

Нами проведено кластерний аналіз з метою групування регіонів України за показниками, що характеризують науково-технічну та інноваційну діяльність, а саме: кількість організацій, що виконують наукові і науково-технічні роботи (x1); чисельність працівників наукових організацій (x2); чисельність виконавців наукових та науково-технічних робіт (x3); фінансування наукових і науково-технічних робіт у тис грн (x4); обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій у тис грн (x5); кількість промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю (x6); витрати на інноваційну діяльність

Вхідні дані для проведення кластерного аналізу - показники науково-технічного та інноваційного розвитку регіонів України

Регіони	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13
АР Крим	49	3449	2472	140972	143795,6	40	225614,2	30	73	48	24	280076,6	587
Вінницька	25	1208	975	50624	52665,1	50	133751,2	44	58	91	13	119596,8	820
Волинська	13	306	291	16771,3	17180	24	232864,2	22	16	10	8	2139190,3	140
Дніпропетровська	88	11844	9679	723977,9	790142,2	63	1355469,9	52	58	136	49	3229127,8	4242
Донецька	69	10064	8371	447753,7	478551,9	83	2740368,4	75	114	150	64	7411866,3	6359
Житомирська	10	510	428	21347,1	22154,5	41	48563,7	40	30	24	39	201801,9	200
Закарпатська	20	929	761	23128,2	20625,7	31	14020	26	13	22	32	151959,9	132
Запорізька	35	6108	5274	422382,1	459345,2	36	202485	35	257	148	29	5345223,3	1749
І-Франківська	27	1094	912	56302,8	50900,8	92	501023,3	73	35	56	34	598145,4	775
Київська	35	3612	2832	180353,7	181185,3	62	132997,9	49	34	122	39	617820,4	405
Кіровоградська	12	447	415	23889,1	24167,8	39	40647,2	30	31	63	35	426896,4	186
Луганська	52	2516	2072	118006,2	120855,5	59	2178970,6	57	45	51	34	12393336,5	1408
Львівська	79	6474	5214	283842	288669,1	101	296662,2	71	54	138	38	627079,7	1476
Миколаївська	51	3059	2687	224533,8	272175,5	55	341987,3	26	20	26	22	174427,1	449
Одеська	67	4658	3905	186909,9	182336,9	49	272492,8	42	33	50	44	382600,8	1433
Полтавська	24	1271	1094	51785,4	54600,8	47	180404,6	35	26	90	33	256048,1	736
Рівненська	14	378	313	15347,6	15444,4	29	198580,3	29	20	16	9	109438,6	183
Сумська	24	3270	2921	128749,4	128299,1	30	97202,4	28	77	169	12	1079300,3	503
Тернопільська	14	423	332	13652,6	14669,9	43	62730,7	35	30	89	24	262375,8	281
Харківська	217	23890	19708	1343656	1418960	110	274835	97	95	167	124	2884701,4	3470
Херсонська	23	1069	940	35495,2	38323,6	28	79371,3	20	61	95	23	257937,8	277
Хмельницька	6	127	121	8288	8265,2	16	179490,7	15	16	8	20	58858,5	99
Черкаська	30	1533	1258	56600,1	55965,2	37	15534	34	23	57	24	2665671,9	171
Чернівецька	22	1175	1019	27789,6	29797,3	30	31855,1	21	11	79	24	220276	235
Чернігівська	22	785	683	39398,1	38214	42	385723,5	29	34	58	22	394213,6	157
м. Київ	338	57607	45938	3266114	3498119	155	1769481,7	140	381	477	198	3530058,3	10186
м. Севастополь	12	1893	1511	117089,6	133529,7	5	1097,6	5	2	6	5	12131,5	173

у тис грн (x7); кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації (x8); кількість впроваджених нових технологічних процесів (x9); кількість освоєних у виробництві нових видів продукції (x10), кількість підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію (x11); обсяг реалізованої інноваційної продукції у тис грн (x12); чисельність творців (x13).

У результаті проведення аналізу за допомогою статистичного пакету Statistica 7 нами отримано граф-дерево поєднань регіонів України за рівнем розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності, а також конкретні кластери (групи) регіонів.

Розглянемо детальніше структуру кожного з отриманих кластерів (табл. 4.). Перший кластер – Донецька та Луганська області які згідно з отри-

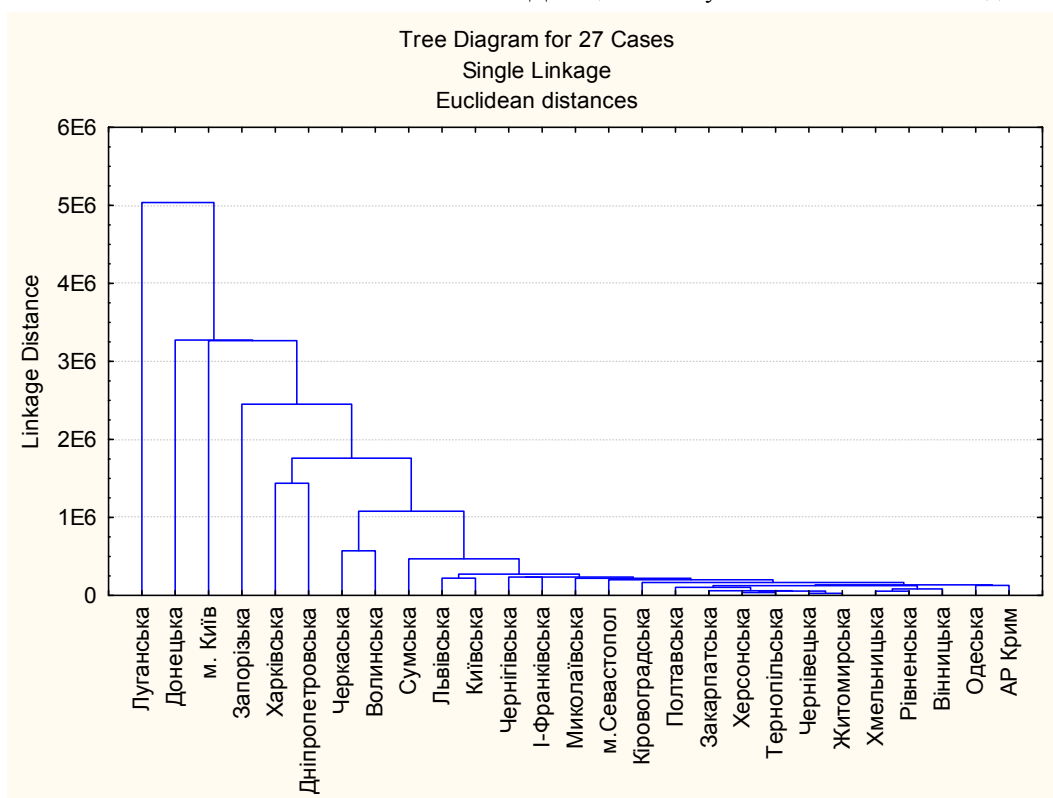


Рис. 1. Дерево-граф поєднань регіонів України за рівнем науково-технічної та інноваційної діяльності

маними даними знаходяться на одному рівні. Другий кластер – Дніпропетровська, Запорізька, Харківська області та місто Київ. Усі інші регіони увійшли до третього кластера.

Таблиця 4

Кластери – регіони України за рівнем розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності

Назва кластера	Регіони	Відстань від центра кластера
Регіони-лідери	Донецька область	698446,3
	Луганська область	698446,3
Регіони-послідовники	Дніпропетровська область	345492,8
	Запорізька область	635263,5
	Харківська область	298680,5
	м. Київ	782991,9
Основний масив	АР Крим	73894,6
	Вінницька область	113580,8
	Волинська область	448687,2
	Житомирська	98403,8
	Закарпатська	114314,2
	Івано-Франківська область	95949,6
	Київська область	47058,3
	Кіровоградська область	49757,8
	Львівська область	92160,1
	Миколаївська область	127185,2
	Одеська область	63670,6
	Полтавська область	75746,7
	Рівненська область	118746,1
	Сумська область	155791,5
	Тернопільська область	82831,3
	Херсонська область	79999,1
	Хмельницька область	132744,6
	Черкаська область	595116,3
	Чернівецька область	94796,1
Чернігівська область	73209,3	
м. Севастополь	150449,2	

Можна побачити, що на загальноукраїнському тлі виділяється група регіонів-лідерів, серед яких теж можна спостерігати певний розрив та значний за кількістю основний масив, куди увійшов 21 регіон, які, в свою чергу, є досить різноманітними як за розташуванням, домінуванням розвитку певних галузей господарства, так і загальним рівнем економічного розвитку.

Можна простежити аналогію, що ще на початку 20 століття у комюніке ЄС зазначалося, що

розрив у рівнях технологічного розвитку окремих регіонів ЄС значно перевищує розходження економічного порядку, які розділяють ці регіони. Тому соціально-економічний розвиток регіонів, що відстають, їх підтягування до середньо європейського рівня повинні узгоджуватися там з розвитком наукомістких виробництв і інноваційним розширенням сфери послуг [2, с. 86]. Такі висновки, на нашу думку, є доречними і для України.

4. Висновки

Загалом аналіз інноваційної політики країн ЄС дозволяє зробити такі висновки: інноваційна політика сформувалася у чітку систему довгострокових пріоритетів, є законодавчо оформленою як на державному, так і на наддержавному рівнях, напрацьовано конкретні інструменти та методи стимулювання інноваційного розвитку.

Для України, у зв'язку з цим, можна запропонувати низку заходів.

1. Запровадження системи державного субсидування наукових досліджень і розробок у пріоритетних сферах із одночасним збільшенням фінансування інноваційної діяльності підприємницьким сектором (у Великобританії збільшення фінансування НДДКР за рахунок приватного сектору відбувається за допомогою таких заходів як податковий кредит для малих та середніх фірм, розширення і уточнення робіт, що кваліфікуються як НДДКР).

2. Надання підтримки для створення науковцями з університетів й інститутів власних інноваційних підприємств, що відмежовуються від наукових установ та продовжують діяльність як самостійні суб'єкти. Такий підхід можна доповнювати й іншими заходами, зокрема, у країнах ЄС офіційно або неофіційно використовується так зване “звільнення для цілей досліджень” – традиційно університети звільняються від сплати мита за патентування винаходів, які вони використовують у своїх власних дослідженнях [15, с. 40].

3. Заснування у регіонах об'єктів інноваційної інфраструктури: інноваційних центрів, технопарків або інноваційних кластерів з урахуванням специфіки регіону, що на думку вітчизняних вчених, дозволяє уникати негативних коливань світової кон'юнктури. Наприклад, Софія-Антиполіс у Франції на зразок Силіконової Долини, залучає кваліфікованих фахівців з Франції та інших країн. Фірми згортають виробництво у Парижі та інших містах і переміщують їх до цього кластера.

4. Створення мережі інноваційних регіонів, що являють собою їх об'єднання в сфері розробки й обміну досвідом щодо застосування інноваційних стратегій. Такі центри у ЄС мають статус консультативних організацій, спеціалізуються на трансфері технологій, комерціалізації результатів НДДКР, поширенні інформації про інноваційну політику ЄС

та одержують допомогу від Єврокомісії з підприємства.

5. Участь вітчизняних суб'єктів, особливо з прикордонних регіонів, у Сьомій рамковій програмі ЄС за допомогою чого можна розвивати власний потенціал, проводити спільні дослідження, отримувати додаткові джерела фінансування.

Зрозуміло, що даний перелік заходів далеко не є вичерпним, оскільки для запровадження інноваційного розвитку економіки України та подолання проблем потрібна як реалізація загальнодержавної стратегії, врахування досвіду інших країн, зміна підходів на регіональному рівні, так і підвищення престижності наукової праці та результативності інноваційної діяльності, що може бути предметом подальших досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Амоша О. Механізми переходу економіки України на інноваційну модель розвитку / О. Амоша, С. Кацура, Т. Щетілова, В. Бурим, В. Вишневський. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2002. – 108с.
2. Андрощук Г. Інноваційна політика Європейського Союзу / Г. Андрощук, Р. Еннан // Наука та інновації. – 2009. – №5. – С. 85-97.
3. Архієреєв С. Підвищення ролі регіонів у випуску високотехнологічної та інноваційної продукції / С. Архієреєв, О. Попадинець. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.niss.gov.ua.
4. Гальчинський А. Інноваційна стратегія українських реформ / А. Гальчинський, В. Геєць, А. Кінах, В. Семиноженко. – К. : Знання України, 2002. – 336с.
5. Денисюк В. Оцінка інноваційної активності економіки країн та регіонів / В. Денисюк // Економічний часопис. – 2006. – №1-2. – С.47-50.
6. Лазарева Є. Дослідження закономірностей інноваційних перетворень в регіональній економіці / Є. Лазарева // Економіст. – 2009. – № 9. – С. 35-37.
7. Макогон Ю. Стратегія інноваційного розвитку України в контексті інтеграції до Європейського Союзу / Ю. Макогон, Є. Медведкін // Журнал європейської економіки. – 2008. – Том 7(№1). – С.43-56.
8. Мокій А. Диспропорції в інноваційному розвитку регіонів та шляхи їх усунення / А. Мокій // Вісник ЛКА. – Серія економічна, випуск 22. – Львів: вид-во ЛКА, 2006. – С. 195-199.
9. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник. – К. : Державний комітет статистики України, 2009. – 265 с.
10. Пічкур О. Інноваційний розвиток світової економіки та місце України у ньому / О. Пічкур. – Інтелектуальна власність. – 2009. – №7. – С.43-50.
11. Рудь Н. Т. Економіка та організація інноваційної діяльності : навчальний посібник / Н. Рудь. – К. : Кондор, 2007. – 394с.
12. Соловйов В. До діалектики інноваційної політики України / В. Соловйов, О. Попович // Науково-технічна інформація. – 2004. – № 1. – С.46-49.
13. Супрун В. А. Интеллектуальный капитал: главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке / В. Супрун. - М. : Книжный дом "Либроком", 2010. – 192с.
14. Федулова Л. Тенденції розвитку високотехнологічного сектору економіка України / Л. Федулова // Економіст. – 2009. – №1. – С. 32-36.
15. Хаустов В. Механізми трансферу технологій на національному та міжнародному рівнях / В. Хаустов // Економіст. – 2009. – №1. – С. 37-41.
16. Черкас Н. Технологічний експорт і динаміка економічного зростання в Україні / Н. Черкас // Міжнародна економічна політика. – 2006. – №4. – С.5-28.
17. Яремко Л. Регіональна науково-технічна політика та міжнародний трансфер технологій / Л. Яремко // Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: монографія / [за ред. З. С. Варналія]. – К.: НІСД, 2007. – С. 721– 751.

ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ЧИННИК ДИСПРОПОРЦІЙ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

***Анотація.** Розглядається проблематика прямого іноземного інвестування в економіку України з точки зору негативних наслідків цього процесу. Здійснено аналіз ситуації в Україні за допомогою моделі „залежної” економіки. Проведено емпіричне тестування наслідків притоку капіталу до галузей, що працюють на внутрішній ринок.*

***Ключові слова:** приплив капіталу, прямі іноземні інвестиції, модель „залежної економіки”, структура прямих іноземних інвестицій*

Vasylytsya O.

FOREIGN INVESTMENTS AS A FACTOR OF DISTORTIONS IN THE UKRAINE'S ECONOMY

***Summary.** This article is devoted to the problem of foreign direct investment in Ukrainian economy. The emphasis is made on negative aspects of foreign direct investment. Also this situation in Ukraine was depicted by “dependent” economy model. Capital inflow consequences to non-tradable goods production were empirically tested.*

***Keywords:** capital inflow, foreign direct investment, „dependent economy” model, foreign direct investment structure*

1. Вступ

Серед українських економістів спостерігається тенденція розглядати приплив іноземного капіталу як засіб для вирішення усіх кризових ситуацій в економіці. Так, загально визнаним є те, що інвестиції – це основа економічного зростання, причому не лише вкладення у виробничий сектор, а й інвестиції у сферу нематеріального виробництва. Однак, основною метою інвестицій є отримання прибутку, а не благодійні вкладення, спрямовані на розвиток певної країни. Як зазначає К. Паливода, фактично, інвестиціями вважаються будь-які вкладення фінансових активів, якщо вони принесуть прибуток їх власникові, не пов'язуючи його з тими наслідками, які має реальне втілення цих вкладень для економіки в цілому [1, с.74].

На сьогодні іноземні інвестиції намагаються залучити в економіку України в необмеженій кількості, будь-якими методами, не звертаючи уваги на можливі наслідки. Залучення якомога більшого обсягу інвестицій виглядає сумнівним з точки зору збереження стабільності економіки. Адже економіка країни може ефективно освоїти лише обмежену кількість фінансових ресурсів, а надлишок спричинить інфляційний тиск. Окрім того, важливу роль відіграє якісний чинник, а саме

– у яку сферу спрямовані інвестиційні надходження. Тенденції, які спостерігаються на міжнародному ринку прямих іноземних інвестицій можна окреслити наступним чином. ТНК та фірми з країн метрополій інвестують ті види виробництва, які є обслуговуваними щодо власної виробничо-господарської діяльності. А також відбувається іноземне інвестування небажаних для країни-донора виробництв із стратегічних та екологічних причин.

Серед дослідників, що займаються вивченням проблем іноземного інвестування можна виділити В. Новицького [2], К. Паливоду [1], Т. Вахненко [3], А. Мерзляка [4], З. Романову [5]. Ці дослідники акцентують свою увагу на дослідженні негативних сторін від іноземного інвестиційного процесу для приймаючих економік.

Саме тому, виходячи із поставленої проблеми, доцільним є проаналізувати якісну структуру прямих іноземних інвестицій, що надходять до України. Також можливим є моделювання впливу сучасної структури потоку іноземного капіталу на основні макроекономічні показники.

2. Структура прямих іноземних інвестицій в економіку України

За даними Держкомстату України станом на 1 жовтня 2009 р. до України надійшло 3948,3 млн

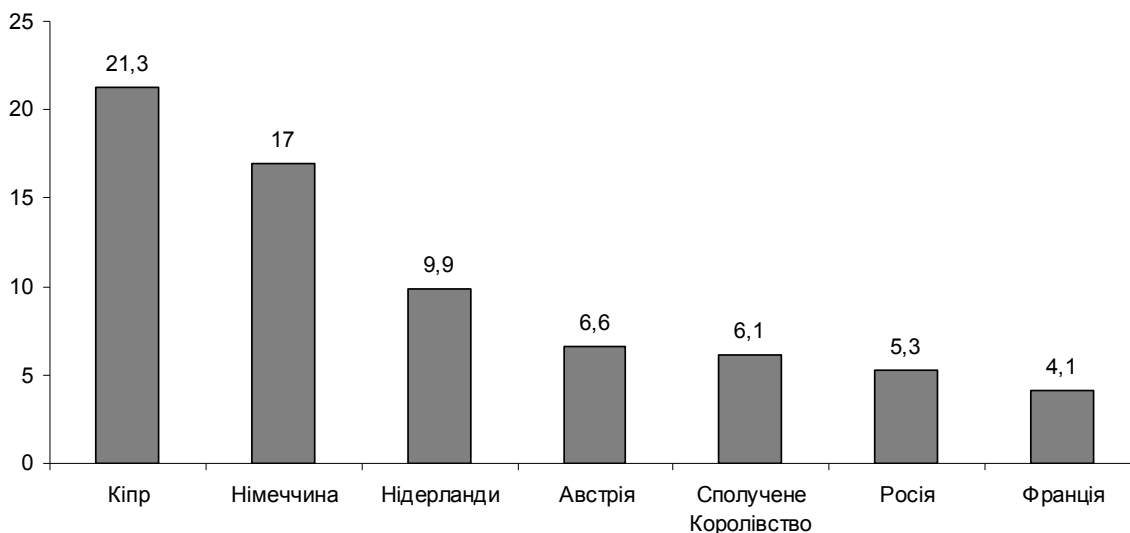


Рис.1. Географічна структура іноземних інвестицій в економіку України, у % до загального обсягу, станом на 1.10.2009 [6]

дол США прямих інвестицій. Головні країни-інвестори наведені на рис. 1. Лідируючі позиції Кіпру пояснюються офшорним статусом цієї країни. Тобто відбувається реінвестування раніше вивезеного вітчизняного капіталу, як правило одержаного злочинним шляхом.

Якщо розглянути структуру прямих іноземних інвестицій в Україну (рис. 2), то можна дійти висновку, що вони спрямовані в галузі швидкооборотні та високорентабельні.

товому ринку. Зокрема, перших п'ять лідируючих позицій займають внутрішньоорієнтовані галузі. Зрозуміло, що іноземні інвестори не зацікавлені у створенні для себе потужного конкурента на зовнішньому ринку. Тому саме на державному рівні слід формувати інституційний базис для залучення інвестицій у стратегічні галузі.

Фінансова сфера для іноземних інвесторів до початку світової фінансово-економічної кризи була досить привабливим об'єктом, оскільки став-

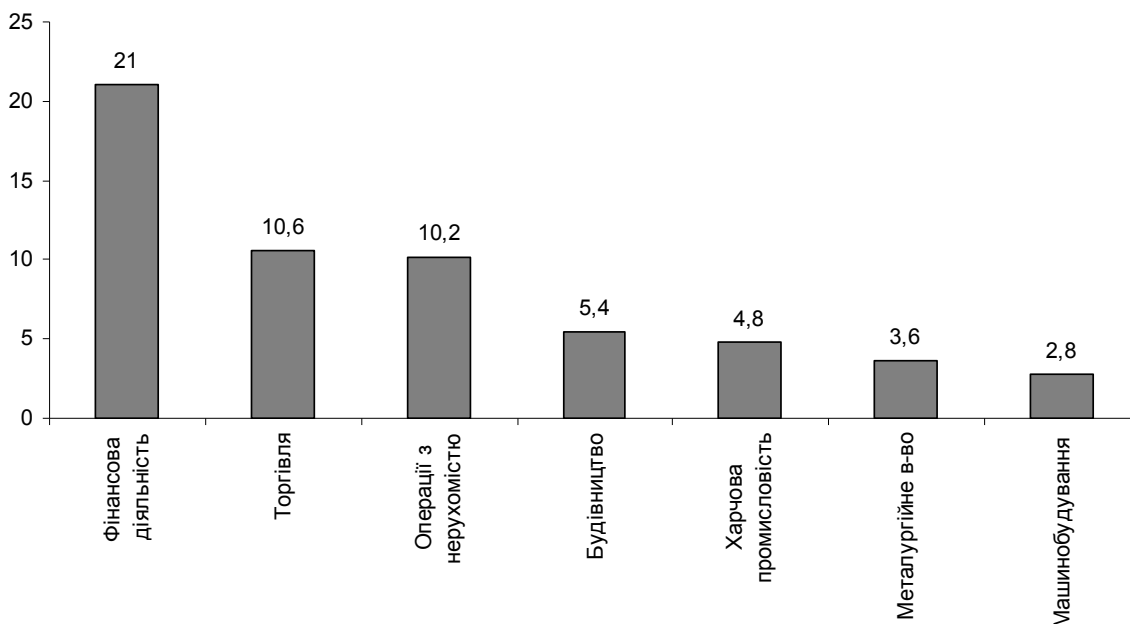


Рис. 2. Галузева структура прямих іноземних інвестицій в економіку України, у % до загального обсягу, станом на 1.10. 2009 [6]

Однак, ці галузі не є пріоритетними для розвитку економіки України, не здійснюють вагомого впливу на експортний потенціал країни та не підвищують його конкурентоспроможність на сві-

ки за кредитами були високими, спостерігався „бум” споживчого кредитування, збільшення доходів населення зумовило інтенсифікацію депозитних вкладень. Переважно іноземне інвестування відбу-

валосся шляхом поглинання українських банків, а іноземні інвестори мали доступ до дешевих кредитних ресурсів як у материнському банку, так і на міжнародному ринку. Вітчизняні високі кредитні ставки дозволяли отримувати значні прибутки. Тобто було створено всі умови для отримання банками надприбутків.

Подібна ситуація склалася у Латинській Америці в кінці ХХ століття. Відбувалася переорієнтація фінансових потоків з кредитування промисловості і базисної інфраструктури, не кажучи вже про високотехнологічне і наукомістке виробництво, що потребує великих інвестиційних вкладень, на більш дохідні, хоча більш ризикові фондові та біржові спекулятивні операції. Це зумовило фінансово-кредитні макроекономічні шоки, що охопили Аргентину, Уругвай, Бразилію, Парагвай. Фінансові проблеми були відчутні навіть у такій відносно стійкій у фінансовому плані країні як Чилі [5, с.15]. Тому, не можна стверджувати, що іноземні інвестиції відіграли головну роль у створенні кризових явищ у банківській системі України, однак посилили негативні наслідки у цій сфері.

Щодо роздрібною торгівлі, то місткий внутрішній ринок і тенденція до зростання обсягів споживання у супермаркетах та великих спеціалізованих магазинах призвела до активної діяльності іноземних інвесторів у цій сфері. Навіть у кризовий 2009 р. було здійснено купівлю Польським інвестфондом Abris Capital мережі „Барвінок”; власником мережі побутової техніки „Ельдорадо” стала чеська компанія PPF Group. Окрім того, на ринку діють такі мережі як „Фуршет”, 20% акцій якої належить французькому роздрібному гігантю Auchan; МЕТРО Кеш енд Кері Україна – із німецьким капіталом тощо.

У зв'язку з тим, що в останні декілька років формувалася „бульбашка” на ринку нерухомості, то це призвело до стрімкого розвитку будівельної галузі. Окрім того, у сприятливі передкризові роки відбувався стрімкий розвиток промисловості та бізнесу, що потребували розширення офісних та комерційних площ. Відсутність значних перешкод в отриманні іпотечного кредиту та збільшення доходів населення сприяла посиленню структурних диспропорцій і деформацій на ринку житлової нерухомості. Такі умови приваблювали як вітчизняних, так і внутрішніх інвесторів.

Харчова промисловість залишається привабливою для іноземних інвесторів завдяки стабільності споживання та стрімкому зниженні вартості активів. Так, нещодавно італійська Gruppo Campari за 18 млн дол США придбала в компанії „Оверлайн” Одеський завод шампанських вин. Американська компанія Coca-Cola орієнтовно за 2–3 млн дол США купила Запорізький завод безалкогольних напоїв. Французька Soufflet Group прид-

бала у групи „СКМ” Дніпропетровський пивоварний завод „Дніпро” (орієнтовна вартість 5–7 млн дол США) [7].

3. Притік іноземного капіталу в контексті моделі „залежної економіки”

Після огляду найбільш привабливих галузей для іноземних інвестицій доцільно було б розглянути яким чином інвестування у ці сектори впливатиме на економіку України. З цією метою доцільно використати модель „залежної” економіки. Згідно з цією моделлю в країні випускаються товари внутрішньої та зовнішньої торгівлі. Перші можуть продаватися лише на внутрішньому ринку (фінансові послуги, нерухомість), а другі експортуються на зовнішній ринок.

Нижче наведено формалізований вигляд моделі „залежної” економіки (рівняння 1-4):

$$Y^s = qQ^T(q) + Q^N(q), \quad (1)$$

$$Y^d = A(Y, g, r, \frac{M}{J}) + CA, \quad (2)$$

$$CA = Q^T(q) - D^T(q, A), \quad (3)$$

$$D^N(q, A) = Q^N(q), \quad (4)$$

де Y^s – сукупна пропозиція (у цінах товарів внутрішньої торгівлі), q – реальний обмінний курс, Q^T та Q^N – обсяги виробництва товарів зовнішньої і внутрішньої торгівлі, Y^d – сукупний попит (у цінах товарів внутрішньої торгівлі), A – абсорбція, Y – рівень внутрішнього доходу, r – процентна ставка, M/J – ефект добробуту, CA – сальдо поточного рахунку, D^N та D^T – обсяги споживання товарів внутрішньої та зовнішньої торгівлі.

Розміщення ПІП переважно у секторі Q^N (сектор товарів внутрішньої торгівлі) було і є характерною рисою країн, що розвиваються, а також перехідних економік. Дане залучення іноземних інвестицій неодноразово зумовлювало „перегрів” економіки і хронічні диспропорції платіжного балансу.

Припустимо, що економіка перебуває у стані макроекономічної рівноваги (т.А на рис.3). Реальний обмінний курс q_0 обумовлює структуру сукупного попиту та пропозиції. За умови незмінних порівняльних цін надходження іноземного капіталу переважно у сектор Q^N видозмінює трансформаційну криву ($TN \rightarrow T^N$) і виробничу програму (т. В), оскільки відбувається збільшення виробництва товарів внутрішнього споживання. Значне зростання виробництва товарів внутрішньої торгівлі ($Q_0^N \rightarrow Q_1^N$) поєднується зі скороченням виробництва у секторі товарів зовнішньої торгівлі ($Q_0^T \rightarrow Q_1^T$).

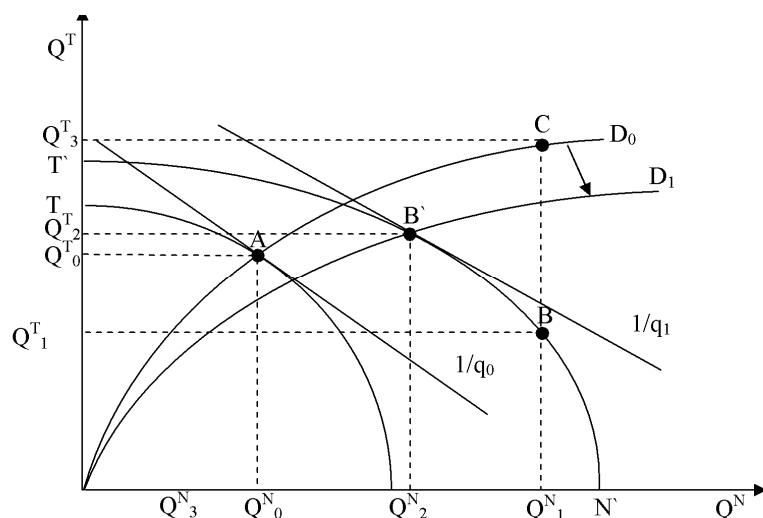


Рис. 3. Збільшення виробництва товарів внутрішньої торгівлі
[8, с. 559]

Оскільки у „залежній” економіці попит на товари Q^N визначено обсягом їх виробництва, нова структура виробництва (т. В) передбачає збільшене споживання товарів Q^T (т. С). Виникає від’ємне сальдо поточного рахунку $CA = Q_1^T - Q_3^T$. Спершу приплив капіталу від інвестування у сектор Q^N дозволяє фінансувати зазначене від’ємне сальдо (без необхідності девальвації грошової одиниці), однак з часом невідповідність структури сукупного попиту і пропозиції вимагає зміни обмінного курсу для подолання платіжного дисбалансу.

виробництва ($Q_1^N \rightarrow Q_2^N$) можна розглядати ознакою подолання „перегріву” економіки, який початково створено надмірними інвестиціями у сектор Q^N .

Для української економіки ознаки „перегріву” (табл. 1) спостерігалися у передкризові роки, коли проходив „бум” кредитування. Також показники інфляції були досить високими. Так, у 2005 р. індекс споживчих цін становив 13,5%, у 2006 р. – 9,09%, а вже у 2007 р. – 12,84%. Сальдо торговельного балансу було від’ємним і зменшувалося

Таблиця 1

Макроекономічні показники української економіки

	2005	2006	2007	2008
Інфляція, % до попереднього періоду	13,5	9,09	12,84	25,2
Торговельний баланс, млн дол США	-1135,0	-5194,00	-10572,00	-16091
Темпи росту ВВП, % до попереднього періоду	2,7	7,3	7,9	2,1

[6,7]

При плаваючому обмінному курсі, якщо прийняти переважання попиту над пропозицією іноземної валюти, на рівні виробництва Q_1^N необхідним стає знецінення грошової одиниці. Поступове зниження RER змінює структуру сукупного попиту і пропозиції на користь товарів Q^T . Зміни засвідчує перехід до нової лінії сукупного попиту ($D_0 \rightarrow D_1$). Паралельно відбувається збільшення частки товарів Q^T у сукупній пропозиції (перехід з т. В у т. В'), аж доки не вирівняється платіжний баланс ($CA=0$). Рівноважне значення RER знижується ($q_0 \rightarrow q_1$). Результуюче скорочення обсягів

швидкими темпами. Темпи росту українського ВВП продемонстрували надзвичайно високі значення у 2006-2007 рр.

4. Функціональні залежності прямих іноземних інвестицій

Окрім теоретичного представлення ситуації в економіці України, доцільно провести емпіричне тестування. При здійсненні кореляційно-регресійного аналізу вивчався вплив ПІІ на сальдо поточного рахунку та сальдо торговельного балансу.

Результати тесту Гренджера (тест, що показує взаємовплив показників) для прямих

іноземних інвестицій та поточного рахунку наведені у таблиці 2. Гіпотезу про відсутність впливу ПІІ на сальдо поточного рахунку можна відкинути на рівні статистичної значущості 1% для 1-3 та 4 лагів. Із подальшим зростанням лагів вплив зменшується.

Також було виявлено вплив сальдо поточного рахунку на ПІІ із лагами у 1, 4 та 5 кварталів, однак цей вплив є слабшим, аніж вплив ПІІ на сальдо поточного рахунку та знаходиться на рівні 90% (для лагу в 1 та 4 квартали)

$$CA = 207,56 + 0,610 CA_{t-1} - 0,337 FDI_{t-1} \\ (1,9559^{**}) \quad (7,2779) \quad (-4,0397^{*}) \\ R^2=0,66 \quad DW=2,07, \quad (5)$$

де CA_t – сальдо поточного рахунку; FDI_t – прямі іноземні інвестиції; * – гіпотезу можна відкинути на рівні статистичної значущості 1% (**–5%, ***–10%); в дужках подано значення t-критерію

Таблиця 2

Результати тесту Гренджера для прямих іноземних інвестицій та поточного рахунку

Гіпотеза	Лаги				
	1	2	3	4	5
CA не впливає на FDI	3,71702 (0,059)***	0,65344 (0,524)	1,87948 (0,145)	2,51028 (0,054)***	2,99353 (0,020)**
FDI не впливає на CA	16,3200 (0,0002)*	7,5102 (0,001)*	5,22778 (0,003)*	5,41930 (0,001)*	3,31292 (0,012)**

Примітки: CA – сальдо поточного рахунку; FDI – прямі іноземні інвестиції; у дужках подано значення р-критерію * – гіпотезу можна відкинути на рівні статистичної значущості 1% (**–5%, ***–10%).

Тест Гренджера було проведено також для виявлення впливу ПІІ на торговельний баланс (таблиця 3), за рахунок чого було виявлено, що прослідковується значний вплив ПІІ на торговельний баланс на рівні статистичної значущості 99% із лагами у 1, 2 та 3 квартали. Із зростанням часових лагів – вплив слабшає. Було також виявлено зворотній вплив торговельного балансу

Спостерігається негативний вплив ПІІ на сальдо поточного рахунку з лагом в 1 квартал. При зростанні ПІІ на 1 млн дол США відбувається погіршення сальдо поточного рахунку на 0,33 млн дол США. Рівняння є статистично значущим через високий показник скорегованого коефіцієнта детермінації та коефіцієнта Дарбіна-Уотсона.

Таблиця 3

Результати тесту Гренджера для прямих іноземних інвестицій та поточного рахунку

Гіпотеза	Лаги				
	1	2	3	4	5
TB не впливає на FDI	8,63473 (0,005)*	2,44373 (0,096)***	2,87142 (0,045)**	3,34007 (0,017)**	3,36848 (0,011)**
FDI не впливає на TB	11,9903 (0,001)*	6,53405 (0,003)*	4,46176 (0,007)*	3,16419 (0,021)**	2,67857 (0,033)**

Примітки: TB – сальдо поточного рахунку; FDI – прямі іноземні інвестиції; у дужках подано значення р-критерію, * – гіпотезу можна відкинути на рівні статистичної значущості 1% (**–5%, ***–10%).

на ПІІ, однак цей вплив є слабшим, ніж вплив ПІІ на торговельний баланс, хоча з часом він посилюється. Так, для 2 лага гіпотезу про відсутність впливу торговельного балансу на ПІІ можна відкинути на рівні статистичної значущості 10%, а для 3, 4 та 5 лагів рівень статистичної значущості набуває значення 5%.

Для регресійно-кореляційного аналізу було взято двокроковий метод найменших квадратів з інструментальними змінними (2SLS). Рівняння регресії (5), що було отримано в ході аналізу, представлено нижче:

При зростанні прямих іноземних інвестицій на 1 млн дол США (6) відбуватиметься погіршення торговельного балансу на 0,27 млн дол США із лагом в 1 квартал. Рівняння є статистично значущим, оскільки показники скорегованого коефіцієнта детермінації і коефіцієнта Дарбіна-Уотсона перебувають у допустимих межах.

$$TB = -9,7708 - 0,2714 FDI_{t-1} + 0,7227 TB_{t-1} \\ (-0,1061) \quad (-3,4627^{*}) \quad (9,9355) \\ R^2=0,79 \quad DW=1,73, \quad (6)$$

де TB_t – торговельний баланс; FDI_t – прямі іноземні інвестиції; * – гіпотезу можна відкинути на рівні статистичної значущості 1% (**–5%, ***–10%); в дужках подано значення t-критерію.

Отже, емпіричне тестування підтвердило теоретичні припущення моделі „залежної” економіки, що надмірні прямі іноземні інвестиції у сектор виробництва товарів внутрішнього споживання провокує погіршення сальдо поточного рахунку та торговельного балансу, тобто призводить до „перегріву” економіки.

5. Висновки

Прямі іноземні інвестиції є невід’ємною часткою глобалізованої економіки, без якої не можливий подальший розвиток світогосподарських зв’язків. Проте, як кожне явище, ПІІ мають свої негативні і позитивні характеристики. Загалом, не можна стверджувати, що прямі іноземні інвестиції становлять загрозу розвитку української економіки, однак результати аналізу дають підстави для висновку, що сучасна структура залучення прямих іноземних інвестицій у народно-господарській комплекс країни негативно впливатиме на подальший розвиток держави, зумовлюючи „перегрів” економіки, фінансово-кредитні шоки та набуття статусу периферійної держави, у зв’язку із нерозвиненістю технологічного та наукомісткого виробництва. Такі підтвердження були отримані, як в теоретичній моделі, так і в емпіричному тестуванні. Тому доцільно буде вжити всі можливі заходів для галузевої реструктуризації прямих іноземних інвестицій. Слід акцентувати на залученні коштів не у галузі, в яких виготовляють товари внутрішнього споживання, а у сектори, що підвищують рівень конкурентоспроможності України на світовому ринку і сприяють розвитку технологічного експортного потенціалу, на відміну від сучасного сировинного характеру експорту. Доцільним було б стимулювання надходження інвестицій у сферу інформаційних технологій, машинобудування, виробництво медичного обладнання, приладобуду-

вання. А також, з метою покращення екологічної ситуації в Україні, необхідно залучати іноземні інвестиції у підприємства, що займаються сортуванням та утилізацією побутового сміття

Отож, підвищення ефективності використання іноземних інвестицій залежить від якості їх галузевої переорієнтації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Паливода К. Проблеми формування та використання інвестицій в сучасній економіці України / К. Паливода // Банківська справа. – 2007. – №4. – С.73-81.
2. Новицький В. Регулятивні стратегії відкритих економічних систем і глобальна конкуренція за ресурси / В. Новицький // Економіка України. – 2007. – №7. – С.4-15.
3. Вахненко Т. Моделювання макроекономічних факторів зовнішніх запозичень та їх вплив на розвиток економіки України / Т. Вахненко // Економіка України. – 2007. – №7. – С.15-24.
4. Мерзляк А. Іноземні інвестиції в контексті інтеграції України до ЄС / А. Мерзляк // Економіка України. – 2003. – №7. – С.84-89.
5. Романова З. Иностранные инвестиции: Латиноамериканские уроки / З. Романова // Экономист. – 2004. – №8. – С.14-23.
6. Основні макроекономічні показники України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Дружерученко К. Зливайся хто може! / К. Дружерученко, О. Шкарапова // Контракти. – 2009. – № 48. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.kontrakty.com.ua/show/ukr/article/8/31200911889.html>
8. Шевчук В.О. Міжнародна економіка: теорія і практика / В.О. Шевчук – Львів: Каменяр, 2003. – 719 с.
9. Фінансова статистика України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org>

УДК 330.15: 502.3

Мізюк Б. М., Борщук Є. М.

КРИТЕРІЇ ОПТИМІЗАЦІЇ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ЯК УМОВА ЇХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Анотація. У роботі досліджено специфіку оптимізації природно-антропогенних систем. Використовуючи головні положення концепції сталого розвитку, сформульовано принципи оптимізації еколого-економічних систем.

Ключові слова: оптимізація, сталий розвиток, еколого-економічна система

CRITERIA OPTIMIZATION OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC SYSTEMS IN THEIR CONDITION FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Summary. The article explores the specificity optimization of natural-human systems. With key provisions of the sustainable development concept formulated the principles of optimization of ecological and economic systems.

Keywords: optimization, sustainable development, ecological and economic system

1. Вступ

Процеси оптимізації досить часто трапляються як в органічній, так і в неорганічній природі. Задачі оптимізації природа вирішує шляхом численних експериментів впродовж мільйонів років – неоптимальне врешті-решт не витримує конкуренції і зникає. В людській діяльності також закладено органічне прагнення до досконалості – людина намагається не просто створювати ті чи інші предмети, найбільш красиві, надійні, точні, економічні, з найменшими розмірами, з найбільшим коефіцієнтом корисної дії тощо. Тому задачі оптимізації є завжди актуальними у всіх сферах людської діяльності.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій, не вирішені проблеми

Оптимізація складних систем дозволяє досліджувати особливості їх функціонування в різних умовах, визначати їх оптимальні параметри. Специфіка структури і функціонування еколого-економічних систем (ЕЕС) вимагає, на основі загальних підходів, розробки відповідних засобів їх моделювання. Загальні підходи моделювання систем різної природи представлені у численних дослідженнях [1-3]. Водночас не в достатній мірі досліджено специфіку оптимізації природно-антропогенних систем.

Мета статті. Головною метою даної роботи є виокремлення принципів та критеріїв оптимізації еколого-економічних систем у контексті переходу на сталий розвиток.

3. Виклад основного матеріалу

Оптимальність функціонування і структури складної системи відображають її високу пристосованість до навколишнього середовища, яке зумовлене об'єктивними закономірностями еволюційного розвитку і є результатом безперервної взаємодії її підсистем з зовнішнім середовищем, сприяє удосконаленню її структур та гармонійній цілісності. Оптимальність пов'язана з принципом мінімізації затрат на протікання процесу довільної природи (принцип космічних лінощів). Цей принцип справедливий як для неживих так, і біологічних систем [1-3].

Проблема переходу до принципів сталого розвитку тісно пов'язана з оптимізацією структури і функціонування ЕЕС. Концепція ЕЕС базується на тому, що економічні, соціальні, технологічні та біологічні процеси в довікллі тісно пов'язані і взаємозалежні. Тому виникла об'єктивна необхідність розглядати сучасну цивілізацію з точки зору функціонування єдиної ЕЕС, а не протиставляти економічну й екологічну системи одна одній. Сьогодні біосфера, її екосистеми є важливим елементом інфраструктури суспільного виробництва і споживання – вона теж повинна відтворюватись, як і всі інші блага (матеріальні й нематеріальні), в системі забезпечення життєдіяльності суспільства [4].

Сталий розвиток передбачає гармонійний розвиток продуктивних сил, задоволення необхідних потреб усіх членів суспільства за умови збереження і поетапного відтворення цілісності навколишнього природного середовища, створення можливостей для розподілу потенціалу біосфери між людьми різних поколінь. Саме це фундаментальне положення концепції сталого розвитку повинно стати визначальним критерієм оптимізації ЕЕС.

У загальному випадку оптимальна ЕЕС – це система, яка при певних умовах з найменшими витратами ресурсів (людських, матеріальних, енергетичних) забезпечує досягнення мети в найкоротші терміни. Дуже часто, якщо мета дуже важлива, то на витрати ресурсів не зважають. Оптимізація ЕЕС – це процес вдосконалення функціонування складної системи, що в свою чергу складається із таких складних підсистем як виробнича, екологічна і соціальна.

При дослідженні проблеми оптимізації ЕЕС важливими є три моменти:

- виявлення взаємозалежних факторів, що забезпечують функціонування головних підсистем;
- чітке визначення обмежуючих умов;
- формулювання критеріїв оптимальності функціонування.

Оптимальне нормування антропогенного впливу на ЕЕС полягає в наступному. Існує певний природно-виробничий комплекс, екологічна складова

якого повинна задовольняти певні санітарно-гігієнічні норми, а в межах ЕЕС діють чи передбачається поява потенційних джерел антропогенного забруднення на екологічну підсистему. Необхідно визначити для кожного джерела допустиму інтенсивність забруднення з метою дотримання встановлених норм.

В цьому контексті оптимізація ЕЕС направлена на забезпечення взаємопов'язаного, внутрішньо збалансованого функціонування головних факторів ЕЕС: природи, соціуму, виробництва. Вона повинна бути орієнтована на відповідні, наперед визначені пріоритети, враховувати наслідки функціонування в економічній, соціальній, екологічній сферах і базуватись на оцінці витрат, вигод і можливих ризиків. При цьому повинні виконуватись умови:

- жодна господарська діяльність не може бути визнана доцільною, якщо прибуток від неї не перевищує збитку, що супроводжує цю діяльність;
- шкода, заподіяна навколишньому середовищу, повинна бути на такому мінімальному рівні, який тільки може бути досягнутий з урахуванням економічних і соціальних чинників;
- врахування взаємозв'язку природоохоронних, соціальних та виробничих параметрів функціонування ЕЕС.

Особливу увагу варто приділяти багатоваріантності рішень, що забезпечують виконання екологічних вимог, а також необхідно враховувати специфіку функціонування кожної підсистеми та регіональні особливості ЕЕС.

Складною проблемою є пошук критеріїв оптимізації ЕЕС. Це насамперед пов'язано з неоднорідністю структури системи і відсутністю єдиного вектора розвитку найважливіших її підсистем. Зокрема, оптимізація виробничої діяльності вимагає узгодження просторових і часових вимог соціально-економічного розвитку з просторово-часовими закономірностями розвитку екосистем, при цьому технологічні процеси повинні узгоджуватись з природними процесами, що відбуваються в межах екологічної підсистеми ЕЕС.

Проблема оптимізації ЕЕС належить до задачі оптимізації складних систем. Оптимізація складної системи, що відповідає критеріям ефективності за характером функціонування і структурними параметрами важко формалізується. Розв'язок цієї задачі методами лінійного та динамічного програмування є малоефективним, що пов'язано з наявністю протиріч у цільових функціях головних підсистем, а також з труднощами, пов'язаними з визначенням значень параметрів для різних станів системи.

Для будь-якої складної системи важко побудувати єдину цільову функцію, яку необхідно оптимізувати, і визначити найбільш оптимальну

величину відповідних параметрів. Здебільшого точні математичні методи є малоефективними, а інколи їх застосування є неможливим. Це пов'язано з низкою питань, основними з яких є визначення розмірності, ступеня невизначеності та побудова математичної моделі.

Як і для будь-якої системи, якісні режими функціонування ЕЕС можна охарактеризувати трьома станами:

- мінімальне забезпечення функціонування ЕЕС;
- забезпечення нормального функціонування ЕЕС;
- забезпечення умов найкращого функціонування ЕЕС.

У межах ЕЕС носієм виробничих і соціальних інтересів є соціум, носієм природних інтересів – екологічна підсистема, хоча соціум та виробнича підсистема теж мають свої інтереси щодо природних екосистем. Прояви інтересів в ЕЕС дуже різноманітні, вони важко підлягають формалізації, не завжди мають конкретний зміст і не завжди інтереси глибоко усвідомлені їхніми носіями. Недостатньо чіткий характер багатьох інтересів, їх різноманітність призводять до значних труднощів при формулюванні критеріїв оптимізації.

Тому при оптимізації таких складних структур, якими є ЕЕС, доцільно застосовувати неформальні і напівформальні методи. Йдеться про так звану обмежену раціональність: розв'язок приймається на реальній основі, але з урахуванням стану навколишнього середовища особами, що приймають рішення. В цьому випадку критерії визначаються знаннями та судженнями конкретних людей. Вони по-своєму розуміють доцільність, яка дуже часто пов'язана з емоційністю.

Процедура визначення оптимуму ЕЕС загалом може бути поставлена як розробка комплексного рішення, коли всі основні підсистеми ЕЕС як учасники процесу співвідносять свої вимоги до існуючої ситуації. Корегування своїх вимог, навіть в бік їх пом'якшення, повинно відбуватись з метою зближення до вимог інших об'єктів, щоб унеможливити ситуацію, коли неправильна оцінка своїх можливостей могла б призвести до значно більших втрат, ніж скорочення своїх вимог.

Найбільш доцільною формою визначення критеріїв оптимізації може бути співвідношення переваг у множині можливих варіантів, серед яких виділяються два типи. Для першого типу характерними є переваги, які можна виміряти лише на порядковій шкалі – констатуючи факт переваги однієї над іншою. Другий тип передбачає не тільки встановлення факту переваги, але й певну кількісну оцінку переваги.

При визначенні оптимуму ЕЕС пропонується прийняти наступну схему ідентифікації суб'єктів ЕЕС як носіїв певних інтересів:

- матеріальне виробництво, певною мірою автономне від соціальної і екологічної підсистем, володіє конкретними інтересами, які диктуються техніко-економічними особливостями виробництва і діючим господарським механізмом;

- соціум цікавиться не тільки результатами матеріального виробництва, але й є носієм певних потреб екологічного змісту;

- основним інтересом екологічної підсистеми є збереження рівноваги, забезпечення процесів самозбереження.

Розглянемо ЕЕС, в якій виробнича підсистема направлена на стійку величину випуску продукту P . Для цього їй потрібен природний F -потік речовини, енергії, інформації (MEI) а також F -потік додаткових речовин, склад яких залежить від специфіки сфери продукування. При цьому густина MEI не може перевищувати деяку величину, що залежить від обсягу джерела F -потіку та можливостей технології виробництва продукту P .

Таким чином, межею обсягу F -потіку є деяка оптимальна величина. Як правило, вона обмежується певним D -потіком, що спричиняє втрати при виробництві продукту P . Оскільки витрати речовин, енергії і інформації в D -потіці об'єктивно і самовільно зростають до величини F , то для підтримки виробництва продукту P на деякому рівні потрібне постійне вишукування засобів для зменшення негативних дій D -потіку, що полягає у зменшенні витрат речовини, енергії, інформації (MEI).

Загалом в економічних системах, які переважно виступають як індустріальні, принципово неможливо збалансувати виробництво ентропії і негентропії. З цієї точки зору соціально-економічні системи, незалежно від державного устрою і організації економічних відносин, належать до нерентабельних.

Оптимізація ЕЕС повинна відбуватися на основі наукового аналізу функціонування соціальної, виробничої і екологічної підсистем, кожна з яких розглядається як нерозривна частина єдиної ЕЕС. Питання оптимізації завжди постає, коли виникає необхідність змінювати стратегію розвитку, оскільки подальше функціонування системи може спричинити деградацію як системи в цілому, так і деградацію окремих її підсистем. В цьому випадку постає питання: що означає зміна стратегії розвитку? Як правило, відповідаючи на це питання, говорять про зміну місії та цілей функціонування системи, які встановлюються на базі існуючих цінностей. Цілі і система цінностей взаємопов'язані, але прямої залежності між ними не існує.

Об'єкти, в яких головною компонентою є людина, вимагають особливих стратегій розвитку. Цим системам властиві соціальні синергетичні ефекти, в яких важливу роль починають відігравати несилові взаємодії, що базуються на кооперативних ефектах.

У стратегіях функціонування систем з людським компонентом виникає новий тип, ціннісно-раціональної дії. Наукове пізнання і технологічна діяльність з такими системами припускають наявність спектра можливих траєкторій розвитку системи в точках біфуркації. Реальна дія на неї з метою пізнання або технологічної зміни завжди стикається з проблемою вибору певного сценарію розвитку з безлічі можливих сценаріїв. І орієнтирами в цьому виборі служать не тільки знання, але й етичні принципи, що накладають обмеження на небезпечні для людини способи експериментування з системою [5-7].

Оптимізація ЕЕС з позицій системного аналізу вимагає чіткого осмислення ієрархічного рівня виробничої, соціальної та екологічної підсистем. Саме ієрархічність повинна бути основою пошуку критеріїв оптимальності еколого-економічної системи. Очевидно, що комплексне вивчення проблем оптимізації кожної ЕЕС повинне проводитися як дослідження цілісної природно-антропогенної системи, яка одночасно є також цілісною частиною біосфери. Тому розуміння суті, а в подальшому і формалізація умов оптимізації у вигляді балансу соціальної, економічної та природно-ресурсної регіональних і глобальних компонент за мінливих зовнішніх умов є ключовим і життєво необхідним для оптимального функціонування ЕЕС у сучасних умовах.

Ключовою проблемою оптимізації ЕЕС є створення такої структури системи, яка на базі доступних ресурсів була б спроможна забезпечити високий рівень соціальної стабільності, необхідний рівень економічного розвитку і відповідні екологічні умови функціонування соціуму та природних екосистем в цілому.

Інтегральний критерій оптимального функціонування ЕЕС є функцією економічних, екологічних і соціальних параметрів системи. Для глобальної ЕЕС ними можуть бути:

а) розміри валового системного продукту, що припадає на одного жителя, та ступені стійкості природно-господарських комплексів;

б) величини екологічного потенціалу і забруднення навколишнього середовища;

в) рівень соціальної напруженості в регіоні та потенціалу відтворення соціуму.

4. Висновки

Аналіз програмних документів щодо проблем сталого розвитку показав, що цільові орієнтири оптимальності ЕЕС повинні бути виражені в

показниках, які характеризують якість життя людей, технологічний рівень розвитку, рівень екологічної безпеки. Ці показники є визначальними при оцінці функціонування ЕЕС у цілому. Сталий розвиток ЕЕС можна трактувати як оптимальний розвиток, при якому розвиток соціальної і виробничої підсистем узгоджений за своєю спрямованістю з направленим розвитком, характерним для екосистем.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алехин А. Б. Прогнозирование и оптимизация экономико-экологических систем / А. Б. Алехин. – К. : Наукова думка, 1993. – 150 с.
2. Аллен Р. Математическая экономия / Р. Аллен; [пер. с англ. Альб. Л. Ванштейна]. – М. : И.Л., 1963. – 668 с.
3. Иозайтис В. С. Экономико-математическое моделирование производственных систем /

В. С. Иозайтис, Ю. А. Львов. – М. : Высш. шк., 1991. – 192 с.

4. Загорський В. С. Теоретико-методологічні основи концепції стійкого розвитку / В. С. Загорський, Є. М. Борщук // Стратегія забезпечення сталого розвитку України : матеріали міжн. наук.-практ. конф. (м. Київ, 20 травня 2008 р.). у 3 ч. / РВПС України НАН України. – К. : РВПС України НАН України, 2008. – Ч. 1. – С.82-85.

5. Бевзенко Л. Социальная самоорганизация. Синергетическая парадигма: возможности социальных интерпретаций / Л. Бевзенко. – К. : Ин-т социологии НАНУ, 2002. – 437 с.

6. Грубінко А. Від антропоцентризму – до біоцентризму / А. Грубінко, А. Степанюк // Вісник НАН. – 2002. – № 4. – С. 39-49.

7. Прыкин Б. В. Глобальная экономика – ключ к самосохранению. Деятельность эколого-экономических систем / Б. В. Прыкин. – М. : ЮНИТА-ДАНА, 2003. – 335 с.

УДК 336.761.5

Гончарук І. В.

РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ТА СТАБІЛЬНОСТІ РЦП У СУЧАСНИХ РИНКОВИХ ЕКОНОМІКАХ

Анотація. Досліджується регулювання розвитку та стабільності ринку цінних паперів у сучасних ринкових економіках. Доводиться, що розкриття інформації є визначальним об'єктом регулювання з боку професійних учасників ринку та держави.

Ключові слова: державне регулювання, корпоративні фінанси, ринок цінних паперів(РЦП), саморегулювання

Goncharuk I.

REGULATION AND STABILITY OF RSC MODERN MARKET ECONOMY

Annotation. The article examines the regulation of development and stability of securities markets in modern market economies. We prove that disclosure is a critical target for regulation by the professional market and the state.

Keywords: government regulation, corporate finance, capital market (RSC), self-regulation

1. Вступ

У сучасних ринкових економіках РЦП є глибоко інтегрованим в усі сфери економіки і впливає на перебіг економічних процесів. З одного боку, РЦП є об'єктом регулювання і контролю, з другого, – використовується в механізмах державної економічної політики. Зміни на міжнародних і

національних РЦП та зростаюча загроза їх дестабілізації підвищує роль їх регулювання. В сучасних ринкових економіках визначились три основні напрями їх регулювання: саморегулювання професійними учасниками РЦП, державне регулювання та управління корпоративними фінансами.

Значну увагу дослідженням регулювання розвитку та стабільності ринку цінних паперів у сучасних ринкових економіках приділяли такі вчені-економісти: С. Андрюшин, С. Глазьев, Г.М. Терещенко, В. Шапран, У.Ф. Шарп та інші. Незважаючи на численні публікації з даної тематики, ця проблема залишається до кінця не вирішеною і потребує подальшого наукового дослідження.

Метою даної роботи є дослідити регулювання розвитку та стабільності ринку цінних паперів в сучасних ринкових економіках.

2. Результати дослідження

Характер та напрями регулювання РЦП змінюються, що пов'язано зі змінами на міжнародних та національних фінансових ринках.

За оцінками фахівців протягом 1990–2008 рр. у світі сталось біля 20 фінансових, валютних, банківських криз, які пов'язані з наслідками глобалізації фінансових ринків. Негативні тенденції в розвитку міжнародних фінансових ринків передаються до інших країн, що є загрозою стабільності національних РЦП з боку міжнародних чинників.

На міжнародних РЦП проблема його дестабілізації розпочалась у 1998–2000 рр. Фінансова криза 1998 р. у Південно-Східній Азії та Росії та світова фінансова криза 2007–2008 рр. Засвідчили, що в сучасному світі важливим є саме попередження її, а не лише пошук методів боротьби вже в умовах глибокої економічної дестабілізації.

для виділення особливих ознак „нової економіки”, де значно зростає роль і значення РЦП. „Нова економіка” характеризує зміну економічних відносин під впливом інформаційних технологій, а саме [2, с. 75]: трансформація матеріальних цінностей у віртуальні; зміна традиційних факторів виробництва (капітал, земля, праця) новими (знання, ноу-хау, інвестиції); зміна акцентів на ринках: перехід від „ринку продавця” до „ринку покупця”, від малих ринків до глобального ринку.

РЦП та його найбільш значимий сектор – ринок корпоративних цінних паперів має відповідати вимогам „нової економіки”. Найважливішими напрямками розвитку РЦП є створення системи своєчасного відслідковування та усунення кризових явищ. Спроможність своєчасно впливати на проблеми РЦП, передбачати динаміку їх розвитку та своєчасно їх усувати є важливою складовою сучасної економічної політики та її регулювання [4, с. 25].

Тривалий час РЦП лишився поза сферою державного регулювання. Проте, всезростаючі обсяги операцій та впливу на економіку примусило визнати його важливим об'єктом державного регулювання. В більшості країн з сучасними економіками створені органи контролю та нагляду на РЦП, які формують законодавчо-правову базу, а також розвивають механізми прямого регулювання (рис. 1).

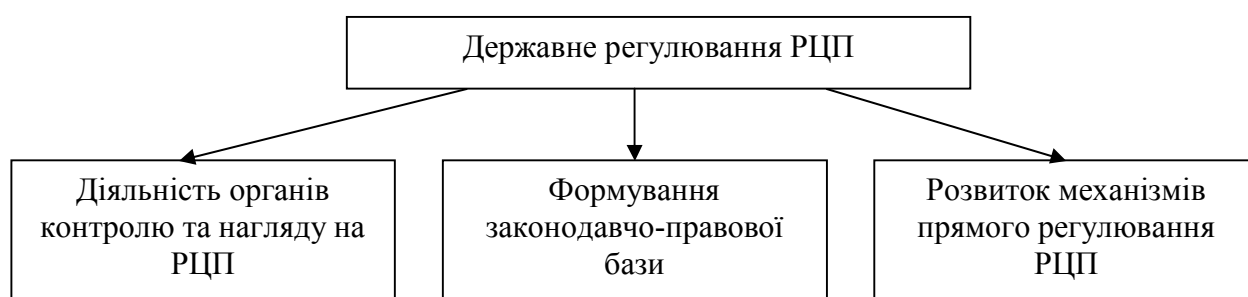


Рис. 1. Основні напрями державного регулювання РЦП в сучасних ринкових економіках

С. Глазьев вважає, що основні загрози пов'язані з коливаннями притоку і відтоку великого спекулятивного капіталу. Держава має встановлювати технічні обмеження на переміщення капіталу через кордони, серед яких [2, с. 32]: запровадження норми, за якої продаж будь-якого цінного паперу має дозволятися не раніше закінчення визначеного терміну при його купівлі; податкове регулювання спекулятивних операцій; обов'язкове декларування усіх великих угод з конвертації національної валюти в іноземну для всіх неторговельних операцій.

На рівні національних економік відбулись масштабні структурні зрушення, які дають підстави

Органи контролю та нагляду за діяльністю РЦП почали формуватися після кризи 20–30-х рр. XX ст. РЦП почав визнаватися важливою складовою національної економіки, стабільність якого забезпечувала досягнення макроекономічної стабільності. Для регулювання РЦП були виділені найбільш важливі функції, і розподілені між спеціальними органами, міністерствами фінансів та місцевим органом влади.

Активна регулююча роль держави реалізується у визначенні моделі РЦП, його структури, механізмів та пріоритетності розвитку. Держава намагається сформувати таку модель РЦП, яка б відповідала стратегії економічного розвитку, під-

вищенню його конкурентоспроможності на світових фінансових ринках.

У процесі функціонування вже в основному сформованих національних РЦП регулююча роль держави переважно здійснюється в напрямку адаптації та корекції. Адаптивна роль впливу держави зосереджується на приведенні у відповідність параметрів РЦП до нагальних потреб національної економіки у сфері підвищення її конкурентоспроможності, захисту національного капіталу та реалізації національних інтересів. Корекція РЦП пов'язана з зміною деяких параметрів функціонування РЦП. РЦП є активною складовою механізму державного регулювання економіки в сучасних ринкових країнах. Механізми РЦП дозволяють впливати на формування пропозиції грошей, розмір позичкового проценту та регулювати основні параметри грошового ринку.

Сучасні РЦП володіють широким діапазоном зв'язків з фінансовою системою та національною економікою, тому актуальним є обмеження негативного впливу РЦП та максимальне використання його позитивних ефектів. Такі проблеми можуть бути вирішені через систему державного регулювання, яка має формувати ефективну модель його розвитку.

Розкриття інформації є визначальним об'єктом регулювання з боку професійних учасників ринку та держави. Законодавством країн передбачені особливі обов'язки інсайдерів, які мають зобов'язання перед біржами та наглядовими органами з розкриття інформації. Розвиток системи розкриття інформації має стати бар'єром для зловживань з боку учасників торгів цінними паперами.

Інформація на сучасному РЦП, крім власної вартості, визначає ціну основних складових інвестиційного процесу. Доступність та достовірність інформації сприяють розвитку РЦП та інвестиційного процесу. Обмежений доступ учасників ринку до інформації знижує стимули до інвестицій.

Інвестори прагнуть оцінити надійність емітента та інвестиційні привабливості цінних паперів.

У. Шарп звертає увагу, що однією з причин укладання угод з купівлі-продажу цінних паперів є володіння інвесторами інформацією, яка може бути недооціненою або невідомою іншими учасниками ринку [7, с. 3].

Критерієм ефективності ринку є доступ до інформації, яка дає змогу провести технічну оцінку.

Ю. Фанія виділив три рівні ефективності ринку згідно з доступом інвесторів до інформації (низький, середній та ефективний) [8, с. 383]. Відповідно до низького рівня ефективності усі дані про попередні ціни та обсяг продажу враховують у поточних цінах, середній рівень ефективності –

коли вся публічна інформація щодо цінного паперу повністю та відразу відображаються на ціні цього паперу. Ефективний ринок для оцінки використовує публічну та приватну інформацію.

Інформація для вільного доступу та використання інформаційних ресурсів визначає рівень ефективності ринку. Розвиток ефективності РЦП значною мірою пов'язаний з розвитком інформаційних систем та розширенням доступу всіх учасників ринку до максимально повної публічної та приватної інформації.

За відкритої та об'єктивної інформації учасники ринку спроможні приймати раціональні рішення. Це забезпечує взаємну довіру між емітентами цінних паперів та інвесторами.

Для розкриття інформації у США перед наданням інформації у відкритий доступ передбачається багатоступенева система контролю [7, с.41]. По-перше, керівництво корпорацій намагається, щоб недоліки були виявлені і тому використовує внутрішній аудит. Законодавством США передбачена жорстка кримінальна відповідальність (30 років) за підробку звітності. По-друге, фінансова звітність корпорацій обов'язково проходить зовнішній аудит в аудиторських компаніях. Проте найбільші аудиторські компанії світу були звинувачені в корумпованості через підробку публічної звітності

Криза системи корпоративного розкриття інформації в США та чисельні скандали засвідчили те, що всі діючі внутрішні системи аудиторського контролю виявились неефективними.

Міжнародна спільнота намагається створити систему розширення інформації на РЦП на базі інформаційних технологій з використанням електронної звітності емітентів, яку отримуватимуть через Інтернет. Міжнародна організація комісій з цінних паперів (IOSCO) охоплює 108 її учасників. Внаслідок розширення доступу до інформації, підвищення її надійності та об'єктивності РЦП почав швидше і адекватніше реагувати на зміни в реальному секторі економіки, яку представляють емітенти. Електронні системи розкриття інформації створені в країнах та підтримуються регуляторами ринку: у США – Комісією з цінних паперів та бірж, Німеччині – Федеральним управлінням з фінансового нагляду, Росії – Центральним банком [6, с. 41].

Для України характерним є низький рівень розкриття інформації, хоча для банківського сектору, згідно з вимогами регулюючого органу – Національного банку України, він дещо вищий. За результатами досліджень рейтингових агентств інформаційної прозорості 30 банків України, середній показник розкриття інформації банків у 2006 р. становив 42%. У банків, які випустили публічні облігації, рівень прозорості дещо вищий за всіма джерелами розкриття інформації. Джерелами розк-

риття інформації є веб-сайти банків, на яких розміщена важлива інформація [3].

Державне регулювання процесу розкриття інформації має стабілізувати національні РЦП через відповідне організаційне та юридичне забезпечення.

Корпоративне управління значною мірою визначає динаміку вартості акцій та стабільність РЦП. Світовий банк визначив зміст корпоративного управління як систему відносин між керівними органами корпорацій та їх власниками щодо управління діяльністю корпорацій. До необхідних рис ефективного корпоративного управління належать: прозорість фінансової інформації та інформації про діяльність корпорацій, контроль за діяльністю виконавчого органа, всебічний захист прав і законних інтересів акціонерів та ін. Ефективне корпоративне управління вимагає від керівництва дотримання інтересів акціонерів та має бути спрямованим на забезпечення отримання максимально можливого прибутку та збільшення вартості акцій у межах чинного законодавства [1, с. 37].

На стан РЦП, його стабільність та привабливість для інвесторів має вплив розвиток корпоративного контролю та управління. Основним об'єктом контролю та управління має бути надійність корпоративної діяльності, де здійснюється емісія інструментів РЦП. Проблема ефективності корпоративного управління є найбільш гострою для РЦП сучасних ринкових економік. У процесі розвитку РЦП в сучасних економіках були вирішені більшість організаційних та технічних проблем. Законодавство забезпечило створення розгалуженої системи державного регулювання, яка визначила основні проблеми РЦП.

Проте, в розвитку РЦП спостерігається певна еволюція в сфері поширення зловживань та шахрайства. За період становлення РЦП у 30–80-х рр. XX ст. у розвинених країнах найбільш проблемною була біржова торгівля. Організація торгів, неповне розкриття інформації, маніпуляція цінами створювали можливість для шахрайства. В сучасних умовах найбільш „болючі” проблеми РЦП зосереджувались у сфері корпоративного управління. В період 80–90-х рр. XX ст. у США масові зловживання в найбільш відомих корпораціях світу призвели до гучних скандалів. Вищі менеджери американських корпорацій отримали стимули для прямого підвищення біржового котирування акцій та інших цінних паперів. У результаті поширився процес побудови фінансових пірамід, які забезпечували зростання доходів вищої ланки менеджерів корпорацій.

В 1990 рр. у США поштовхом для побудови фінансових пірамід стала зміна в системі оплати керівників корпорацій. Частка таких традиційних форм оплати, як посадові оклади та додаткові виплати зменшились за рахунок різкого

зростання бонусів пакетів акцій та опціонів. Крім того, вища ланка керівників отримала можливість брати участь у розподілі доходів від зростання біржового котирування акцій. У результаті в структурі доходів 500 вищих менеджерів корпорацій США в 1996 р. заробітна плата та річний дохід досягли 5,86 млн дол, опціони – 49,3% (2887 тис дол), а 34,9% (2043 тис дол) – посадові оклади та річна премія; 6,8% (399 тис дол) – привілейовані акції; 6,5% (381 тис дол) – виплати, пов'язані з довготерміновим розвитком корпорацій.

Система оплати керівників корпорацій, де частина посадових окладів скоротилася майже до третини їх сумарного доходу, стала основним стимулом для побудови фінансових пірамід. Зазначена тенденція тривала досить значний часовий період, починаючи з 70-х рр. XX ст. і не могла лишитися поза увагою всіх учасників РЦП у США. Тому є закономірним, що у всіх структурах РЦП, пов'язаних з емісією, розміщенням, котируванням та продажем цінних паперів існувала спільна зацікавленість у постійному підвищенні вартості корпоративного капіталу. Таким чином, у США визначились ознаки системної кризи РЦП, які становили загрозу для стабільності всієї економіки країни.

На межі XXI ст. у розвинених економіках спостерігалася хвиля „корпоративних скандалів”, пов'язаних з крахом потужних корпорацій. Проте, причини їх виникнення значно відрізнялися від попередніх масштабних фінансових криз.

Стрімкий ріст комп'ютерних, інформаційних та телекомунікаційних технологій викликав у інвесторів очікування таких тенденцій у довготерміновій перспективі.

Крах ряду корпорацій у США продемонстрував, що причиною може бути не тільки результат минулої діяльності, який відображається у моментальній вартості бізнесу, але й у швидкій зміні очікувань.

У США різке скорочення корпоративного капіталу пов'язане з проблемою надмірного зростання фіктивного капіталу, який став основою дієздатності багатьох великих компаній. У суспільній свідомості США на початку XXI ст. почала формуватися думка, що фінансові піраміди, які лежать в основі діяльності корпорацій, є передумовою майбутніх криз. З'явилися прогнози, що біля 300 з 500 найбільших корпорацій США можуть зазнати долі „Enton”, якщо уряд не здійснить надзвичайних заходів для захисту їх та всієї економіки [5, с. 73].

Основними цілями реформи у сфері корпоративного управління та цінних паперів були: а) забезпечення точності та відкритості інформації; б) підзвітність управлінського персоналу; в) незалежність аудиту та аудиторів.

У сучасних розвинутих економіках РЦП є об'єктом контролю та регулювання як з боку держави, так і з боку професійних учасників ринку. Основні проблеми регулювання РЦП зосередились у сфері корпоративних фінансів і вони є основною загрозою для стабільності економіки.

В сучасних ринкових економіках визначились тенденції пов'язані з ускладненням процесів функціонування національних РЦП та міжнародних фінансових ринків, які мають бути враховані в Україні. За умов глобальної фінансової кризи відбувся поворот від ліберальних поглядів до значного збільшення масштабів державного регулювання усіх видів фінансових систем, у тому числі і РЦП. На нараді 20 найрозвиненіших країн світу (G20) у 2008 р. було визначено, що має бути створена багаторівнева система регулювання, яка має забезпечити зниження ризиків за умов глобалізації і підвищити надійність функціонування РЦП. Державне регулювання РЦП має стати центральною метою забезпечення стабільності фінансових систем.

3. Висновки

Зміни на міжнародних фінансових ринках та напрямах РЦП підвищують можливість їх дестабілізації та необхідність їх регулювання. В сучасних економіках визначились основні напрями їх регулювання: саморегулювання професійними учасниками, державне регулювання, управління корпоративними фінансами та антикризове регулювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрюшин С. Денежно-кредитная политика и глобальный финансовый кризис: вопросы

методологи и уроки для России / С. Андрюшин, В. Бурлачков // Вопросы экономики. – 2009. – № 7. – С. 38-51.

2. Глазьев С. Грядет ли новый финансовый кризис в России / С. Глазьев // Вопросы экономики. – 2000. – № 6. – С. 32-38.

3. ЛІГА online 15.10/2006 р. [Електронний ресурс] : режим доступу :

http://business.ligazakon.ua/TENO/1_prepNN2.nsf/ToDayDocHNML/2255fcf580e93f1c2257208002d00a7OpenDocument&lick=

4. Терещенко Г. М. Антикризовий менеджмент – вимога нової економіки / В. М. Терещенко // Ринок цінних паперів України. – 2004. - № 9-10. – С. 25-32.

5. Указ Президента України Про участь Української фондової біржі в приватизаційних процесах від 27.02.1995 р. № 146/95 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua-info.biz/legal/basezi/ua-rmwjqt.htm>.

6. Шапран В. Якість корпоративного управління та інформативна відкритість акціонерного товариства / В. С. Шапран // Ринок цінних паперів України. – 2005. – № 9. – С. 41-46.

7. Шарп У. Ф. Инвестиции / У. Ф. Шарп, Г. Дж. Александер, Д. В. Бэйли // [пер. с англ. А. Н. Буренина, А. А. Васина]. – М. : Информ-М., 1999. – 1012 с.

8. Fama, Eugene F. Efficient Capital Market Arebien of Theory anb Empinical Work / Sornal of Finance. Volumc 25, Issue 2, N.-Y. December, 28030 1969. P. 383-417.

9. Finance for Grown ht : Policy Choices in Volatibec World. Wask. – 2001. – P. 75.

УДК 332.1: (477.52)

Вірт М. Я., Куцик В. І

ОЦІНКА ЗМІНИ ПОКАЗНИКІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ У 2007-2009 РР. ТА ОСОБЛИВОСТЕЙ ВПЛИВУ КРИЗИ НА ЕКОНОМІКУ ОБЛАСТІ

Анотація. Визначено та розкрито аспекти соціально-економічного розвитку Сумської області. Охарактеризовано основні показники розвитку та проблеми даного регіону. Проаналізовано досягнення галузевої та соціальної сфер, вказано їх стан і перспективи розвитку.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, галузева сфера, соціальна сфера, промисловість, добувна промисловість, хімічна промисловість, сільське господарство, переробна промисловість, машинобудування, легка промисловість

EVALUATION OF CHANGES IN SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT SUMY REGION IN 2007-2009 RR. AND FEATURES OF THE REGIONAL ECONOMY IN CRISIS

Summary. Certainly and the aspects of socio-economic development of the Sumskoy area are exposed. Basic indexes which characterize development status and basic problems of this region are indicated. Achievement of particular branch and social spheres is analysed, their state, prospects of development, is indicated.

Keywords: socio-economic development, of a particular branch sphere, social sphere, industry, extractive industry, chemical industry, agriculture, processing industry, engineer, light industry

1. Вступ

Значний вплив на економіку України здійснили світова фінансова криза та зміни міжнародної економічної кон'юнктури. Враховуючи це, на даний час політичні та суспільні зрушення пов'язані з висуванням нових вимог до завдань територіального розвитку держави.

Одним із перспективних і потужних промислово-аграрних регіонів із розвинутою інфраструктурою є Сумський регіон. Завдяки вдалому географічному розташуванню, сусідству з розвиненими промислово-аграрними центрами України та Росії цей регіон приваблює ділових людей. Найбільш розвиненими є хімічна, машинобудівна, металообробна, харчова та легка промисловість, а також нафтовидобуток. У сільському господарстві основними галузями є зернове господарство, буряківництво, молочно-м'ясне тваринництво. Регіон робить значний внесок у міжобласний обмін промислової та сільськогосподарської продукції. Тому специфіка соціально-економічного розвитку Сумської області у сучасних умовах є актуальною для вітчизняної економіки та економічної думки.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Вивчення соціально-економічного розвитку Сумської області проводили вчені: Б.Ф. Заблоцький [1], Л.Г. Чернюк, Д.В.Клиновий [2], Є.П.Качан [3], Я.В. Коваль [4], В.І. Лишиненко [5] С.І. Дорогунцов [6], Д.М. Стеченко [7] та ін. Проте в сучасних умовах виходу з фінансово-економічної кризи необхідні дослідження, що потребують нового розуміння аспектів соціально-економічного розвитку регіону та обґрунтування пропозицій щодо покращення економічної ситуації в регіоні.

Метою статті є дослідження соціально-економічного розвитку Сумської області, аналіз показників галузевої та соціальної сфер, комплексна оцінка всіх факторів, які впливають на соціально-економічний розвиток та окреслення перспектив розвитку регіону.

3. Показники соціально-економічного розвитку

Показники соціально-економічного розвитку регіону відображають погіршення становища в області, що повинно спонукати владу до швидких ефективних дій. Економіка області не може знайти вихід із важкого стану, спровокованого кризою 2008-2009 рр., про що свідчить аналіз основних показників її розвитку.

Валовий регіональний продукт Сумської області складає 13622 грн на одну особу (16210 млн грн за результатами 2008 р.), за цим показником Сумщина посідає 15 місце серед усіх регіонів держави. На частку регіону припадає 1,7% промислового виробництва України та 3,1% сільськогосподарського виробництва. Обсяг реалізованої промислової продукції склав 9602,6 грн на одну особу у 2009 р. і 10318,3 грн у 2008 р. У структурі промислового виробництва області переважає переробна промисловість, частка якої коливається від 80,9% у 2009 р. до 71,6% у першому півріччі 2010 р. Серед галузей переробної промисловості переважають машинобудування (37,9 та 29,5%), насамперед, виробництво машин та устаткування (33,9 та 25,6%), виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (23,1 та 22,4%).

Частка добувної промисловості коливається від 5,2 до 11,6% за досліджуваний період. Частка виробництва та розподілення енергії, газу та води коливається від 14,0% до 16,8%. Водночас при цьому на території області працюють видобувні підприємства ВАТ „Укрнафта”, видобувається 47,5% всієї української нафти, 2,4% – розчиненого в нафті газу, 5,9% - вільного природного газу та 14,8% – газового конденсату.

Економіка області є значною мірою орієнтована на експорт (експортне виробництво складає близько половини загального обсягу виробництва). Основні експортні товари – механічне обладнання, продукція хімічної та пов'язаних із нею, галузей, харчові продукти, продукти рослинного походження.

При цьому близько 90% експорту формується за рахунок лише трьох підприємств: ВАТ „СНВО ім. М.В. Фрунзе” (близько 70%); ВАТ „Насосенергомаш” (близько 10 %) та ВАТ „Сумхімпром” (близько 10%). Це обумовлює значний рівень сегментації промисловості області: слабкий зв'язок між промисловим виробництвом і задоволенням потреб внутрішнього ринку, поєднання відносно динамічних експортоорієнтованих „флагманів” та значної частки проблемних підприємств у секторах, орієнтованих на внутрішній ринок.

Валова продукція сільського господарства області склала 3161,7 млн грн у 2009 р. і 507,0 млн грн у першому півріччі 2010 р. У її структурі переважає продукція рослинництва – 67%. При цьому в господарствах населення виробляється 52,5% усієї сільгосппродукції, у тому числі 44,1% продукції рослинництва та 70% – тваринництва.

Обсяг інвестицій в основний капітал у розрахунку на одну особу склав 2537,9 грн у 2008 р., а у 2009 р. знизився на 26,8% до 1858,3 грн.

За 2009 р. у Сумській області значно зменшилися обсяги кредитування – на 6027,6 млн грн (28,3%), у тому числі суб'єктам господарювання – на 30,4% і населенню – на 22,1%. Проте зросли обсяги залучених депозитів на 1282,9 млн грн (на 14,2%), у тому числі суб'єктів господарювання – на 8,6%, населення – на 18,7%.

1593 грн. за 2009 р., за перший квартал 2010 р. становила 1660 грн. За 2009 р. заробітна плата зросла на 8,5%. Зростання відбувалося у всіх галузях, крім рибальства, рибництва, операцій із нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям, державного управління. Найбільше зниження заробітної плати спостерігалось у будівництві – на 16,4%. Заборгованість із виплати заробітної плати за 2009 р. зросла на 60,6%, а найбільше: переробна промисловість, будівництво, транспорт та зв'язок, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги.

У 2009 р. на частку Сумської області припадало 2,3% загального обсягу доходів населення України. Загальна сума доходів населення регіону склала 20,4 млрд грн, а у розрахунку на одну особу наявний дохід менший за середньодержавне значення на 6,5 %. Для Сумської області характерна менша роль заробітної плати у доходах населення (39,6%, порівняно з 41,9% у середньому по Україні) та більша змішаного доходу (18,2% порівняно з 14,6%), що свідчить про вищу підприємницьку активність населення регіону.

Витрати домогосподарств Сумщини на поточне споживання складають 67,8%, порівняно з 79,4% по Україні (рис. 1), а частка фінансових заощаджень складає 24,9% порівняно з 7,8% в середньому по країні; за цим показником Сумщина

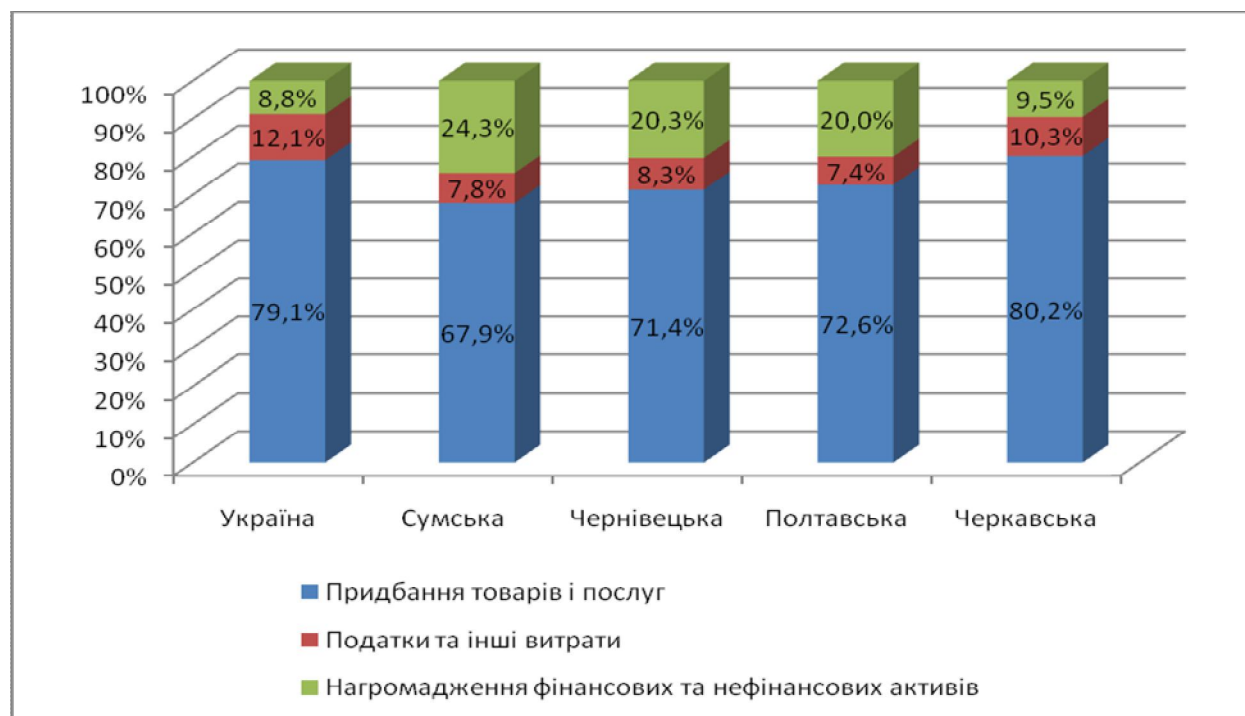


Рис. 1. Структура витрат населення окремих регіонів України у 2009 рр. [8]

Рівень зареєстрованого безробіття в області склав у 2009 р. 2,8%, а за результатами першого кварталу 2010 р. – 2,6%. Структура економіки області обумовлює невисокий рівень доходів населення. Середньомісячна заробітна плата в області складає

поступається лише Луганській області, населення якої заощадило у фінансових активах 27,1% загального доходу.

Специфічність структури економіки області обумовлює особливості її зв'язку з Державним

бюджетом. Найбільшими платниками податків до Державного бюджету є: ВАТ „Укрнафта”, ВАТ „Нафтогазовидобувне управління „Охтирканафтогаз”, ВАТ „Сумиобленерго”, ЗАТ „Крафт Фудз Україна”, ТОВ „Гуала Кложерс Україна”, ВАТ „СНВО ім. М.В.Фрунзе”, ДП „Авіакон”, ВАТ „Суми газ”, ТОВ „Горобина”, ДК „Укргазвидобування” НАК „Нафтогаз України” і ВАТ „Насосенергомаш”. Отже, платежі до державного бюджету забезпечуються насамперед підприємствами добувної галузі, які займають незначну частку в обсягах реалізованої продукції. Бюджетоформуючий потенціал машинобудівних підприємств-експортерів обмежений значними зобов'язаннями зі сплати ПДВ виробникам комплектуючих, які розташовуються за межами області, а також зменшенням зобов'язань із ПДВ через відшкодування його при експорті.

Доходи місцевих бюджетів перебувають під впливом невисоких рівнів заробітної плати, що обумовлює прогресуючу потребу в їх дотуванні. Протягом 2007-2009 рр. доходи загального фонду місцевих бюджетів Сумської області зростали меншими темпами, ніж дотації вирівнювання з державного бюджету на користь регіону (рис. 2). У 2009 р. порівняно з 2007 р. обсяги дотацій вирівнювання на одну особу зросли у 1,8 рази (і на 17 % перевищили середнє значення по Україні), тоді як доходи місцевих бюджетів області на одну особу – в 1,4 разу. Загалом по Україні дотації вирівнювання на одну особу зросли за вказаний період лише на 1 %.

наявного населення) – працездатного віку, 160,1 тис. осіб (13,7 %) – особи молодшого за працездатний вік і 309,8 тис. осіб (26,5 %) – у старшого за працездатний вік. Природне зниження населення складає 10479 осіб.

У Сумській області коефіцієнт трудової міграції міського населення складає 8,2, від максимуму – 15,6 у Путивльському районі до мінімуму – 4,5 – у Краснопільському. Коефіцієнт трудової міграції сільського населення складає 5,2%, від максимального значення 18,3 у Шосткінському районі до мінімального значення 2,3 у Білопільському районі. Трудові міграційні процеси в регіоні мають свою специфіку – найбільша частина осіб працездатного віку міського та сільського населення районів області мігрують (за даними соціологічного опитування) до Російської Федерації (міграційне населення міст і селищ міського типу склало 18848 осіб, або 43,2% від загальної чисельності мігрантів області; сільське населення – 3061 особа, що становить 27,4 %), а також до м. Києва та Київської області (міграційне населення міст і селищ міського типу – 14834 особи, або 34 % від загальної чисельності мігрантів області; сільське населення – 7469 осіб, що становить 66,9 %).

На частку м. Суми у 2009 р. припадає 51% загального обсягу реалізації промислової продукції області. Ще 33% промислового потенціалу регіону формують м. Охтирка, м. Шостка, м. Конотоп, м. Ромни та Тростянецький район. Розрив між мак-



Рис. 2. Деякі показники виконання місцевих бюджетів Сумської області та міжбюджетних відносин у 2007-2009 роках, млн. грн. [8]

Чисельність наявного населення станом на 1 червня 2010 р. складає 1167610 осіб, із них 785298, або 67,3 % – міське населення, 382312 (22,7 %) – сільське населення. Близько 700,2 тис. (60,1 %

симальним (Тростянецький район – 27,0 тис. грн.) та мінімальним (Недригайлівський район – 53 грн.) показниками реалізованої промислової продукції на одну особу складає у 2009 р. понад 500 разів. На

частку адміністративного центру області припадає 74,1% обсягу виконаних будівельних робіт у 2009 р., що майже вдвічі менше за показник 2008 р.

Територіальна структура зайнятості області також є неоднорідною. Так, наприклад, у м. Сумах у 2009 р. проживало 23,5 % населення області, при цьому у місті працевлаштовано майже 40 % від загальної кількості найманих працівників області. Найбільшими внутрішньорегіональними донорами робочої сили є Білопільський, Сумський, Глухівський, Путивльський та Недригайлівський райони; реципієнтами, крім м. Суми, є м. Ромни і м. Охтирка. Найнижчий рівень безробіття за підсумками 2009 р. зареєстровано у Середино-Будському (1,1%), Охтирському (1,6%), Сумському районах (2,0%), тоді як середній рівень зареєстрованого безробіття по області склав 2,8%. У 2,5 рази цей показник перевищено у Липоводолинському районі, майже удвічі – у Великописарівському районі.

У період фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. зниження обсягів експорту області було значно нижчим, ніж в цілому по Україні, та склало у 2009 р. 22,1%, в той час як загалом по країні – 40,7%. Насамперед, це було спричинено стабільністю експорту до країн СНД (зниження лише на 9,6%). Відповідно, зниження виробництва у машинобудуванні області склало лише 13,5%, порівняно з 44,9% в цілому по Україні. Значна частка машинобудування, яке мало достатню антикризову інерцію, обумовила відносно високу динаміку інноваційної діяльності в кризовий період – інноваціями у 2009 р. займалися 16,2% промислових підприємств проти 12,8% в цілому по Україні. Отже, на відміну від інших регіонів, експортна орієнтація Сумщини відіграла роль стабілізатора в кризовий період. Обсяг промислового виробництва скоротився у 2009 р. на 17,2%, порівняно з 21,9 % у цілому по Україні.

Водночас процеси післякризового відновлення промисловості, які фіксуються в Україні у 2010 р., не набули належного поширення на Сумщині. В той час як промислове виробництво в Україні у першому півріччі 2010 р. збільшилося на 12,0%, в Сумській області тривало скорочення - на 9,7%. Це обумовлено тим, що головні імпульси відновлення зростання надходили насамперед через металургію як провідну галузь українського експорту, частка якої у промисловості Сумщини незначна (7,6%). Натомість у машинобудуванні області тривало падіння (на 9,7% за перше півріччя 2011 р.). Слабкий внутрішній попит обумовив подальший спад і в харчовій промисловості (10,5% після 13,9% у 2009 р.). Значна частка виробництв із високою доданою вартістю стала чинником, який гальмує відновлення економічного зростання в умовах економічної кризи, що триває.

Кризові явища поширилися і на інші сектори економіки області. Підприємствами транспорту за 2009 р. було перевезено 4557,9 тис. т вантажів, що на 14,3 % менше, ніж за 2008 р. Вантажообіг зменшився на 31,4%, що зумовлено зменшенням відстані

доставок вантажів, і становив 10243,8 млн ткм. У січні-червні 2010 р. спад тривав: підприємствами транспорту було перевезено 1895,7 тис т вантажів, що на 9,2% менше, ніж за січень-червень 2009 р. Вантажообіг збільшився на 10,5% і становив 5202,1 млн ткм. Вантажообіг залізничного транспорту при цьому збільшився на 10,2% і склав 5036,7 млн ткм. за рахунок збільшення відстані доставок вантажів у міжнародному сполученні, обумовленого експортною природою економічного пошкваллення.

Обсяги будівельних робіт становили 427,8 млн грн у 2009 р. та 145,4 млн грн у першому півріччі 2010 р. У 2009 р. обсяги робіт скоротилися, порівняно з 2008 р. на 44,3%.

Триває зниження обсягів обороту роздрібною торгівлі. Якщо у 2009 р., порівняно з 2008 р., зниження склало 19%, то у першому півріччі 2010 р., порівняно з тим самим періодом 2009 р., воно становило лише 3%.

Відносно позитивні тенденції спостерігаються в сільськогосподарському секторі. Зниження обсягів виробництва склало у 2009 р. лише 0,6%, виробництво тваринницької продукції навіть зросло на 0,1%. Враховуючи, що така динаміка супроводжувалася спадом у харчовій промисловості на 13,9%, слід засвідчити значну роль експорту сільгоспсировини для забезпечення стійкості сільгоспвиробництва в кризовий період.

Динаміка соціально-економічних показників Сумської області дозволяє стверджувати, що потенціал поступового зростання області та ресурси її екстенсивного розвитку вичерпано. У майбутньому соціально-економічні показники Сумщини відображають виражену тенденцію посилення економічної дезінтеграції на різні за рівнем розвитку економічні зони. Комплексність впливу кризи на економіку області обумовлює затяжний характер її проблемного стану. Отже, стратегія соціально-економічного розвитку на 2011-2015 рр. неодмінно повинна передбачати антикризову складову. Основними цілями та завданнями проекту концепції стратегії розвитку “Нова Сумщина-2015” є наступні: реінтеграція регіону; поліпшення соціально-економічного становища менш розвинених районів; розвиток соціальної інфраструктури з метою забезпечення рівних стандартів якості життя для всіх жителів області; збалансування ринку праці та створення рівних умов для продуктивної зайнятості; диверсифікація джерел та центрів зростання; диверсифікація традиційних галузей промисловості з посиленням її орієнтації на потреби регіонального ринку; відновлення ефективності сільгоспвиробництва та переведення його на високотехнологічні індустріальні засади; забезпечення ефективності використання енергетичного потенціалу області; розвиток туристично-рекреаційної сфери; інтеграція Поліського макрорегіону;

налагодження міжобласної кооперації та інтеграції, орієнтованих на вирішення характерних для українського Полісся проблем розвитку; розвиток міжнародного транзиту, забезпечення європейської якості безпеки перевезень, транспортно-комунікаційних послуг та сервісу та інше [9].

4. Висновки

Оцінка соціально-економічного розвитку регіону засвідчила, що для успішної реалізації стратегії розвитку регіону необхідне узгодження розподілу управлінських дій між інституційними структурами, дотримання балансу між потребами і реальними ресурсами, стимулювання і забезпечення відповідальності, координація процесу реалізації стратегії та своєчасне внесення у разі потреби змін у висунені завдання та інструменти. Також слід передбачити активний взаємозв'язок між владою та бізнесом, громадськістю у розробці побажань, запитів і вимог до органів влади, формуванні цілей, завдань та інструментів реалізації стратегії розвитку області, формуванні сприятливого підприємницького середовища у регіоні.

Перспективами подальших наукових досліджень у цьому напрямі є комунікативний план розробки і впровадження концепції та стратегії розвитку області.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Заблоцький Б. Ф. Регіональна економіка : навч. посібник / Б. Ф. Заблоцький. – Львів : “Новий світ-2000”, 2008. – 546 с.
2. Чернюк Л. Г. Економіка регіонів (областей) України / Л. Г. Чернюк, Д. В. Клиновий. – Львів : “Новий світ-2000”, 2000. – 393 с.
3. Качан Є. П. 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. : Вид. дім “Юридична книга”, 2005. – 704 с.
4. Коваль Я. В. Регіональна економіка: навч. посібник / Я. В. Коваль, І. Я. Антонечко. – К. : ВД “Професіонал”, 2005. – 632 с.
5. Лишиленко В. І. Регіональна економіка : підручник / В. І. Лишиленко. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 517 с.
6. Розміщення продуктивних сил України : навч.-метод. посібник / [С. І. Дорогунцов, Ю. І. Піпorenко, Я. Б. Олійник та ін.]. – К. : КНЕУ, 2000. — 364 с.
7. Стеченко Д. М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика : навч. посіб. / Д. М. Стеченко. – К. : Вікар, 2001. – 374 с.
8. Офіційна веб-сторінка Головного управління статистики у Сумській області : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// www.sumy.ukrstat.gov.ua/](http://www.sumy.ukrstat.gov.ua/).
9. Концепція стратегії розвитку Сумської області на період до 2015 року “НОВА СУМЩИНА – 2015” / Проект : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.sau.sumy.ua/index.php?...

5. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГУ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

УДК. 339.137.2:658.6

Лупак Р. Л.

ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Обґрунтовано організаційно-економічні умови системного забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства відповідно до рівнів господарського процесу. Систематизовано напрямки вибору конкурентної стратегії торговельного підприємства при формуванні його економічної політики забезпечення та відтворення конкурентоспроможності.

Ключові слова: конкурентоспроможність, ключові фактори успіху, конкурентна стратегія, конкурентні переваги, торговельне підприємство

Lupak R.

ECONOMIC FACTORS OF FORMING AND REALIZATION STRATEGY PROVIDING COMPETITIVENESS TRADE ENTERPRISE

Summary. Organizational and economic factors behind trade enterprise competitiveness are studied, according to the logic of economic activity. Directions of choice of competition strategy of point-of-sale enterprise are systematized at forming of him economic policy of providing and recreation of competitiveness.

Keywords: competitiveness, key factors of success, competition strategy, competitive edges, point-of-sale enterprise

1. Вступ

Процес забезпечення конкурентними перевагами в торгівлі є результатом генерації економічних стимулів від зростання обсягу реалізації, залучення нових покупців та створення сприятливих умов для купівлі-продажу товарів. Даний господарський процес є постійним та характеризується цільовим скеруванням підприємств-конкурентів щодо покращення власного становища на ринку, формування достатнього обсягу ресурсного потенціалу, гарантованою своєчасністю розрахунків з постачальниками, бюджетом та іншими ланками фінансово-кредитної системи держави.

Обґрунтування системи забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства передбачає врахування функціональних, організаційно-економічних та соціальних особливостей галузі, зокрема її вплив на рівень життя населення.

Виникає необхідність у визначенні первинних структурних елементів системи забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства

відповідно до постійної зміни ринкового середовища.

Метою статті є обґрунтування системного впливу економічних умов на ефективність формування та реалізації стратегії забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства. Необхідним є визначення організаційно-економічних особливостей, умов та стратегічних завдань забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств.

2. Суперечливі підходи

Теоретичні основи економічної оцінки забезпечення конкуренції закладені у наукових працях, побудованих на маркетинговому, організаційно-управлінському, фінансово-економічному та соціальному підходах до обґрунтування процесу формування конкурентоспроможності торговельного підприємства. Наприклад, А. Сміт теоретично обґрунтував механізм дії конкуренції, що об'єктивно врівноважує норму прибутку, призводить до оптимального розподілу ресурсів між галузями

функціонування торговельного підприємства [8, с. 144].

Д. Рікардо, продовжуючи економічну думку А. Сміта, обґрунтував відносні конкурентні переваги товару як мінову вартість товару, що зумовлена не тільки кількістю і якістю праці, а його рідкістю. Разом з тим, необхідно враховувати негативний ефект обґрунтованого механізму дії конкуренції, оскільки нагромадження ресурсів відображає процес економічного поглинання конкурентів, та, відповідно – протидії монополізму до конкурентного середовища.

На думку Й. Шумпетера, важливою умовою забезпечення конкурентоспроможності підприємства торгівлі є монополізація господарських процесів, що дає можливість отримувати більше коштів для впровадження результатів інноваційних процесів [11, с. 417].

На думку А. А. Томсона і А. Дж. Стрікланда, ключові фактори успіху – це споживчі властивості товару, досвід і знання, конкурентні переваги, успіх в ринковому середовищі і взагалі все, що забезпечує прибутковість підприємства [9, с. 126]. Означені фактори в значній мірі відображають цільову функцію торговельного підприємства – максимізацію прибутку, водночас, не враховуючи соціальних факторів впливу на покупців.

Ключовими факторами успіху М. Г. Лапуста, Л. Г. Шаршукова називають загальними факторами для всіх підприємств галузі, реалізація яких відкриває перспективи покращення конкурентної позиції [5, с. 98 – 100]. Водночас, такий підхід не враховує функціональних особливостей господарської діяльності підприємств.

За словами А.М. Букреева, конкурентоспроможність залежить від оволодіння ключовими факторами та частотою успіху як специфічних дій, що необхідні для реагування на вимоги споживача [3, с. 24 – 25]. Даний підхід виглядає хибним, оскільки не відображає потребу отримувати фінансовий результат достатній для забезпечення окупності інвестованих ресурсів.

А.Ю. Юданов зазначає, що в цілому конкурентоспроможність підприємства визначається досконалістю використовуваних технологій, вмілою організацією маркетингової служби, ефективним менеджментом та низкою інших економічних і технічних параметрів роботи підприємства [12, с. 107 – 109]. Разом з тим, інноваційний розвиток підприємства передбачає зростання капіталовкладень, що в короткотерміновому аспекті зменшує конкурентоспроможність суб'єкта господарської діяльності.

Львівські вчені В.В. Апопій, І.П. Міщук, С.І. Рудницький, Ю.М. Хом'як вважають, що торговельне середовище підприємства є надзвичайно динамічним і чутливо реагує на будь-які зміни, що

відбуваються в суспільно-політичному житті, економічному механізмі і соціальній структурі суспільства [1, с. 29 – 40]. У зв'язку з цим, на нашу думку, необхідно розглядати забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства в єдності складових його частин, які нерозривно пов'язані із зовнішнім середовищем.

З.Є. Шершньова ключові фактори успіху характеризує як перелік чинників для певної галузі, що приносять їй переваги перед іншими галузями, а також одним підприємством галузі над іншими. Ці фактори постійно змінюються залежно від конкурентного середовища, а також часу та стану “життєвого циклу” галузі чи підприємства [10, с. 66]. На нашу думку, даний підхід не відображає міжгалузевого впливу на конкуренцію торговельних підприємств, зокрема, розвитку конкурентного середовища в цілому.

На думку А.А. Мазаракі, Л.О. Лігоненко, Н.М. Ушакової основним факторами, які визначають конкурентоспроможність торговельного підприємства на споживчому ринку є якість задоволення споживчого попиту, ефективність функціонування господарської системи та ресурсний підхід [6, с. 68 – 70]. Виникає потреба врахування структури економічних можливостей споживача щодо задоволення власних потреб. Оскільки, споживач не може витратити більше на покупку товарів, ніж дозволяють його можливості.

І.А. Бланк відзначає, що основною умовою реалізації стратегії забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства є його перехід до наступної стадії життєвого циклу, кардинальна зміна цілей операційної діяльності, зв'язаної з новими комерційними можливостями та інтенсивність зміни факторів конкурентного середовища [2, с. 670 – 672].

Я.Д. Качмарик вважає, що конкурентоспроможність визначає здатність торговельного підприємства отримувати переваги в конкурентній боротьбі за споживача, ефективно використовувати ресурсний потенціал, впроваджувати інноваційні технології та програми соціального характеру відповідно до вимог законодавства [4, с. 225 – 226].

На нашу думку, інтенсивність зміни споживчих потреб населення є умовою обґрунтування механізму забезпечення конкурентоспроможності та зростання ефективності господарсько-фінансової діяльності торговельного підприємства. Системні засади забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства відображають адекватність процесу управління економічними можливостями до вимог ринкового середовища, наявність умов ефективного функціонування за принципами комплексності та постійності.

КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ УСПІХУ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

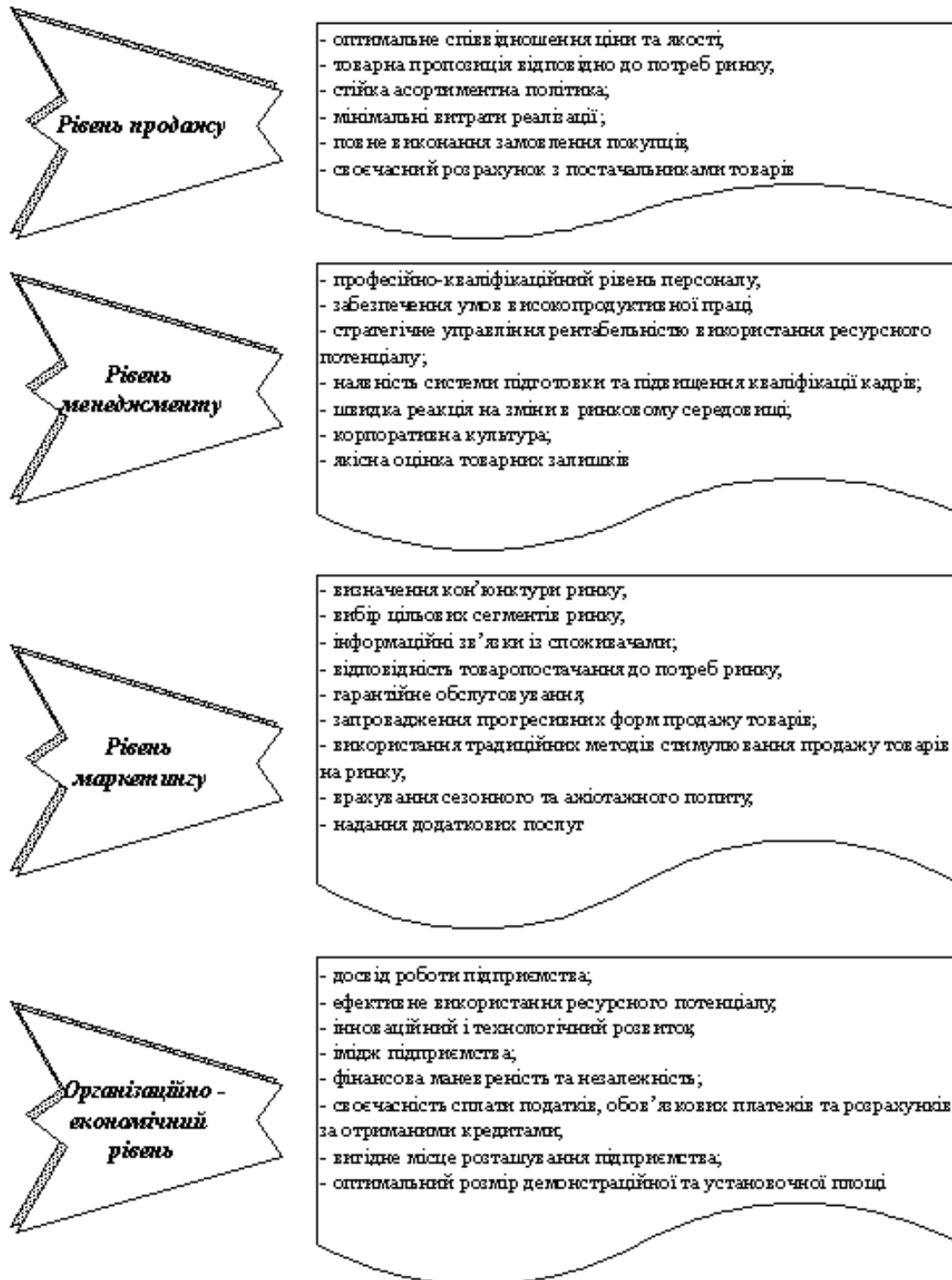


Рис. 1. Економічні умови відтворення системи забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства

3. Синтез власної позиції

Виявлення та системне використання організаційно-економічних умов є первинним елементом структури забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства, що забезпечує соціально-економічну ефективність від використа-

ння конкурентних переваг. Аналіз організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності дозволяє провести діагностику ступенів відповідності суб'єкта конкуренції вимогам споживача, визначити достатність та ефективність використання ресурсного потенціалу торговельного підприємства.

Основною функцією ключових факторів успіху є обґрунтування організаційно-економічних засобів забезпечення конкурентними перевагами у стратегічній перспективі. Водночас, кожен з даних факторів доцільно структурувати з метою визначення практичного забезпечення конкурентоспроможності й ефективної господарсько-фінансової діяльності торговельного підприємства.

Ключові фактори успіху торговельного підприємства, відповідно до їх впливу на конкурентоспроможність, нами систематизовано за рівнями господарського процесу (рис. 1).

Економічні умови забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства, економічною характеристикою споживчої вартості товарів та важливою конкурентною перевагою є ціна реалізації.

Співвідношення ціни і якості – системна характеристика конкуренто-спроможності товарів народного споживання та конкурентоспроможності торговельного підприємства в цілому, що може використовуватися як підхід до обґрунтування цінової політики [2, с. 248; 7, с. 62].

Важливим фактором зростання товарообігу та соціальної складової торгівлі є етична культура продавців, їх кваліфікація, готовність допомогти покупцям, що забезпечує зростання конкурентоспроможності трудового капіталу в умовах високоефективної праці.

Переважаючи темпи росту продуктивності праці є відображенням зменшення витрат підприємства, зростанням ефективності використання засобів праці та комплексною характеристикою ефективного використання ресурсного потенціалу підприємства.

Підвищення продуктивності праці персоналу підприємства торгівлі як фактор забезпечення конкурентоспроможності є результатом відносного скорочення їх чисельності, зростання якості обслуговування споживачів, ефективності господарсько-фінансової діяльності в наслідок зменшення рівня витрат на оплату праці.

Одним з ключових факторів успіху конкуренції торговельного підприємства є економічно-обґрунтована і ефективна методика оцінювання товарних залишків у системи товаропостачання та швидкості товарної реалізації [2, с. 135; 4, с. 229; 6, с. 310].

Разом з тим, забезпечення широти та стійкості асортименту товарної пропозиції є фактором зростання швидкості реалізації товарних залишків, товарообігу та умовою забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства [1, с. 440; 2, с. 108; 6, с. 152; 7, с. 134].

Важливим фактором забезпечення конкурентоспроможності підприємства торгівлі є активне використання традиційних засобів стимулювання

споживачів до здійснення покупки, зокрема реклами, демонстрацій, розігрування призів.

Надання додаткових послуг торговельним підприємством зумовлює формування конкурентних переваг шляхом зростання сегменту обслуговування споживачів [1, с. 518; 2, с. 117; 10, с. 201].

Однією з конкурентних переваг торговельного підприємства є територіальне розміщення, що дозволяє формувати й обслуговувати додатковий потік покупців. Стратегічним напрямком використання територіального розміщення як фактора конкуренції, враховуючи досвід інших країн, є розвиток концентрованих торговельних підприємств у приміських поселеннях [1, с. 314; 2, с. 65; 10, с. 225].

Високий рівень організації обслуговування споживачів потребує вдосконалення методів продажу, інформаційного забезпечення, засобів реклами та створює передумови зростання інтенсивності потоку покупців. Разом з тим, вдосконалення організації обслуговування передбачає зростання рівня організаційно-управлінських витрат та, відповідно, зменшення рівня рентабельності.

Водночас, зростає число покупців, кількості продаж і товарооборотності в кінцевому результаті забезпечує ріст фінансової ефективності та конкурентоспроможності підприємства [1, с. 493; 2, с. 127; 4, с. 226 – 228; 6, с. 234; 7, с. 19].

Забезпечення конкурентоспроможності є функцією стратегічного управління, що побудована на принципах цільового прогнозування та інтегрування господарської діяльності торговельного підприємства відповідно до місії, цілей і завдань стратегічного розвитку. Важливим принципом управління конкурентоспроможністю є системність етапів формування, забезпечення і використання стратегічних переваг торговельного підприємства. Системність стратегії конкуренції відображає об'єднання суб'єктів і об'єктів конкурентного середовища відповідно до динаміки їх конкурентного потенціалу [2, с. 670; 6, с. 77; 7, с. 88; 10, с. 115].

Системний підхід при формуванні економічної політики забезпечення та підтримання конкурентоспроможності для торговельного підприємства є складовою “генерації” середовища потенційної конкуренції. В сегменті безпосереднього впливу зовнішнього оточення основним результатом стратегічного планування конкурентоспроможності торговельного підприємства є формування конкурентної стратегія, забезпечення її виконання, контролю та управлінського вдосконалення.

4. Необхідність стратегічного планування

Послідовність стратегічного планування є адекватною до розвитку конкурентного середовища та підприємницьких умов забезпечення конкурентних переваг.

На нашу думку, важливим є альтернативність та багатоваріантність вибору стратегічних рішень відповідно до критерію мінімізації ризику невиконання окремих бізнес-проектів, планових завдань торговельної діяльності, неотримання цільових фінансових результатів.

Вибір базової конкурентної стратегії є відображенням стратегічного аналізу господарської діяльності, конкурентного статусу торговельного підприємства, резервів використання конкурентних переваг, впливу конкурентного середовища та ринкової інфраструктури.

об'єму та структури витрат, збалансування товарного попиту і пропозиції торговельним підприємством відповідно до цінової еластичності.

Вибором базового варіанту стратегії забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства є визначення стратегії функціонально-конкурентної поведінки в обраному сегменті ринку (рис. 2).

На нашу думку, вибір базової конкурентної стратегії господарського портфелю торговельного підприємства повинен відображати специфіку його існування та функціональний розвиток, своєчасну

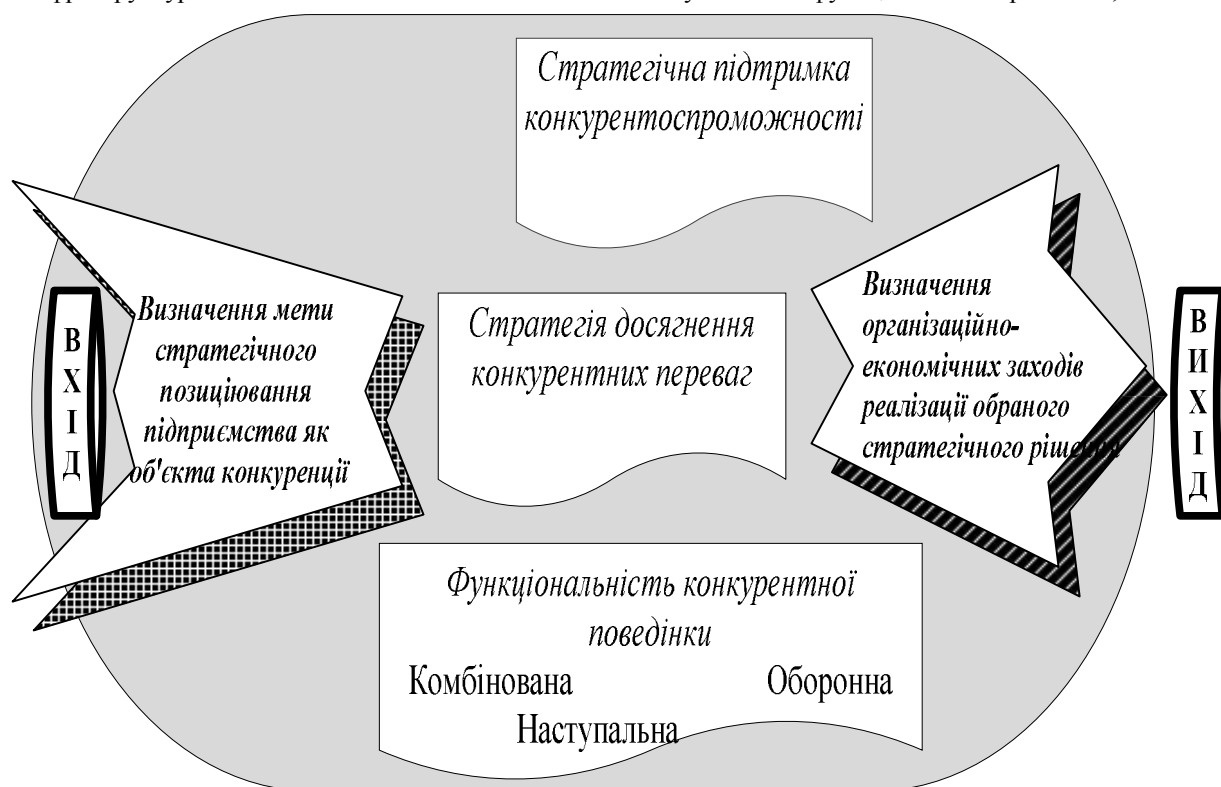


Рис. 2. Систематизація вибору стратегії забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства

Систематизація вибору конкурентної стратегії торговельним підприємством – це обґрунтування та оптимізація сценарію досягнення конкурентних переваг, конкурентної поведінки та забезпечення конкурентоспроможності. Типові ознаки конкурентної стратегії відображають загальні параметри її виконання, зокрема завдання зростання цільового сегмента ринку.

При цьому, функціональні особливості конкурентної стратегії є відображенням галузі, сфери господарювання, ступеня розвитку конкурентного середовища, технологічної та організаційної структури. Врахування даних особливостей забезпечує функціональне використання конкурентних переваг підприємства в умовах ринкових відносин. Відзначимо, використання конкурентної переваги передбачає забезпечення оптимізації

реакцію та формування стратегічного профілю конкурентоспроможності в зоні ведення бізнесу. Зокрема, ознаками відображення “економічних правил” системи забезпечення і реалізації конкурентоспроможності торговельного підприємства є: оборонна, наступальна та комбінована. Вид конкурентної переваги торговельного підприємства й сфери, в якій вона досягається, можна об’єднати в поняття типових стратегій їх досягнення, тобто зовсім різних підходів до високих показників галузі. Кожен з цих стратегічних напрямів, фундаментально відрізняється від колишніх концепцій того, як слід конкурувати й домагатися успіху в умовах постійної конкуренції відносно підприємств-аналогів та держави в цілому.

Основу вибору стратегії конкурентної поведінки як базового рішення економічного роз-

витку господарської системи торговельного підприємства є попередні кроки побудови загальної конкурентної стратегії. При цьому, факторна різноманітність впливу на конкурентоспроможність торговельного підприємства обумовлюється необхідністю існування синтезу певного переліку концептуальних побудов майбутнього його збереження.

Альтернативні варіанти реалізації виявлених можливостей як форма набору стратегій різного типу, функціонального збереження конкурентоспроможності торговельного підприємства відображають резерв володіння механізмами розв'язку нагальних проблем незапланованих ситуацій. Тобто, заповнюється "стратегічна прогалина" між можливостями досягнення конкурентоспроможності торговельним підприємством та бажаними орієнтирами її збереження і подальшого ефективного зростання.

5. Висновки

Правильно обрана модель перспективного ефективного напрямку розвитку торговельного підприємства дозволить забезпечити розробку правил і прийомів досягнення стратегічних цілей, а саме: формування ефективної цінової політики, яка б створювала довгостроковий стійкий стан в традиційному сегменті ринку; розподіл ресурсного потенціалу між різними напрямками досягнення комерційного успіху, які б забезпечували власну максимальну рентабельність; формування товарного асортименту, що відповідає потребам потенційних покупців, систематичному отриманню прибутку; передбачення ознак кризових тенденцій як в межах галузі, так і всередині підприємства; дослідження ринків потенційних товарів народного споживання, що відповідають вибору стратегічної зони господарювання.

Отже, стан та тенденції зростання конкурентоспроможності торговельного підприємства в значній мірі залежить від ефективного використання визначених ключових факторів успіху. Параметризація впливу факторів успіху конкуренції торговельного підприємства є системним відображенням процесу структуризації його забезпечення. Очевидно, механізм дії ключових факторів успіху в конкурентному середовищі охоплює широкий спектр економічних, організаційно-управлінських, технічних, технологічних, правових, кадрових та соціальних відносин.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Апопій В. В. Організація торгівлі : підруч. / В. В. Апопій, І. П. Міщук, В. М. Ребицький ; [2-ге вид., перероб. та доп.] – К. : ЦНЛ, 2005. – 616 с.
2. Бланк И. А. Торговый менеджмент / И. А. Бланк ; [2-е изд., перераб. и доп.] – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
3. Букреев А. М. Организационно-экономические основы антикризисного управления / А. М. Букреев. – Воронеж : Изд-во ВГТУ, 2000. – 108 с.
4. Качмарик Я. Д. Конкурентоспроможність торговельного підприємства в ринковому економічному середовищі / Я. Д. Качмарик, Р. Л. Лупак // Економіка: проблеми теорії та практики : Збірник наукових праць. – Вип. 225 - Т. I. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2007. – С. 224 – 231.
5. Лапуста М. Г. Риски в предпринимательской деятельности : учеб. пособие / М. Г. Лапуста, Л. Г. Шаршукова. – М. : Изд. дом „ИНФРА-М” : Полимаг, 1998 - 223 с.
6. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства : підруч. для вузів / А. А. Мазаракі, Л. О. Лігоненко, Н. М. Ушакова; [під ред. проф. Н. М. Ушакової]. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.
7. Балабанова Л. В. Цінова політика торговельного підприємства в умовах маркетингової орієнтації : навч. посіб. / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – Д. : Дон ДУЕТ ім. М. І. Туган-Барановського, 2003. – 156 с.
8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Соц. экнц., 1962. – 684 с.
9. Томсон А. А. Стратегический менеджмент: Искусство разработки и реализации стратегии : учеб. для вузов / А. А. Томсон, А. Дж. Стрикленд; [пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой]. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
10. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: навч. посіб. / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.
11. Шумпетер Й. А. Капитализм, социализм и демократия / Й. А. Шумпетер. – [пер. с англ. В. С. Автономова]. – М. : Экономика, 1995. – 540 с.
12. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика / А. Ю. Юданов. – М. : АКАЛИС, 1996. – 272 с.

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ СПОСТЕРЕЖЕННЯ У МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто структуру ринку маркетингових досліджень в Україні та виявлено роль методу спостереження серед методів збирання первинної маркетингової інформації. Проаналізовано методи діяльності найвідоміших українських дослідницьких компаній та означено найперспективніші напрями використання методу спостережень в Україні.

Ключові слова: маркетингові дослідження, якісні дослідження, кількісні дослідження, метод спостереження, роздрібний аудит, „Таємний покупець”, піплметр

Fedorchuk A.

THE PROSPECTS OF USING OF THE METHOD OF OBSERVATION IN MARKETING RESEARCH IN UKRAINE

Summary. The structure of marketing research market in Ukraine was considered and the role of method of observation amongst the methods of collection of primary marketing information was determined. The methods of the activity of the most known ukrainian research companies were analysed and the most perspective directions of using of a method of observation in the Ukraine were determined.

Keywords: marketing research, quantitative research, qualitative research, method of observation, „Mystery Shopping”, retail audit, peoplemeter

1. Вступ

В Україні, як і у багатьох інших країнах, серед методів збирання первинної маркетингової інформації беззаперечними лідерами є методи опитування. Між тим, у ранніх маркетингових дослідженнях інформацію збирали не шляхом опитування, а за допомогою спостережень. Одна з найстаріших маркетингових фірм Великобританії “Масові спостереження” у своїй назві відображає колишню популярність цього методу збирання даних.

Сьогодні спостереження використовується у випадках, коли інформацію можна отримати без звертання до респондента або коли такі звертання можуть дати неправильну інформацію. Це відіграє важливу роль при вивченні дитячої аудиторії, оскільки діти не завжди можуть точно висловити те, що думають. Спостереження може подати додаткову інформацію і при проведенні опитування шляхом особистого контакту з респондентом, оскільки важливим елементом ту є вираз обличчя респондента.

У зарубіжній та вітчизняній маркетинговій літературі не існує одностайної думки щодо того, до якої групи методів слід зараховувати метод спостереження: до якісних чи до кількісних. Деякі фахівці у сфері маркетингових досліджень відно-

сять спостереження до якісних досліджень, наприклад, Є.П. Голубков [1, с.153] та О. Победаш [7, с.14], деякі – до кількісних - В.А. Полторак [10, с.102-103], Нареш Малхотра [6, с. 226]. На нашу думку, однозначної відповіді на це запитання немає, все залежить від того, які саме завдання дослідник збирається вирішити за допомогою спостереження. Якщо спостереження використовується при вивченні проблем, пов'язаних зі здійсненням купівлі, це якісне дослідження, якщо ж у великій кількості торговельних закладів методом спостереження здійснюється моніторинг цін, то це кількісне дослідження.

2. Аналіз застосування методу спостереження українськими дослідницькими компаніями

На жаль, у публікаціях, присвячених тенденціям та структурі маркетингових досліджень в Україні, серед методів досліджень окремо метод спостереження не виділяється [3, с. 20], [4, с.33], [8, с. 8].

Оскільки більшість вітчизняних фахівців з маркетингових досліджень все-таки зараховують спостереження до якісних досліджень, а у табл. 1 серед якісних досліджень вони не виділені, то вони можуть належати до інших якісних досліджень, які в цілому займали впродовж останніх чотирьох років не більше 1% від усіх якісних досліджень.

Таблиця 1

Методи досліджень	Обсяг досліджень за даним методом, тис дол США				Обсяг досліджень за даним методом, %			
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
Кількісні дослідження	14340	5958	20956	20308	66,2	56,1	81,6	78,1
Опитування поштою	4	-	-	-	-	-	-	-
Телефонні опитування (CATI)	1431	1923	3009	3332	6,6	18,1	11,7	12,8
Face-to-face інтерв'ю (PAPI-CAPI)	7906	3681	9831	10320	36,5	34,7	38,3	39,7
Online Інтернет-дослідження	103	-	-	223	0,5	-	-	0,9
Інші	4899	328	7917	6433	22,6	3,1	30,8	24,8
Якісні дослідження	2971	3078	4052	5001	13,7	29,0	15,8	19,2
Фокус-групи	1957	2108	2493	2703	9,0	19,9	9,7	10,4
Глибинні інтерв'ю	934	816	1447	2104	4,3	7,7	5,6	8,1
Online фокус-групи	54	-	112	2	0,2	-	0,4	-
Інші	26	154	-	192	0,1	1,4	-	0,7
Інші методи	4349	1579	687	681	20,1	14,9	2,6	2,6
Разом	21660	10615	25695	25990	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: [8, с. 8].

Метою нашого дослідження є виявлення того, як використовують метод спостереження дослідницькі компанії, представлені на ринку України, причому матеріалом для аналізу послужили дані самих компаній щодо методів досліджень, які вони використовують, та видів послуг, які вони надають.

Нами була проаналізована інформація про 30 найвідоміших компаній, які здійснюють маркетингові дослідження на українському ринку. Всі вони є членами УАМ і дотримуються Стандартів якості маркетингових досліджень УАМ, 10 із них – члени міжнародної організації з маркетингових досліджень ESOMAR, дві з аналізованих компаній (Action Data Group LLC та Research Service) є членами АМА (Американської Асоціації Маркетингу). Серед цих 30-ти компаній лише три виокремили серед своїх методів діяльності метод спостереження. Це представник найбільшої світової маркетингової мережі TNS Ukraine, яка позиціонує себе як компанію, що надає клієнтам весь спектр маркетингових послуг, GFK-USM (Українські опитування та дослідження ринку) та Marketing Service Group. У той же час майже всі 30 дослідницькі та маркетингові компанії детально перелічують різні методи опитування серед своїх методів діяльності. Отже, більшість компаній, які здійснюють маркетингові дослідження в Україні, на нашу думку, не надають належного значення методу спостереження – або не використовують цей метод, або не виділяють його серед інших методів якісних досліджень, про наявність яких у арсеналі методів своєї діяльності заявляють майже всі компанії. Слід зазначити, що ті компанії, які деталізують, якими саме методами вони проводять

якісні маркетингові дослідження, виокремлюють методи фокус-груп, глибинні інтерв'ю, експертні опитування і нічого не говорять про спостереження (Асоціація „Журналістика. Авангард. Радіокомунікації”, KIIS Kiev International Institute of Sociology, SC DOM, Стагінформконсалтинг, SIREX Marketing Service та інші), за винятком компанії TNS Ukraine, яка зараховує спостереження саме до якісних досліджень.

2. Застосування методу спостереження для вимірювання телевізійної аудиторії

Окремо слід сказати про компанії, які здійснюють моніторинг аудиторій засобів масової інформації. Про вимірювання телевізійних та радіоаудиторій заявляють значна кількість компаній, що досліджувалися - Асоціація „Журналістика. Авангард. Радіокомунікації”, KIIS, GFK-USM, МАГ (Маркетингово-аналітична група), Центр маркетингових і PR-технологій RCI Lugansk, Моніторинг ЗМІ України, РА „Маркетинг і реклама”, Action Data Group та багато інших. Вирізняється серед цих компаній маркетингова агенція AGB Ukraine, яка ще у 1998 році виграла тендер і стала єдиним оператором і постачальником даних досліджень телевізійної аудиторії. AGB Ukraine – це спільне підприємство між українською компанією Consulting Ukraine Group та світовим лідером електронного вимірювання телевізійної аудиторії AGB Group. Основним методом збирання інформації компанії AGB Ukraine став саме метод спостереження за допомогою технічних засобів – спеціальних лічильників – піпметрів. Переважна ж більшість інших компаній для вимірювання аудиторій

засобів масової інформації використовують щоденникові панелі.

Існує чимало різноманітних методик дослідження телеаудиторії. Основною ж перевагою електронного вимірювання є точність і миттєве надання отриманої поточної інформації. Щодня центральний комп'ютер отримує від електронних датчиків інформацію про телеперегляд кожного з членів сім'ї, в якій встановлено піплметр. Прилад оснащений модемом для передавання через телефонні лінії чи сотову систему зв'язку. На кожному телевізорі у родині встановлюється свій піплметр з пультом дистанційного управління з метою мінімізації зусиль респондента. До даних перегляду додаються дані моніторингу програм і рекламних блоків для кожного телеканалу. У результаті наступного дня замовник має можливість отримати повну базу даних про перегляд телепередач з точністю до хвилини.

На території України компанією AGB Ukraine піплметри встановлені у 25 обласних центрах у 1350 домогосподарствах (родинах), що проживають у містах з кількістю жителів від 50 тис людей, які мають хоча б один робочий телевізор. За допомогою піплметрів фіксується, які програми, на яких каналах і в який час дивляться члени українських родин. При цьому, умовно вважається, що дані про ці родини приблизно відповідають тому, що і коли дивляться всі українські телеглядачі.

Існуюча система вимірів має деякі недоліки. По-перше, вона не дає даних про телеперегляд в інших населених пунктах, по-друге, точність вимірів не завжди відповідає стандартам: якщо телепереваги 20 млн поляків вимірює 5 тис піплметрів, то телепереваги 45 млн українців – усього лише 1 тис піплметрів. Але, незважаючи на ці недоліки, використання піплметрів для вимірювання телевізійної аудиторії – перспективний напрям використання спостереження за допомогою технічних засобів.

4. Спостереження за допомогою дослідницької методики Mystery Shopping

Ще одним перспективним для України різновидом спостереження, який вже використовується, і сферу застосування якого доцільно розширити, є включене спостереження за спеціальною дослідницькою методикою Mystery Shopping („Таємничий покупець”). Суть цієї методики дуже проста: дослідник виступає у ролі покупця та за спеціально розробленою програмою оцінює рівень підготовки продавця, його професіоналізм, ставлення до покупця. Важливе значення мають також виконання продавцем різних стандартів, зовнішній вигляд персоналу, чистота і рівень музичного фону в торгових залах тощо.

В індивідуальному плані кожне подібне включене спостереження стає елементом наступних дій менеджера щодо роботи з персоналом (якщо подібну передачу йому інформації передбачено). Узагальнюючі оцінки відображають загальні критерії, оцінки сильних і слабких сторін роботи з клієнтами досліджуваної компанії в цілому.

Mystery Shopping виділився як самостійний напрям досліджень виник приблизно у 1940-1950-х рр. минулого століття у США. Використання методології було, у першу чергу, пов'язане з перевіркою чесності працівників, тобто integrity shopping. У рамках програм Integrity Mystery Shopping керівництво роздрібних мереж з'ясувало, чи видають продавці чек при купівлі, чи відповідає ціна офіційно встановленій, чи не обважують продавці покупців та інше. Integrity shopping багато в чому нагадують перевірку контролюючих органів – „контрольні закупки” – з тією різницею, що перші ініційовані компанією, яка перевіряє чесність своїх власних працівників. Програми integrity shopping виконуються і сьогодні, у тому числі і в Україні.

Друга хвиля методики „Таємного покупця” почалася у сімдесяті роки минулого століття у Європі й у США. Поява великої кількості технічно складних товарів (телевізорів, музичних центрів, компактних приймачів тощо) викликала проблеми у здатності продавців-консультантів у роздрібній торгівлі адекватно презентувати товар і консультувати клієнтів, які розуміються у цих товарах ще менше. Тому компанії-виробники (Sony, Philips, Panasonic та інші звернулися за допомогою до Mystery Shopping, щоб оцінити рівень знань продавців та визначити, у яких регіонах, роздрібних мережах, магазинах і по яких товарах необхідно провести додаткове навчання. Без цієї програми забезпечити технічну грамотність величезної кількості продавців було неможливо. В той період основними користувачами Mystery Shopping були компанії-виробники, і саме тоді у США з'явилися перші спеціалізовані агентства Mystery Shopping.

Розвиток Mystery Shopping у його сучасному вигляді співпав з розвитком Інтернету в країнах Заходу, особливо у США. Великі мережеві компанії, такі як MacDonald's, Shell та інші отримали можливість за прийнятною ціною кожний день за допомогою Інтернету одержувати оперативну інформацію щодо рівня обслуговування клієнтів у кожному з тисяч своїх ресторанів, автозаправок чи магазинів.

- Вперше дослідження за цією методикою в Україні почала проводити, заснована у 2001 році, Маркетингова агенція Marketing Lab, яка стала першим спеціалізованим агентством Mystery Shopping в Україні (нинішня назва „4Service”). Агентство „4Service” на сьогоднішній день є найбільшим провай-

дером Mystery Shopping у Східній Європі. Воно є членом Європейської Асоціації Провайдерів Mystery Shopping – MSPA Europe. Всі проекти „4Service” відповідають стандартам якості й етичним принципам MSPA. Сьогодні MSPA Europe створює в Європі інфраструктуру навчання і сертифікації Таємних Покупців, аналогічну до діючої уже декілька років у США.

Клієнти компанії „4Service” – найбільші сервісні компанії Східної Європи: банки, роздрібні мережі, супермаркети, салони мобільного зв'язку, ресторани швидкого харчування, готелі, мережі АЗС та інші підприємства. На сьогоднішній день компанія пропонує більше 30 постійних програм Mystery Shopping, виконуючи біля 4 тис. оцінок якості сервісу на рік.

Мета агентства „4Service” – сприяти перетворенню Східної Європи у регіон з відмінним сервісом, що не поступається західно-європейським стандартам.

Одним із перших великих проектів Mystery Shopping в Україні була програма для Райффайзенбанк-Україна, яка охопила всі філії і відділення банку в Україні. Перша хвиля програми виконавцем дослідження - агентством Marketing Lab - була закінчена до початку літа 2004 року. При цьому завданням програми Mystery Shopping була оцінка виконання співробітниками філій і відділень банку корпоративних стандартів обслуговування клієнтів, прийнятих у відділеннях Райффайзенбанк у всьому світі. Крім оцінки обслуговування клієнтів, які безпосередньо прийшли проконсультуватися у відділення банку, проводилася оцінка якості обслуговування по телефону. Отже, дослідження використовувало методологію Mystery Shopping та Mystery Calls (дзвінок Таємного покупця).

Таємні покупці потрібні скрізь, де відбувається обслуговування клієнтів. Mystery Shopping широко використовується у роздрібних мережах, банках, ресторанах, АЗС і готелях. Ці галузі сьогодні активно проводять дослідження за системою Mystery Shopping, в основному, через зростаючу конкуренцію у галузі. Разом з тим, інші сфери обслуговування також використовують Таємних покупців, зокрема: кінотеатри; автосалони; парки розваг; салони краси; медичні установи; транспорт (автобуси, залізниця, літаки, морські судна); державні установи; спортивні клуби; ріелтерські агентства та інші.

Обсяг ринку послуг Mystery Shopping у світі сьогодні перевищує 2 млрд дол США. Ці послуги звичайно надаються спеціалізованими компаніями, яких сьогодні у світі не більше 1000. Як правило, Mystery Shopping не надається агентствами, які виконують повний цикл маркетингових досліджень, через певну специфіку цього виду

досліджень. Жодна з 30-и компаній, які досліджувалися, таких послуг не надає.

Сьогодні в Україні створена перша вітчизняна система „2MS” (Mystery Shopping Management System), що повністю охоплює всі етапи ведення проектів Mystery Shopping. Розробником і власником програмного продукту є компанія „ADV Energy” [5, с. 21].

Зростання попиту на послуги Mystery Shopping у регіоні звичайно корелює з посиленням конкуренції компаній за критерієм якості обслуговування. В Україні додатковим фактором підвищення попиту на послуги Mystery Shopping є необхідність наблизити національні стандарти сервісу до європейських стандартів у рамках підготовки до Євро-12.

5. Метод спостереження у здійсненні аудиту підприємств роздрібною торгівлі

Це один із специфічних різновидів спостереження, які використовуються в Україні і мають всі перспективи для розвитку – це retail audit (аудит торгових точок). Деякі фахівці з маркетингових досліджень визначають цю методіку як „поєднання спостереження (головним чином) і елементів опитування: як правило, спеціально навчені інтерв'юери-аудитори фіксують у торговій точці інформацію за заданими параметрами, лише зрідка звертаючись до покупців або продавців (при проведенні аудиту на підприємствах, у фірмах-конкурентах це звертання взагалі неможливе; тому аудит у даній ситуації використовується як метод маркетингової розвідки)” [10, с. 191].

Серед 30-ти компаній, методи діяльності яких були проаналізовані автором, лише дві великі дослідницькі компанії – АС Нільсен-Юкрейн та UMG (Українська маркетингова група) зазначили про використання даного методу спостереження саме у такому формулюванні: retail audit (аудит торгових точок). Компанія GFK-USM подає інформацію про проведення „відстеження наявності продуктів і цін у різних місцях продажу”, що переважно також здійснюється методом роздрібного аудиту. Слід зазначити, що більшість компаній, інформуючи про напрями своєї діяльності і послуги, що ними надаються, серед іншого вказують такий напрям, як „дослідження цін”. Очевидно, частина досліджень у цьому напрямі може бути здійснена методом роздрібного аудиту, хоча можуть бути використані і методи збирання вторинної маркетингової інформації.

6. Висновки

Отже, метод спостереження, на нашу думку, недостатньо використовується дослідницькими маркетинговими агенціями, що діють на ринку маркетингових досліджень в Україні. Можна виділити три специфічні види спостережень, які все ж використовуються – вимірювання телевізійної

аудиторії за допомогою піпметрів, здійснення контролю за рівнем обслуговування споживачів за методом Mystery Shopping та роздрібний аудит у торгових точках. Класичні ж спостереження за поведінкою покупців, на нашу думку, використовуються недостатньо, хоча саме вони могли б дати відповіді не лише на запитання, скільки і що купують покупці, але і чому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория, практика и методология / Е. П. Голубков. – М.: Финпресс, 1998. – 416 с.

2. Коментарі дослідницьких агенцій щодо розвитку ринку маркетингових досліджень в 2009 році // Журнал „Маркетинг в Україні”. – 2010. – №1 (59). – С.10-11.

3. Лирик І. В. Ринок маркетингових досліджень в Україні 2007 року: експертна оцінка і аналіз УАМ / І. В. Лирик // Журнал „Маркетинг в Україні”. – 2008. - № 2 (48). – С.18 -22.

4. Лирик І. В. Ринок маркетингових досліджень в Україні – 2008: експертна оцінка і аналіз

УАМ / І. В. Лирик // Журнал „Маркетинг в Україні”. – 2009. – №1 (33). – С.31 -35.

5. Лян С. Оптимізація надання послуги „Mystery Shopping” в Україні / С. Лян // Журнал „Маркетинг в Україні”. – 2009. - № 5 (57). – С.21.

6. Малхотра Нареш. Маркетинговые исследования и эффективный анализ статистических данных / Н. Малхотра – К.: ООО “ТИД”ДС”, 2002. – 768 с.

7. Маркетинговые исследования. Сборник статей по теории и практике маркетинговых исследований / [под общей редакцией Е. В. Ромата]. – Харьков: Студцентр. – 2001. – 351 с.

8. Павленко А. Ринок маркетингових досліджень в Україні 2009: експертна оцінка і аналіз УАМ. / А. Павленко, І. Лирик // Журнал „Маркетинг в Україні”. – 2010. – №1 (59). – С.4-9.

9. Пилипенко В. М. Ринок маркетингових досліджень: погляд на 2009 рік. / В. М. Пилипенко // Журнал „Маркетинг в Україні”. – 2009. – № 5 (57). – С.14-20.

10. Полторак В.А. Маркетингові дослідження: навчальний посібник. / В. А. Полторак. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 387 с.

УДК : 339.138

Бук Л. М.

ПОЗИЦІЇ ГЛОБАЛЬНИХ ТА НАЦІОНАЛЬНИХ БРЕНДІВ КРИЗЬ ПРИЗМУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Анотація. Розглянуто рейтинги найдорожчих брендів світу й України. Проаналізовано динаміку вартості брендів, визначено і порівняно їх структуру в розрізі галузей. Зроблені висновки про існуючі відмінності світового і національних рейтингів та про здатність сильних брендів протистояти впливу кризи.

Ключові слова: рейтинг, бренд, вартість, галузь, структура

Buk L.

GLOBAL AND NATIONAL BRAND'S POSITIONS IN THE LIGHT OF ECONOMIC AND FINANCIAL CRISIS

Summary. The ratings of most valuable brands in the world and in Ukraine are considered. The dynamics of brand's value is analyzed; their sector structure is determined and compared. The conclusions as to existent differences of the global and national ranks and about strong brands ability to resist crisis are made.

Keywords: rating, brand, value, sector, structure

1. Вступ

Спричинені кризою різке зниження купівельної активності споживачів, зміни в структурі споживання та споживчих настроях зумовили не лише проблему розробки адекватних ситуації стратегій підтримки і розвитку брендів, але й загострили питання доцільності брендингу загалом. Адже відбулося скорочення витрат на формування та підтримку брендів, а також зниження показника окупності брендингу і рекламних витрат. Так у США цей показник знизився на 40%, у Західній Європі – на 52%, на Близькому Сході – на 36%, у Східній Європі та Росії – на 35%, у країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону – на 27% [1, с. 36].

У зв'язку з цим, окремі експерти наголошують на необхідності відмови від орендування та ефективності просування товарів і послуг без брендів та логотипів [1]. Водночас більшість фахівців з питань брендингу переконані, що правильно побудовані, сильні бренди здатні не лише “пережити” період рецесії, відновивши позиції, але й посилити власний капітал. Вони висловлюють думки про те, що криза є “ідеальним часом для створення і розвитку нових брендів” [7, с. 14], “можливістю посилення позицій вітчизняними брендами” [5], “найкращим часом для формування і посилення капіталів брендів” [4, с. 18], “можливістю переглянути свій бренд або портфель брендів, свої пропозиції і зробити їх кращими” [3], “перевіркою брендів на міцність” [5]. Загалом, у світовому бренд-менеджменті зростає впевненість у тому, що за умови ефективного управління бренди здатні успішно долати економічні кризи [2]. Підтвердити чи спростувати це твердження можна за результатами аналізу позицій провідних глобальних і національних брендів та динаміки їх вартості за останні роки. Адже рейтинги брендів відображають

явища, які відбуваються в світовій і національній економіках, зміни в окремих галузях, а також дають можливість побачити особливості вітчизняних ринків.

Отже, за мету поставлено проаналізувати в динаміці позиції і вартість найдорожчих брендів світу і України, співставити і порівняти світовий і національні рейтинги брендів та зробити висновок про здатність брендів “протистояти” впливу кризи. Для цього спочатку розглянуто рейтинг світових брендів, представлений бренд-консалтинговою компанією Brand Finance [12, 13]. Проаналізована динаміка вартості топ-10 та топ-50 брендів світу, як в загальному, так і в розрізі окремих брендів та галузей економіки. Відповідно розглянуто й рейтинги національних брендів. Зокрема, рейтинги “УкрБренд”, що складені агентством MPP Consulting, які охоплюють бренди споживчих товарів і послуг [8, 9, 10], а також рейтинг корпоративних брендів, представлений Всеукраїнським рейтинговим Журналом “Твардія”, для складання якого аналізувалися бренди компаній різних груп ринків: споживчого, фінансового, інфраструктурного, промислового [6]. Оскільки усі згадані рейтинги містять різну кількість брендів (500, 50, 200), то для належного їх співставлення і порівняння було прийнято рішення аналізувати в загальному топ-50 брендів кожного рейтингу, а в розрізі конкретних брендів – їх першу десятку.

2. Динаміка вартості найдорожчих глобальних брендів

Отже, за результатами 2009 року у рейтингу Brand Finance в десятку найдорожчих брендів 2010 увійшли: Walmart, Google, Coca-Cola, IBM, Microsoft, GE, Vodafone, Vodafone, HSBC, HP, Toyota [13]. Протягом останніх трьох років серед перелічених найпомітніше покращили свої позиції

Таблиця 1

Зміна позицій топ-10 глобальних брендів у 2008-2010 рр.*

Бренд	Галузь	Місце в рейтингу			Зміна позицій в рейтингу		
		2010	2009	2008	2009/ 2008	2010/ 2009	2010/ 2008
Walmart	Рітейл	1	1	4	+3	0	+3
Google	Інтернет	2	5	3	-2	+3	+1
Coca-Cola	Пивобезалкогольна галузь	3	2	1	-1	-1	-2
IBM	Комп'ютери	4	3	5	+2	-1	+1
Microsoft	Програмне забезпечення	5	4	2	-2	-1	-3
GE	Різномпланове виробництво	6	6	6	0	0	0
Vodafone	Телекомунікації	7	8	11	+3	+1	+4
HSBC	Банківські послуги	8	7	7	0	-1	-1
HP	Комп'ютери	9	9	8	-1	0	-1
Toyota	Автомобіле-будування	10	10	13	+3	0	+3

* дані станом на початок вказаного року

Складено на основі даних [13]

в рейтингу такі бренди як Walmart, Google, Vodafone, Toyota. Стійку, проте незначну, втрату позицій продемонстрували Coca-Cola та Microsoft (табл.1).

Хоча більшість із десятки провідних світових брендів особливо суттєво не змінили власних позицій у рейтингу, проте усі вони (за виключенням бренду Walmart) відчули вплив світової

Таблиця 2

Динаміка вартості десятки найдорожчих світових брендів 2010 року

Бренд	Вартість, млрд. дол.			Динаміка, %		
	2008	2009	2010	2009/2008	2010/2009	2010/2008
Walmart	39,001	40,616	41,365	104,1	101,8	106,1
Google	43,085	29,261	36,191	67,9	123,7	84,0
Coca-Cola	45,441	32,728	34,844	72,0	106,5	76,7
IBM	37,949	31,53	33,706	83,1	106,9	88,8
Microsoft	44,501	30,882	33,604	69,4	108,8	75,5
GE	36,123	26,654	31,909	73,8	119,7	88,3
Vodafone	26,594	24,647	28,995	92,7	117,6	109,0
HSBC	35,456	25,364	28,472	71,5	112,3	80,3
HP	34,109	23,837	27,383	69,9	114,9	80,3
Toyota	26,056	21,995	27,319	84,4	124,2	104,8

Складено і розраховано за даними [12; 13]

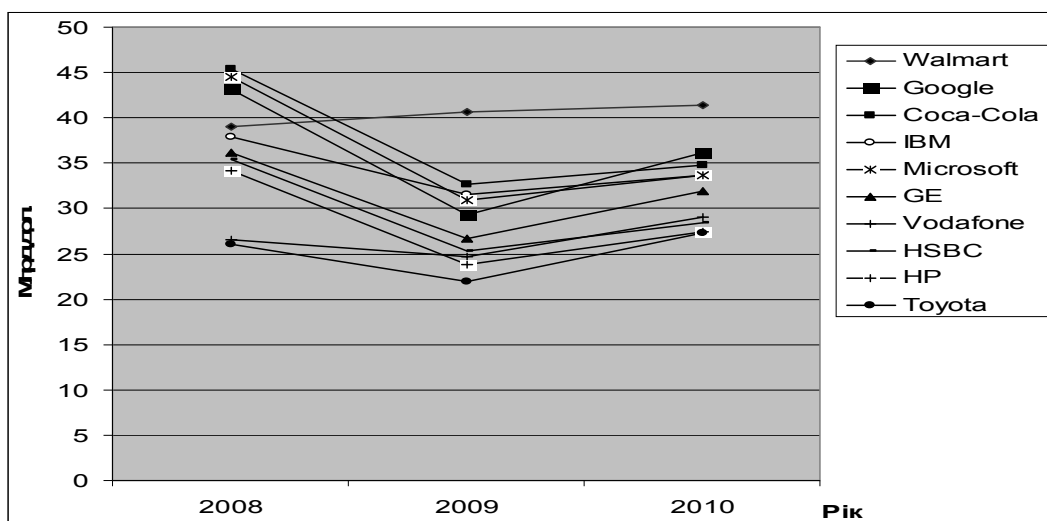


Рис. 1. Динаміка вартості найдорожчих брендів світу у 2008-2010 рр.

Побудовано на основі даних [12; 13]

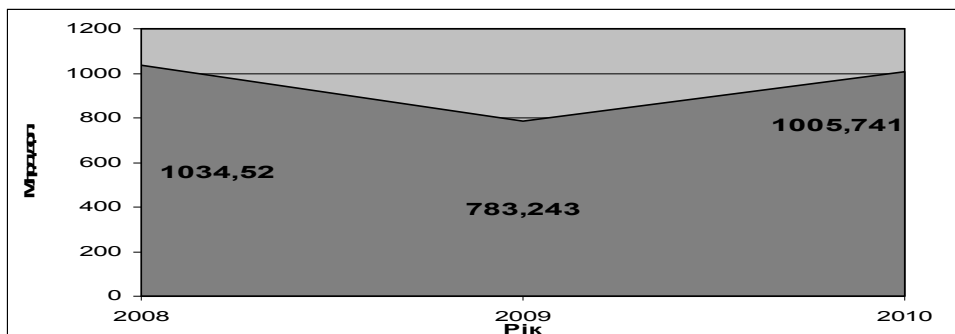


Рис. 2. Динаміка загальної вартості 50 найдорожчих брендів світу 2010 року

Розраховано і побудовано на основі даних [13]

фінансово-економічної кризи, що проявилось у помітному зниженні їх вартості станом на початок 2009 р. в порівнянні з 2008 р. Проте вже у наступному році усі десять світових брендів почали відновлювати власний капітал, а вартість трьох із них навіть перевищила існуючий показник докризового періоду (табл.2, рис.1).

У цілому після зафіксованого на початок 2009 р. зменшення загальної вартості 500 глобальних брендів на 24% [12] відбулося її зростання на 27% (станом на початок 2010 р.), в основному завдяки змінам у банківському секторі та росту галузі телекомунікацій [13].

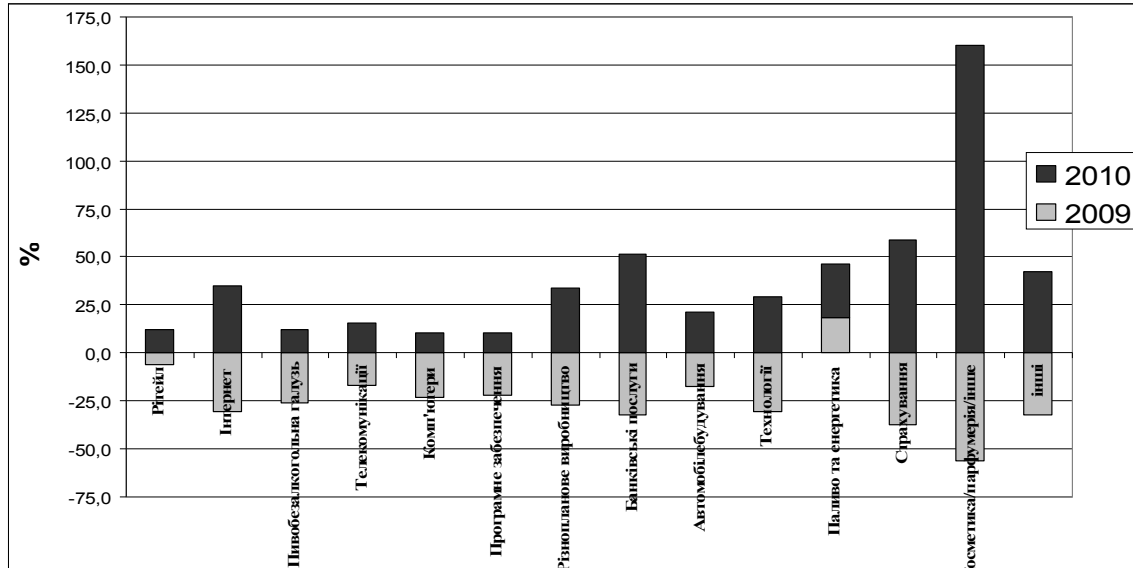


Рис. 3. Ланцюгові темпи приросту вартості 50-ти найдорожчих брендів світу в розрізі галузей, %

Розраховано і побудовано на основі даних [12; 13]

Аналізуючи загальну вартість топ-50 брендів у рейтингу Brand Finance, варто відзначити її зниження протягом 2008 р., що змінилося зростанням згідно з даними на початок 2010 р. (рис. 2.). Причому відбулося таке збільшення вартості брендів протягом 2009 р., що практично наблизило її значення до рівня початку 2008 р.

Аналогічна тенденція спостерігається й за умови аналізу сукупної вартості брендів у розрізі галузей. Глобальний економічний спад торкнувся усіх ринків, які представлені найпотужнішими світовими брендами. Від'ємний приріст вартості брендів на початок 2009 р., порівняно з 2008 р., продемонстрували усі основні галузі, до яких належать 50 найдорожчих світових брендів, за виклю-

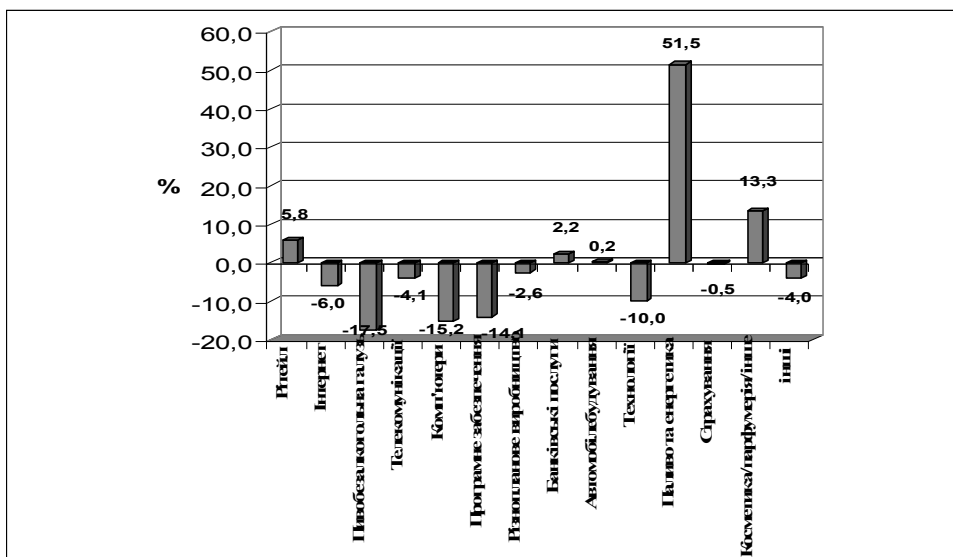


Рис.4. Приріст вартості топ-50 світових брендів в розрізі галузей (2010 р./ 2008 р.), %

Розраховано і побудовано на основі даних [12; 13]

ченням лише паливно-енергетичної. Водночас вже на початок 2010 р., у порівнянні з попереднім періодом, для усіх галузей був характерний позитивний приріст вартості представлених ними брендів (рис.3).

3. Галузева структура найдорожчих брендів світу

Певне уявлення про існуючі світові тренди, про розвиток окремих галузей у період нестабіль-

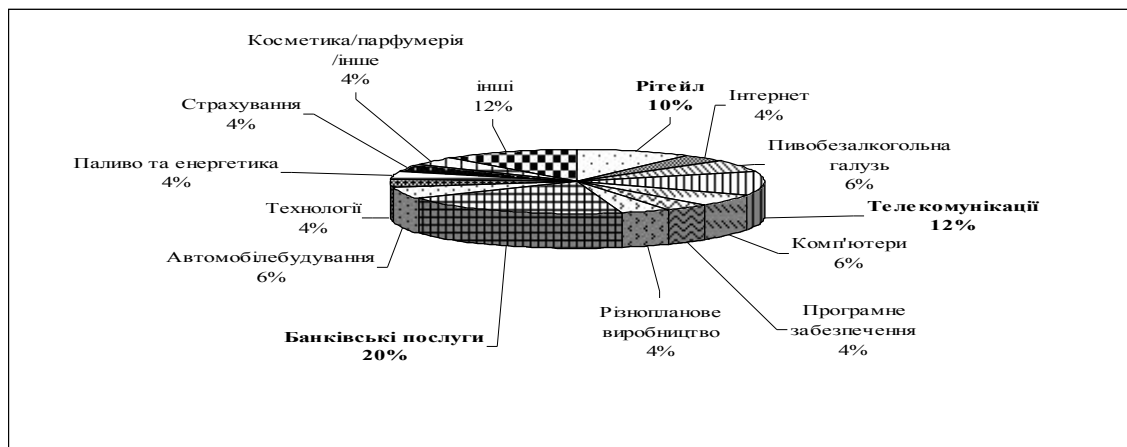


Рис. 5. Галузева структура топ-50 світових брендів станом на початок 2010 р. (за кількістю представлених брендів), %

Розраховано і побудовано на основі даних [13]

Щодо всього рейтингу (500 брендів), то падіння вартості брендів протягом кризового року спостерігається в розрізі переважно усіх основних галузей, особливо постраждав фінансовий сектор та автомобільна галузь. Проте, не дивлячись на кризу, фінансовий сектор у 2009 році презентував найбільшу кількість брендів (77) у загальному рейтингу [12].

ності та про специфіку вітчизняного ринку може дати аналіз галузевої структури рейтингу брендів у розрізі їх кількості і вартості. Вивчення структури топ-50 світових брендів показало, що лідерами за кількістю представлених брендів є такі галузі: банківські послуги, телекомунікації і рітейл (рис. 5).

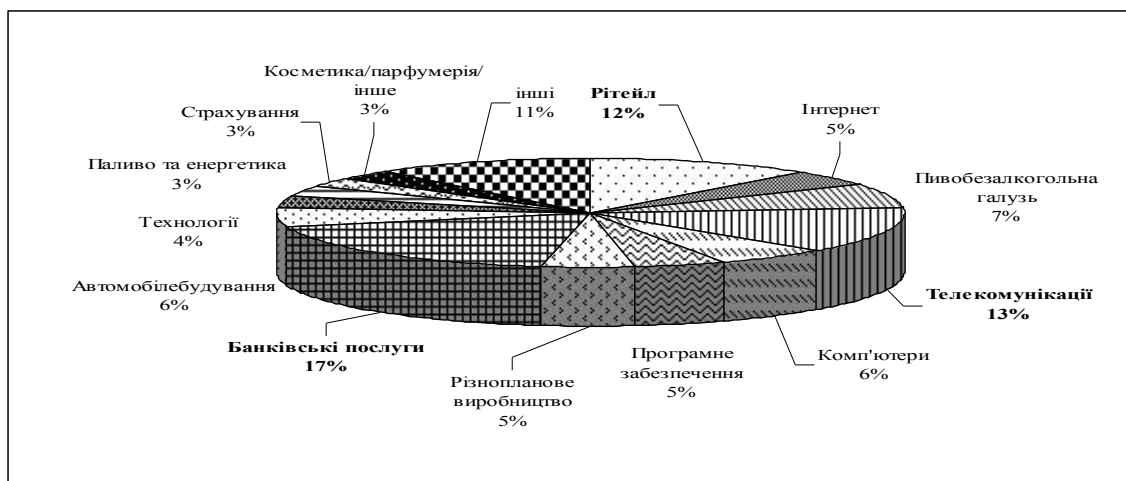


Рис. 6. Галузева структура топ-50 світових брендів станом на початок 2010 р. (за вартістю представлених брендів), %

Розраховано і побудовано на основі даних [13]

А за результатами минулого року окремі галузі, що представлені в рейтингу топ-50 брендів світу, в розрізі сумарної вартості брендів перевищили рівень докризового 2007 р. (рітейл, банківські послуги, автомобілебудування, паливо й енергетика, косметика/парфумерія/інше), хоча в більшості галузей ще не вдалося відновити капітал брендів до показників початку 2008 р.

Аналогічно виглядає галузева структура й за вартістю брендів – майже в тих самих пропорціях, що і в попередньому випадку, лідирують ті ж галузі (рис.6.).

4. Галузева структура рейтингів національних брендів

Розглянувши рейтинг національних брендів, а саме “УкрБренд-2009” [10], де представлені в

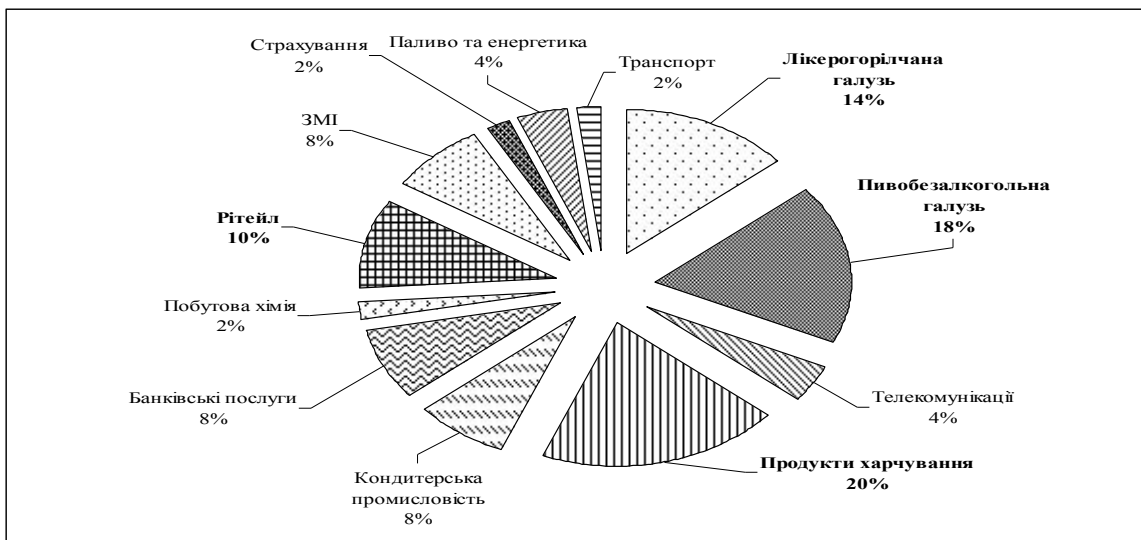


Рис. 7. Галузева структура топ-50 національних брендів у 2009 р. (за кількістю представлених брендів), %

Розраховано і побудовано на основі даних [10]

основному бренди споживчих товарів і послуг, спостерігаємо значну відмінність у галузевій структурі, порівняно з рейтингом світових брендів. Так, за кількістю брендів, що наявні в переліку топ-50, перші місця зайняли такі галузі (в порядку спадання): продукти харчування, пивобезалкогольна та лікерогорілчана галузь, рітейл (рис. 7). Однак, за умови аналізу брендів за вартістю їх галузева структура виглядає вже дещо інакше (рис.8). Тут простежується безумовне лідерство пивобезалкогольної та лікерогорілчаної галузей, причому су-

ще одну лідерську позицію замість рітейлу зайняла галузь телекомунікацій, яка представлена лише двома брендами (Київстар і Life). Перші у рейтингу – лікерогорілчана та пивобезалкогольна галузь – відображають специфіку споживацького ринку країни, зокрема, стиль життя, уподобання, традиції споживачів. Бренди цих галузей продовжують займати перші позиції в рейтингу та дорожчати, не дивлячись на складний економічний період та інструменти демаркетингу, що застосовуються до такого виду товарів.

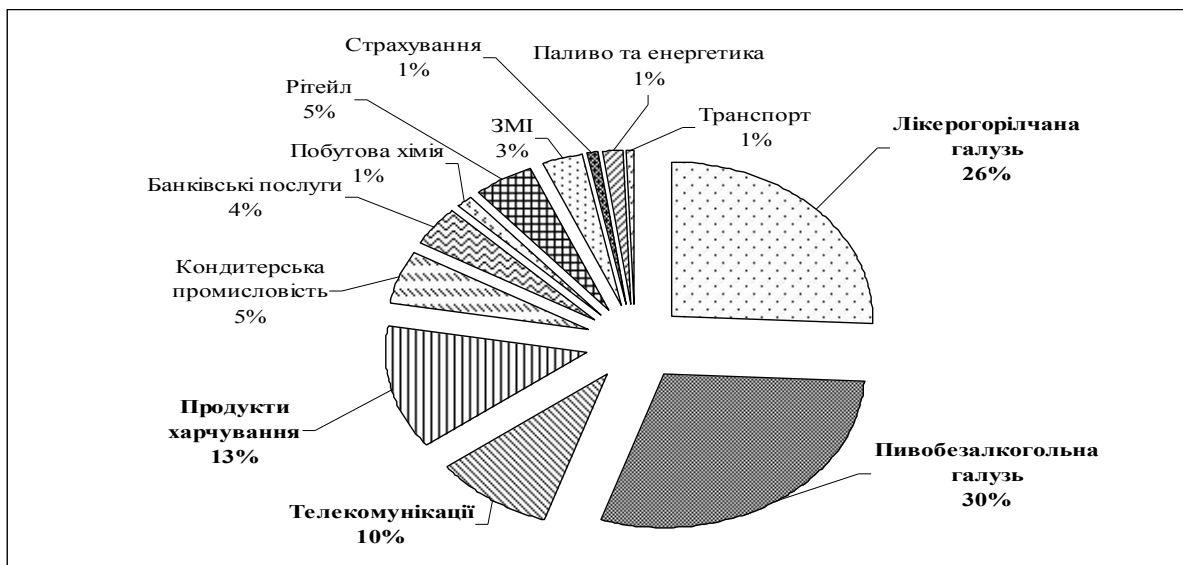


Рис.8. Галузева структура топ-50 національних брендів у 2009 р. (за вартістю представлених брендів), %

Розраховано і побудовано на основі даних [10]

марна вартість їх брендів складає більш ніж половину загальної вартості усіх брендів даного рейтингу. Продукти харчування посіли третє місце. А

Порівняння динаміки вартості першої десятки світових і національних брендів засвідчило різницю не лише у вартості, але й тенденції її зміни

за останні роки (табл.3). В той час як практично усі топ-10 світових брендів помітно знизили вартість у кризовому році, а потім почали її відновлювати, більшість національних брендів з десяти найдорожчих нарощували власну вартість, не дивлячись на кризу. В цілому, загальна вартість усіх брендів, що увійшли до рейтингу 2009 р., збільшилася з 4696,4 млн дол у 2007 р. до 5195,6 млн дол у 2009 р.

“Гвардія” [6]. Його відмінність від попереднього розглянутого рейтингу „УкрБренд” у тому, що поперше, він охоплює не товарні, а корпоративні бренди, по-друге, це бренди не лише ринку споживчих товарів, послуг, але й товарів промислового призначення, по-третє, дещо відрізняється методика розрахунку вартості брендів, по-четверте, їх вартість наведена в національній валюті, по-п’яте,

Таблиця 3

Динаміка вартості десятки найдорожчих національних брендів

Бренд	Вартість, млн. дол.			Динаміка, %		
	2007	2008	2009	2008/2007	2009/2008	2009/2007
Nemiroff	266	302,5	325	113,7	107,4	122,2
Хортиця	315	285	290	90,5	101,8	92,1
Оболонь	242	272,8	280	112,7	102,6	115,7
Київстар	154	170,4	200	110,6	117,4	129,9
Чернігівське	137	162,5	195	118,6	120,0	142,3
Славутич	106,3	108,5	135	102,1	124,4	127,0
Life:)	*	101,5	112	*	110,3	*
SV	122,2	110,8	110	90,7	99,3	90,0
Сандора	38,6	128,6	106	333,2	82,4	274,6
Чумак	72,8	73	90	100,3	123,3	123,6

* дані відсутні Складено і розраховано за даними [8; 9; 10]

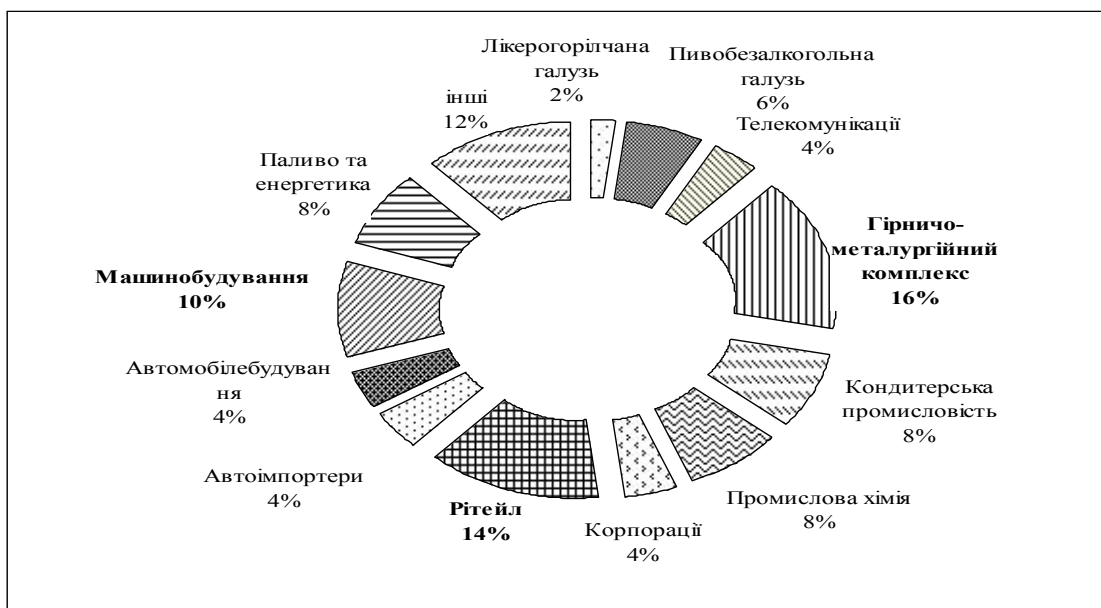


Рис. 9. Галузева структура топ-50 корпоративних брендів України у 2009 р. (за кількістю представлених брендів), %

Розраховано і побудовано на основі даних [6]

Найбільші зміни у кризовий період відбулися у банківській сфері та сфері страхування. Практично всі учасники зазнали значних втрат у вартості і погіршили свої позиції. Схожа ситуація була й у сфері рітейлу [10].

Порівнюючи галузеву структуру брендів світового і національного масштабу, варто розглянути ще один рейтинг національних брендів, який наводить Всеукраїнський рейтинговий журнал

він містить 200 найдорожчих брендів (а не 50). Враховуючи останній пункт, для здійснення правильного порівняння, нами, як і у попередніх випадках, було відібрано та проаналізовано 50 перших брендів даного рейтингу.

Як видно з рис. 9, галузева структура за кількістю делегованих брендів значно відрізняється, як від структури глобальних брендів (див. рис.5), так і від тієї, яку ілюструє рейтинг націо-



Рис. 10. Галузева структура топ-50 корпоративних брендів України у 2009 р.
(за вартістю представлених брендів), %

Розраховано і побудовано на основі даних [6]

Таблиця 4

Рейтинг найдорожчих корпоративних брендів України у 2009 р.

№	Бренд	Компанія	Галузь	Вартість, млн.грн
1	Київстар	Київстар Дж.Ес.Ем., ЗАТ	Телекомунікації (мобільний зв'язок)	17 103,674
2	Систем Кепітал Менеджмент	Систем Кепітал Менеджмент, ЗАТ	Керуюча компанія	10 937,648
3	Арселорміттал Кривий Ріг	Арселорміттал Кривий Ріг, ВАТ	Гірничо-металургійний комплекс	9 625,584
4	ДТЕК	Корпорація "ДТЕК"	Корпорації	5 042, 677
5	НАК "Нафтогаз України"	НАК "Нафтогаз України", ВАТ	Корпорації	3 215,301
6	Укрнафта	"Укрнафта", ВАТ	Паливо та енергетика	2 933,466
7	Оболонь	Оболонь, ЗАТ	Пиво безалкогольна промисловість	2 316,621
8	Маріупольський Меткомбінат ім. Ілліча	Маріупольський Меткомбінат, ВАТ	Гірничо-металургійний комплекс	2 278,651
9	Алчевський металургійний комбінат	Алчевський металургійний комбінат, ВАТ	Гірничо-металургійний комплекс	2 179,073
10	ROSHEN	Кондитерська корпорація "ROSHEN", ДП	Кондитерська промисловість	2 003,723

Джерело: [6]

нальних брендів „УкрБренд” (див. рис.7). Спільною рисою є те, що, як у світовому, так і в двох національних рейтингах за кількістю представлених брендів лідирують торгові мережі, причому їх частка у всіх рейтингах є приблизно однаковою.

У випадку аналізу корпоративних брендів лідируючими галузями стали гірничо-металургій-

ний комплекс, рітейл і машинобудування (див. рис. 9). Знову ж таки, ця структура набуває іншого вигляду за умови аналізу вартості брендів у розрізі галузей (рис.10). З вартісної позиції лідерами є гірничо-металургійний комплекс та галузь телекомунікацій, яка як і у рейтингу УкрБренд представлена лише двома брендами. В даному випадку

подібність із раніше аналізованими рейтингами в тому, що досить вагомими є бренди телекомунікаційної галузі у світі і в Україні, проте різноманітність брендів даного сектору помітно відрізняється від світової (див. рис. 6, рис.8)

Внаслідок фінансово-економічної кризи в рейтингу корпоративних брендів (Гвардія) у 2009 р. взяло участь у 2 рази менше компаній, ніж у попередньому році. Рейтинг змінився майже на третину, що свідчить про нестійке становище брендів [6].

Аналізуючи зміну позицій брендів в період кризи, доцільно зазначити ще одну особливість вітчизняного ринку – ставлення до товарів класу “люкс” та такого роду брендів. У світі відбувається і прогнозується, зумовлене кризою, зниження обсягів світових продажів предметів розкоші. Це характерно, зокрема, для ринків Японії, Західної Європи, США, проте ця тенденція не характерна для українського ринку. Залишається високою рентабельність butikів відомих світових брендів. Спеціалісти відмічають не лише стійкість вітчизняного luxury-ринку в період кризи, але й прогнозують його подальше зростання [11, с. 72].

5. Висновки

Проведені дослідження дозволяють зробити наступні висновки.

1) Складання рейтингів брендів, а також надання можливості ознайомлення з ними науковцям і практикам, має важливе значення, оскільки такі рейтинги відображають: – явища, що відбуваються в економіці та на конкретних ринках; – специфіку національних ринків і споживацької поведінки; – торгові марки, які мають високу довіру своїх покупців і сформовані довгострокові взаємовідносини з ними; – бажаний стиль життя, уподобання і навіть цілі та прагнення покупців; – розвиток різних галузей і розвиток маркетингу (брендингу) в них; – культурні і соціальні особливості покупців різних регіонів, країн; – як поточну ситуацію, так і можливу перспективу розвитку бренду, бізнесу, галузі.

2) Аналіз рейтингів брендів дозволяє зробити висновок про ступінь впливу економічної кризи на вартість брендів різних галузей, стійкість їх позицій, здатність до відновлення та розвитку в складних економічних умовах. Кризові явища відобразилися на вартості провідних світових брендів (як сумарній, так і в розрізі галузей та окремих брендів) у бік її зменшення. Проте наступне за цим падінням зростання їх вартості підтверджує тезу про те, що сильні бренди, як результат продуманого і ефективного бренд-менеджменту, здатні „вистояти” у періоди рецесій та навіть покращувати власне становище.

3) Порівняння рейтингів брендів дало змогу побачити подібність і відмінність у тен-

денціях, структурі, значення брендів світового та національного рівня, а також виокремити особливості українського ринку, що зумовлені специфікою менталітету і поведінки українських покупців. Чітка тенденція, що демонструє спад вартості світових брендів у кризовому році та її зростання у наступному році, характерна як для сукупності усіх брендів світового рейтингу, так і для багатьох галузей та топ-10 брендів. Проте така тенденція не притаманна була національним брендам, окремі з них продовжували дорожчати й у кризовий період.

Крім цього, співставлення світового і національних рейтингів дозволило побачити відмінності в структурі представлених галузей, зокрема галузей-лідерів, за кількістю та вартістю брендів; в галузевій приналежності десятки найбільших брендів; у динаміці вартості; у силі протистояння впливу кризи брендів фінансового сектору; в динаміці попиту на luxury бренди в умовах кризи.

В напрямку цієї теми в перспективі доцільно порівняти становище світових брендів у розрізі окремих регіонів світу; глибше проаналізувати основні товарні ринки світу й України з огляду на вартість, позиції брендів, існуючі тенденції і прогнози; простежити залежність вартості брендів (окремих галузей, країн, регіонів) від обсягів продажу товарів, послуг даної галузі в цілому, вплив на неї індексу споживчих настроїв; порівняти існуючі світові і національні методики розрахунку вартості брендів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Без імені // Контракти. – 2009. – №36. – С. 36-37.
2. Брендінг сьогодні: кризис пройдет, а бренд останется / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.4p.ru/main/research/140223/>
3. Выжить любой ценой: брендинг как оружие против кризиса / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gbs.com.ua/ru/c ompany/articles/30.html>
4. Длигач А. Кризисный брендинг / А. Длигач // Всеукраинский рейтинговый журнал „Гвардія”. Вып.: „Гвардія” корпоративных брендов 2009. – 2009. – С.18-21.
5. Ковалев Р. Создание бренда в эпоху кризиса / Р. Ковалев, В. Перция / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.marketing.s pb.ru/libcomm/ brand/crisis_brand.htm
6. Рейтинг самых дорогих корпоративных брендов // Всеукраинский рейтинговый журнал “Гвардія”. – Вып. “Гвардія” корпоративных брендов 2009. – 2009. – С. 26-37.
7. Трофимов Я. Светлые перспективы / Я. Трофимов // Всеукраинский рейтинговый жур-

нал "Гвардия". – Вып. "Гвардия" корпоративных брендов 2009. – 2009. – С.14-17.

8. УкрБренд – 2007. Топ-50 национальных брендов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.mpp.co.ua

9. УкрБренд – 2008. Топ-50 национальных брендов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.mpp.co.ua

10. УкрБренд - 2009. Топ-50 национальных брендов [Электронный ресурс]. - Режим доступа : www.mpp.co.ua

11. Lovemarks vs суровая реальность // Всеукраинский рейтинговый журнал "Гвардия". –

Вып.: "Гвардия" корпоративных брендов 2009. – 2009. – С.72-76.

12. Brand Finance Global 500. The annual report on the world's most valuable brands. April 2009. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.brandfinance.com

13. Brand Finance Global 500. The annual report on the world's most valuable brands. March 2010. [Электронный ресурс]. - Режим доступа : www.brandfinance.com.

УДК 339.3+658.84: 004.738

Лозинський В. Т.

АКТИВНІ МЕТОДИ ПРОДАЖУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

Анотація: розглядаються активні методи продажу, їхній зміст, визначаються основні напрями використання активних методів продажу як інструментів підвищення ефективності внутрішньої торгівлі.

Ключові слова: внутрішня торгівля, методи активізації роздрібного продажу, посилкова торгівля, електронна комерція, виставково-ярмаркова діяльність

Lozynskyy V.

THE ACTIVE METHODS OF SALE AS AN INSTRUMENT OF RISE OF EFFICIENCY OF THE DOMESTIC TRADE

Annotation: an essence of active methods of sale is considered, their maintenance, the main thing directions of use of active methods of sale are determined as instruments of rise of efficiency of domestic trade.

Keywords: domestic trade, retail activation methods, parcel trade, electronic commerce, exhibition-fair activity

1. Вступ

На сучасному етапі внутрішня торгівля характеризується складними трансформаційними процесами і структурними змінами, що визначають перспективу розвитку торговельної сфери, а тому гостро стоїть питання доцільності розвитку активних методів продажу товарів, як інструменту раціонального використання наявних ресурсів та потужностей внутрішньої торгівлі України.

2. Огляд літературних джерел

Аналіз спеціальної літератури та фундаментальних праць з організації торгівлі показує, що проблеми застосування активних методів продажу

є важливими, але вони не розглядаються як інструмент впливу або ж каталізатор розвитку внутрішньої торгівлі України; у відомій нам літературі не відображено всієї повноти питання про їх використання і пов'язані з цим проблеми. Сучасні вітчизняні дослідники сфери товарного обігу І. Бланк, В. Лагутін, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, В. Точилін [1] у своїх працях розглядають основні тенденції і соціально-економічні явища, однак, переважно у контексті макроекономічного аналізу внутрішньої торгівлі. Переважанням макроекономічного аналізу характеризується і низка публікацій у вітчизняній періодичній пресі, які в основному констатують

сучасний стан розвитку внутрішньої торгівлі в країні [2, 3]. Натомість, питання практичного підходу до підвищення ефективності внутрішньої торгівлі в умовах загострення конкуренції на споживчому ринку залишається практично поза увагою дослідників. Таким чином, можна стверджувати, що в Україні недостатньо проводяться дослідження проблем вибору, впровадження та застосування активних методів продажу, які мають потенціал підвищення ефективності внутрішньої торгівлі. Тому тема даного дослідження, присвяченого аналізу доцільності та напрямів застосування активних методів продажу товарів у внутрішній торгівлі, є актуальною.

3. Мета

Метою цієї статті є дослідження суті, змісту активних методів продажу, їх впливу на внутрішню торгівлю, напрямів їх застосування в сучасних ринкових умовах.

4. Виклад основного матеріалу

Внутрішня торгівля займає особливе місце в економічній системі України та в соціальній сфері. За визначенням проф. В.Апопія, вона забезпечує оборот товарів та послуг у величезних розмірах – близько 450 млрд грн на рік; у ній зосереджено 22 млрд основних фондів, 31% усіх матеріальних запасів, не менше 15% потенціалу трудової зайнятості [4]. Сучасна внутрішня торгівля України характеризується глибокою структурною перебудовою і переходом цієї сфери з галузевої на функціональну модель, низькою концентрацією мережевого бізнесу [5], кількісним та якісним зростанням, суть якого полягає у збільшенні

обсягів продажу товарів, суперечливим та проблематичним розвитком роздрібною торгівлі. Тому пріоритетними напрямками розвитку внутрішньої торгівлі є: - розвиток спеціалізованих підприємств, дисконтних магазинів, посилоквої торгівлі; - вдосконалення та широке сприяння розвитку виставково-ярмаркових заходів; - інтенсивний розвиток віртуальних магазинів на базі Інтернет-комунікацій.

За даними статистики [6], в Україні оптовий товарообіг підприємств 2008 року становив 1050,4 млрд грн, що більше ніж вдвічі перевищило оборот роздрібною торгівлі (456,0 млрд грн). Узагальнення теоретичних джерел з питань торговельної діяльності дозволяє стверджувати, що на практиці існує велика кількість методів активізації продажу товарів у внутрішній торгівлі, що поділяються за сферами (оптовий та роздрібний продаж) застосування (рис.1).

Аналіз сучасних стану і процесів у внутрішній торгівлі призводить до розуміння доцільності та необхідності застосування активних методів продажу з метою інтенсифікації як оптової, так і роздрібною торгівлі, підняття її до вищого рівня організації та ступеня задоволення населення країни. Зважаючи на те, що оптовий продаж товарів спрямований на виконання основної функції оптової торгівлі – організацію постачання роздрібною торгівлі необхідними товарами, то питання застосування методів активізації оптового продажу товарів мають бути предметом ретельного дослідження та обґрунтованої оцінки; натомість, у даній роботі вважаємо за доцільне зосередити увагу на



Рис. 1. Активні методи товарів у сфері внутрішньої торгівлі

аналізі методів активізації продажу товарів у роздрібній торгівлі.

Найпоширенішими методами у торговельній практиці активізації роздрібною продажу є сезонний розпродаж товарів, продаж товарів із зниженою ціною та з використанням бізнес-лотереї. Однак сьогодні їх застосування в Україні дещо обмежене, а тому вважаємо за доцільне розглянути ті методи активізації продажу, які можуть найсуттєвіше вплинути на кон'юнктуру внутрішньої торгівлі, а саме - продаж товарів через пошту (поштову торгівлю), електронну торгівлю, виставково-ярмаркову діяльність.

Загальновідомо, що **поштова торгівля** – це особлива форма переважно роздрібною або дрібногуртової реалізації товарів споживачам з централізованих магазинів-складів і їх регіональних філій шляхом формування і розсилання поштових відправлень. На законодавчому рівні правила здійснення поштової торгівлі регулює Наказ Міністерства економіки України Про затвердження Правил продажу товарів на замовлення та поза торговими та офісними приміщеннями [7].

Зазначені правила спрямовані на поліпшення торговельного обслуговування населення шляхом максимального скорочення часу на придбання товарів, надання послуг з доставки товарів споживачам. У ході розвитку поштової торгівлі відбулось доповнення її цільовою аудиторією. Мається на увазі, що раніше для деякої частини населення така форма продажу була вигідною через економічну неефективність розміщення в їхніх районах торгової мережі з широким асортиментом промислових товарів, натомість все частіше послугами поштової торгівлі користується міське населення, що зумовлено швидкими темпами життя і браком часу для походу в магазин. Саме через зайнятість переважної частини працездатного населення поштова торгівля може забезпечити їхні запити. Основним призначенням поштової торгівлі є доповнення роздрібною торгівлі і задоволення потреб споживачів товарами, які вони не в змозі купити на місцях або ж непродуктивними товарами тривалого терміну зберігання, які не володіють унікальними, індивідуалізованими характеристиками і цілком можуть бути придбані за візуальним зображенням. В цьому є унікальність даного прогресивного методу продажу, оскільки в асортиментний перелік можуть входити практично всі види непродовольчих товарів (за винятком автомобілів та меблів), а також деякі групи продовольчих (консерви, сухофрукти тощо). Крім того, поштові підприємства акумулюють товари не тільки місцевих, але й позарегіональних і зарубіжних виробників, інформаційні каталоги розсилаються ними і в індустріальні, і в аграрні райони. Важливою особливістю поштової торгівлі є те,

що вона не може існувати і розвиватись без широкої та наочної реклами. Для реклами використовуються прейскуранти, каталоги, проспекти, листівки, плакати, реклама в ЗМІ.

Крім спеціальних підприємств та організацій, поштову торгівлю можуть вести магазини, які відправляють замовлені товари поштою, тобто поєднують поштову торгівлю з продажем через магазини.

Проте, останнім часом у середніх та великих містах України функції поштової торгівлі перейняла на себе електронна торгівля (Інтернет-торгівля, електронна віртуальна комерція), яка забезпечує комплексне обслуговування населення, мінімізацію його часових та фінансових затрат на задоволення особистих потреб у товарах чи послугах. Цей вид торгівлі набуває сьогодні бурхливих темпів розвитку, хоча його ефективність ще досить низька порівняно з очікуваною та потенційно можливою [8].

Електронну віртуальну комерцію слід визначати як особливу форму організації, стимулювання збуту і продажу матеріальних благ, що полягає в реалізації товарів та послуг посередникам і споживачам з допомогою електронних засобів зв'язку через комп'ютерні мережі та базується на використанні традиційних і особливих форм, методів та прийомів комерційної діяльності. Віртуальна комерція, як і більшість сучасних форм та методів комерційної діяльності, не є абсолютно новим винаходом у практиці комерційної діяльності - в основу її покладено принципи організації поштової торгівлі.

Як показує вітчизняна торговельна практика, існують ринки товарів і послуг, для яких електронна торгівля є значно вигіднішою за традиційну торгівлю, а загальні проблеми (недосконалість апаратної і технологічної бази, систем доставки й оплати, низька платоспроможність населення і т.п.) - не настільки важливі. Це цифрові товари та інформація, для якої важлива оперативність доставки, предмети розкоші (автомобілі, антикваріат, коштовності), рідкісні товари, витрати на пошук і придбання яких є значними (запчастини, спеціальна література), туристичні послуги.

Унікальні можливості Інтернет-торгівлі пов'язані з такими її особливостями, як: 1) відносна дешевизна використання; 2) незалежність від кордонів; 3) цілодобовий продаж; 4) інтерактивність спілкування з покупцем; 5) можливість моментальної оплати.

Переважає більшість користувачів мережі купує товари епізодично або тільки починає накопичувати досвід співпраці з електронними магазинами. Так, близько 50% користувачів купують лише кілька разів на рік, а 20% користувачів здійснили свою першу покупку у 2008 році. Система-

тично купують (не рідше одного разу в місяць) близько 17% користувачів. Тому існує суттєвий потенціал (з урахуванням значного зростання кількості покупців) щодо активізації частоти покупок. У цьому випадку першорядним фактором, що сприяє збільшенню частоти купівель, виступає нижчий рівень цін на товари в електронних магазинах (продаж товарів зі знижкою, сезонний розпродаж товарів, продаж товарів із використанням бізнес-лотереї) та можливість порівняння цінних та товарних пропозицій у великому масиві Інтернет-ресурсів [9].

Зрозуміло, що електронна комерція як інструмент активізації продажу товарів має недоліки, найбільшим із яких є віртуальний фактор (уявний характер товару, що потребує від покупців перебудови стійкого психологічного комплексу, який полягає в потребі споживача фізичної оцінки товару), а також відсутність особистого “живого” спілкування з продавцем, що є проблемою для певної категорії покупців, які завжди потребують активної сторонньої підтримки, психологічного спонукання для здійснення вибору щодо покупки. Натомість, в електронній торгівлі досить часто використовують бренд-капітал, який спрямовується на більш ефективне утримання споживачів і отримання значно більшого прибутку через нові підходи до них.

Яскравим прикладом стратегії “притягування споживача” є прагнення деяких Інтернет-підприємств, що запропонували вдалі ідеї, розповсюджувати створені продукти безкоштовно для того, щоб закріпити за собою значну частку ринку, а потім утримували позиції, продаючи послуги, пов’язані з новим продуктом. Так, підприємство Real Networks вклало значні кошти у розробку медіаплеєрів, розповсюджуючи їх безкоштовно засобами Інтернету, чим впровадили та ствердили стандарт, який оцінюється сьогодні сотнями мільйонів доларів.

Ще одним важливим фактором успішного функціонування підприємств електронної торгівлі є орієнтація на споживача. Постачальники прагнуть застосувати точне “настроювання” на покупця усюди, де це тільки можливо, а покупці все з більшою байдужістю ставляться до продукції “для всіх”, що не акцентує увагу на їх індивідуальності. Наприклад, постачальник офісного обладнання та канцелярських товарів “Ста плес” знижує загальну вартість замовлення для крупних покупців, створює для них на своєму Веб-сайті індивідуальний каталог, де зібрані лише ті позиції, які цікавлять покупця. Для цього “Ста плес” глибоко вивчає бажання та потреби покупців, що дозволяє потім робити їм привабливі пропозиції [10].

Якщо характеризувати більшість учасників вітчизняного сегмента електронної торгівлі, то

такої цілеспрямованої діяльності нами не помічено; у той же час, можливо, саме це і є причиною того, що із загальної чисельності у 5 тис. зареєстрованих електронних магазинів, за даними експертів реально функціонують не більше 2 тис.од. Для подолання проблем розвитку електронної комерції в Україні необхідно працювати у багатьох напрямках, зокрема:

1) забезпечення кількості користувачів Інтернет на рівні 10% населення, що є критичною масою, здатною на підставі досвіду розвинених країн до лавиноподібного подальшого збільшення числа користувачів, попиту на Інтернет-послуги, розширення реклами й електронної торгівлі.

2) стимулювання якнайшвидшого розвитку інфраструктури мережі: розвиток Інтернет-магазинів, мережових бізнес-структур в усіх сферах бізнес-операцій, операторів мережі на базі законодавчих і регламентуючих заходів, створення кількох великих національних Інтернет-порталів.

3) розвиток внутрішнього споживчого ринку, покращення купівельної спроможності населення шляхом досягнення стійкого економічного зростання.

Протягом трансформаційного періоду в Україні стрімко розвивається такий напрямок активізації продажів товарів, як **виставково-ярмаркова діяльність**. Виставкова діяльність є однією з найдинамічніших сфер сучасної світової економіки, оскільки вона відіграє важливу роль у зміцненні міжнародних зв’язків, внутрішньої і зовнішньої торгівлі, пропаганді нових технологій та нових видів продукції, стимулює закріплення позитивних структурних змін в економіці, сприяє науково-технічному та технологічному оновленню вітчизняного виробництва. Розвиток виставково-ярмаркової діяльності охоплює два напрями, які мають свою специфіку: 1) *виставки* – заходи, пов’язані з демонстрацією продукції та послуг, просуванням їх на внутрішній та зовнішній ринки і вивченням з цієї метою кон’юнктури ринку; 2) *ярмарки* – заходи, безпосередньо пов’язані з роздрібною чи оптовою торгівлею, що проводяться в певному місці та у визначений термін.

Виставково-ярмарковий бізнес є не розривним ланцюгом „організатор - експонент – відвідувач”, на який впливає багато як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. Розвиток виставково-ярмаркової діяльності залежить від наявності виставкових площ, що відповідають світовим вимогам, розвиненості виставкових послуг (дизайну і будівництву стендів, реклами і поліграфії), митних правил, що регламентують ввезення та вивезення експонатів; сфери готельно-розважальних послуг тощо.

За даними Виставкової Федерації України [11], про свою діяльність у 2008 році перед органами державної статистики звітувало 127 орга-

нізаторів виставок та 17 виставкових центрів. За даними їх звітів, виставковими організаціями України було проведено 1174 виставкових заходи, із них 653 виставки та 521 ярмарок. Переважна більшість згаданих заходів здійснювалась у межах

відповідно, 65 та 62 заходи – в Запорізькій та Дніпропетровській областях. Із загальної кількості заходів 15% мали статус міжнародних, 31% – національних, 49% – міжрегіональних, 5% – регіональних. Із 366 національних виставкових заходів

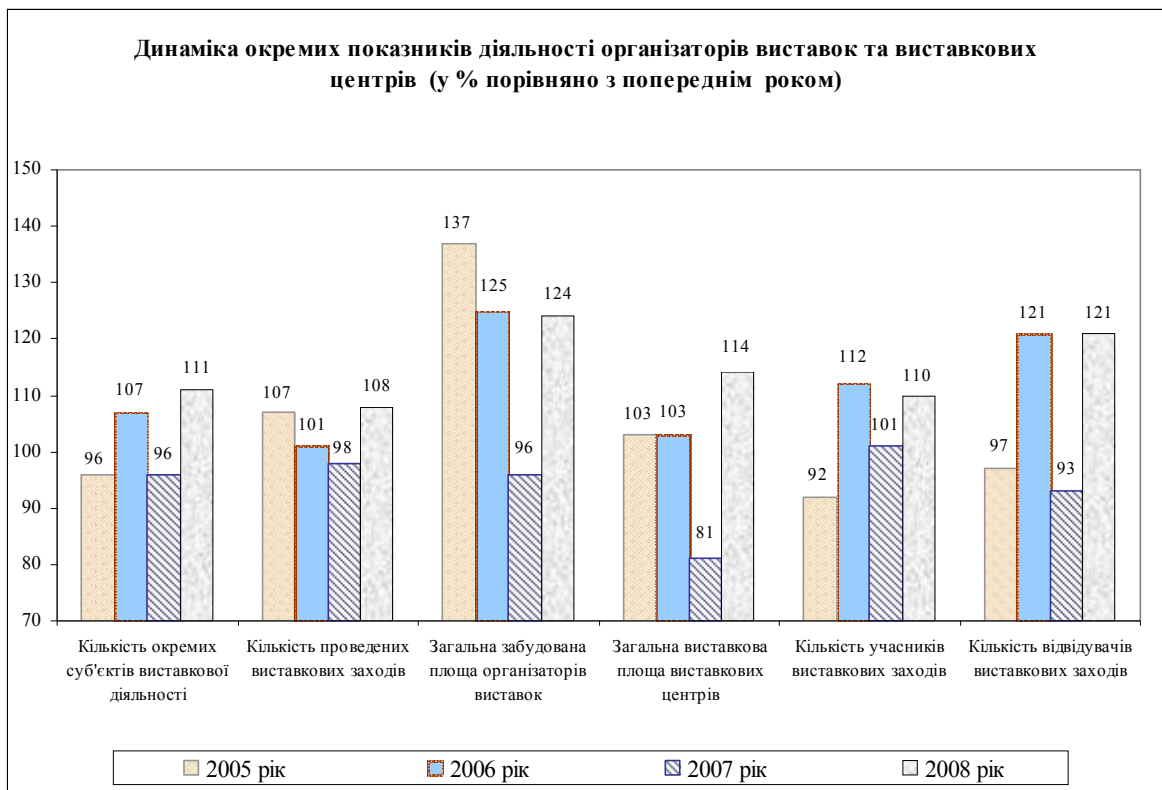


Рис.1. Динаміка окремих показників діяльності організаторів виставок та виставкових центрів (у % порівняно з попереднім роком)

України, і тільки 15 – в інших країнах. Найбільшу кількість виставкових заходів (442, або 38%) було проведено організаторами виставок, зареєстрованими у місті Києві, 11% (125) – в Одеській області,

164 проводилось за участю тільки вітчизняних фірм, а 202 – вітчизняних та іноземних фірм. На рис. 1 відображено динаміку окремих показників виставкової діяльності в Україні в період з 2005 по 2008 р.



Рис.2. Розподіл виставкових заходів, проведених у 2008 р., за тематикою (%)

Підвищену увагу викликає показник кількості окремих суб'єктів виставкової діяльності, що зріс у порівнянні з 2007 роком на 11%, кількість проведених виставкових заходів у 2008 на 8% більша, ніж аналогічний показник 2007 р. При цьому майже третина виставкових заходів належала до тематичного напрямку „Ярмарки товарів повсякденного попиту”, 11% – до напрямку „Текстиль, одяг взуття; товари із шкіри; біжутерія і відповідне обладнання”, по 8% – до напрямків „Будівництво, реконструкція, оздоблення та матеріали і відповідне обладнання” та „Сільське, лісове та паркове господарство, виноградарство, садівництво і відповідне обладнання”.

(обладнаної або необладнаної), публікація інформації про експонента в каталозі виставки.

Спілка міжнародних виставок (ОПІ) розробила „Мінімальний перелік послуг для міжнародного виставкового заходу, що надаються експонентам організаторами виставок”, в якому виділені такі різновиди виставкових послуг для експонентів, як: - загальні (ксерокс, гардероб, послуги банку, зв'язку, сфери послуг тощо); - адміністративні (акредитація до участі, виставкова площа, каталог та/або пугівник виставки, реєстрація, обладнання, охорона та ін.); - рекламно-інформаційні, соціальні (рекламні матеріали виставки, прес-конференції, повідомлення по гучномовцю, план виставки, пар-

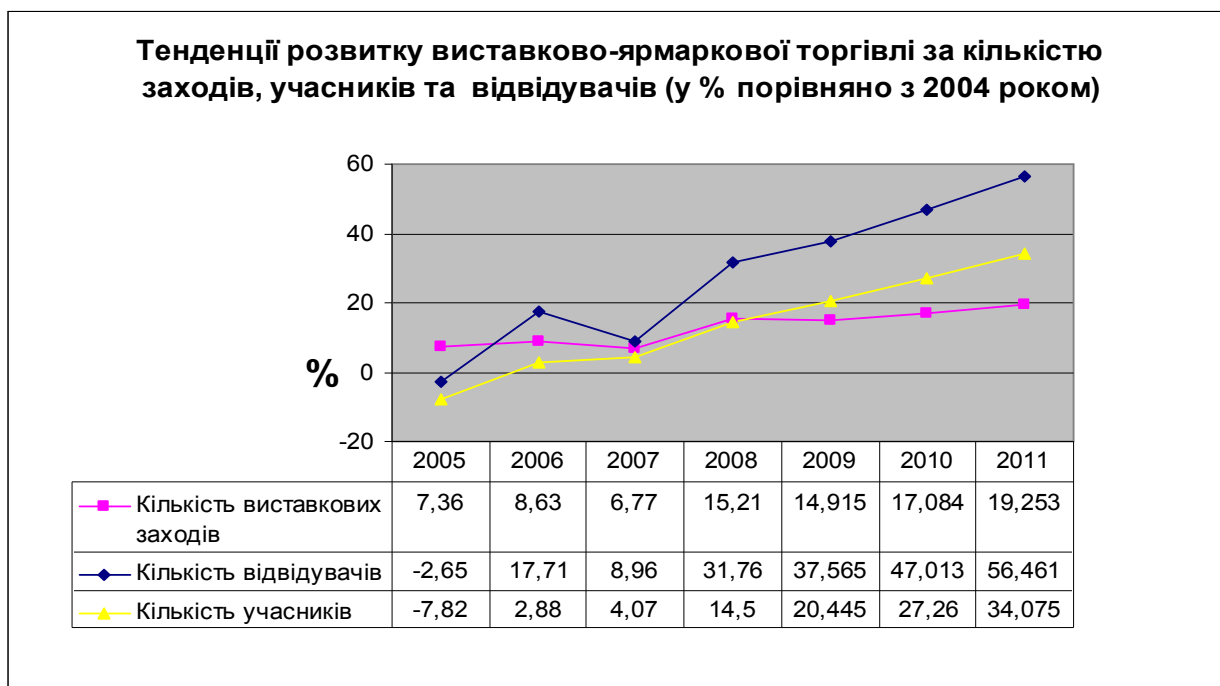


Рис.3. Тенденції розвитку виставково-ярмаркової торгівлі за кількістю заходів, учасників та відвідувачів (у % порівняно з 2004 р.)

Спеціалізація (тематичність) виставкових заходів безпосередньо залежить від виробничо-економічної спеціалізації регіону. Наприклад, у Донецькій області проходять виставки пов'язані з металургією, зварювальними технологіями, гірничодобувною промисловістю; у Запорізькій - виставки з машинобудування, а в Одеській та Миколаївській областях — з судноплавства. У 2008 р. частка галузевих виставкових заходів становила 52% від загальної частки уже проведених; цей показник практично в 3 рази більший за показник універсальних виставок та ярмарків (рис.2).

Сьогодні організатори виставково-ярмаркових заходів в Україні пропонують широкий спектр виставкових послуг, які можна класифікувати залежно від їх кінцевого споживача. За цією ознакою доцільно виділяти виставкові послуги для: експонентів, відвідувачів, ЗМІ та загальні. Основними послугами для експонентів з боку підприємств-організаторів є надання виставкової площі

кування, медпункт); - технічні (освітлення, кондиціювання, підключення води, електрики, підйомно-вантажне обладнання, прибирання) [12]. Всі учасники виставково-ярмаркових заходів отримують сконцентровану інформацію про ту чи іншу сферу діяльності. Для більш широкого висвітлення цієї інформації та „пожвавлення” самої виставки організуються круглі столи, майстер-класи, конференції, семінари, конкурси, дегустації тощо.

На нашу думку, для підвищення ефективності виставково-ярмаркової діяльності в Україні підприємствам-організаторам необхідно проводити маркетингові дослідження з метою визначення привабливості нових тематик; вживати заходи щодо запобігання недоброросовісної конкуренції; проводити моніторинг виставково-ярмаркової діяльності в Україні та світі для визначення пріоритетних напрямів розвитку; акцентувати увагу на проведенні великих виставкових заходів для ефективнішого використання виставкових площ; необхідно

також розвивати виставкові бренди, підвищувати пізнавальність виставково-ярмаркових заходів, надавати виставкам унікальних рис і властивостей; потрібно вивчати потреби клієнтів для розширення асортименту послуг. Саме дохід від продажу послуг, а не від продажу площі, має складати основну частку прибутку виставкового підприємства у найближчій перспективі. Розширення номерклатури та підвищення якості виставкових послуг надає підприємствам-організаторам переваги у конкурентній боротьбі.

За нашим прогнозом, кількість спеціалізованих виставкових заходів буде зростати, адже виставково-ярмаркова діяльність має тенденції до збільшення на найближчі 2-3 роки (рис 3).

Зокрема, за кількістю виставкових заходів, учасників, відвідувачів очікувані показники повинні в 2011 р. (порівняно з 2004 р.) бути на рівні 19, 34 та 56%, відповідно. Це свідчить про значний потенціал такого активного методу продажу, а також про необхідність його підтримки з боку держави, оскільки фінансування тримається практично тільки на комерційних структурах та в незначній мірі на місцевих бюджетах (за 2008 р. тільки одну виставку та жодного ярмарку профінансовано з державної скарбниці).

Перспективи розвитку даного методу активізації продажу пов'язані із забезпеченням на державному рівні координації та підтримки виставково-ярмаркової сфери в цілому, розробкою механізму комплексного розвитку виставкових послуг, оцінкою виставкової діяльності за результатами ефективності виставкових заходів, створенням сучасних і модернізацією існуючих виставкових майданчиків, формуванням багаторівневої системи підготовки та підвищення кваліфікації кадрів у виставковій сфері, та найголовніше - з розробкою та впровадженням Закону „Про виставкову діяльність” і нормативних документів, що регламентують правові положення і забезпечують правовий захисту всіх суб'єктів виставкової діяльності.

5. Висновки та перспективи подальших досліджень

Проведений у статті аналіз дозволяє стверджувати, що активні методи продажу товарів мають перспективу стати каталізатором розвитку внутрішньої торгівлі, а тому предметом подальших досліджень мають стати питання аналізу та систематизації всього різноманіття чинників впливу, які визначають рішення про застосування активних методів продажу в оптовій, роздрібній торгівлі та посередництві.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Внутрішня торгівля в Україні: економічні умови ефективного розвитку. монографія / [А. Мазаракі, І. Бланк, Л. Лігоненко, В. Точилін та ін.] – К.: КНТЕУ, 2006. – 195 с.
2. Геєць В. М. Концепція розвитку внутрішнього ринку / В. М. Геєць, В. Є. Точилі // Вісник ІЕП. – 2002. – №2 – С. 39.
3. Бабенко С. Г. Сільський ринок споживчих товарів: пріоритети розвитку / С. Г. Бабенко, Я. А. Гончарук // Вісник ЛКА. – 2000. – Вип.15. (Серія економічна).
4. Організація торгівлі / [В. В. Апопій, І. П. Міщук, В. М. Ребицький, С. І. Рудницький, Ю. М. Хом'як ; за ред. В.В. Апопія] ; [вид.2-ге, перероблене та доповнене] – К.: в-во ЛКА, 2008.
5. Старокадомський Д. О ситуації во внутрішній торгівлі України / Д. Старокадомський, В. Цхведіані // БІКІ. – 2009 – №58.-26 травня.– С.2-3.
6. Статистичний щорічник України. – 2009. – С. 278.
7. Міністерство економіки України. Про затвердження Правил продажу товарів на замовлення та поза торговими та офісним приміщеннями: Наказ від 19 квітня 2007 року №103 // Бухгалтерія. – 2007. – 29 жовтня. – С.19-24.
8. Креденець О. В. Економіко-організаційні проблеми розвитку електронної комерції в Україні / О. В. Креденець // “Торгівля, комерція і підприємство”: Збірник наукових праць. – Вип. 7. – Львів: Вид-во ЛКА. — 2005 р. – С.185 – 189.
9. Шалева О. І. Умови та тенденції розвитку електронних магазинів у вітчизняному сегменті глобальної мережі Інтернет / О. І. Шалева // Вісник ЛКА: Вип. 29. –2009 – С. 80-84. (Серія економічна).
10. Свидрук І. І. Особливості формування сучасної моделі електронної торгівлі / І. І. Свидрук // Вісник ЛКА: вип. 26.– 2007 – С. 172-179. (Серія економічна)
11. Сайт Виставкової федерації України / [Електронний ресурс]. –Режим доступу: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.**
12. Основы выставочно-ярмарочной деятельности: учеб. пособие для вузов / [Л. Е. Стровский, Е. Д. Фролова, Д. Л. Стровский и др.; под ред. Л. Е. Стровского]. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – С. 160-162.

СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНСЬКОМУ СЕКТОРІ МЕРЕЖІ INTERNET

***Анотація.** Аналізуються структурні зміни, що складаються у сфері електронної роздрібної торгівлі в Україні на сьогоднішній день. Визначається специфіка попиту споживачів, особливості пропозицій та розрахунків у мережі Інтернет. Розглядаються проблеми розвитку електронної торгівлі у середовищі B2C.*

***Ключові слова:** електронна роздрібна торгівля, електронний магазин, модель B2C, мережа Internet*

Kredenets' O.

STATUS AND TRENDS OF ELECTRONIC RETAIL SECTOR IN UKRAINIAN INTERNET NETWORK

***Summary.** The study examines the structural changes emerging in the field of e-retailers in Ukraine today. The specific features of consumer demand, especially proposals and calculations on the Internet were defined. The problems of electronic commerce in B2C environment were analyzed.*

***Keywords:** e-retail, e-shop, B2C model, the Internet*

1. Вступ

Сучасний бізнес знаходиться на важливому етапі розвитку електронної торгівлі, характерною рисою якого є перенесення бізнес-процесів у середовище електронного обміну інформацією. Першочергово такою сферою у нашій країні є модель бізнес-споживач (business-to-consumer, B2C), що визначає взаємодію компаній з кінцевими споживачами в мережі, тобто роздрібна електронна торгівля. Така модель передбачає не лише забезпечення операцій купівлі-продажу, а й можливість супроводу процесів генерації попиту на товари та послуги, автоматизацію адміністративних функцій, пов'язаних з продажем, обробкою замовлень, а також удосконаленням обміну інформацією між партнерами.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Основні особливості функціонування електронної роздрібної торгівлі у досліджували А. Бакалинська [1], Т. Васильєва [2], А. Грехов [4], О. Коваленко [7], Н. Меджибовська [9], В. Юриков [15] та інші. Проте ці вчені у своїх працях переважно розглядали сфери організаційно-технічного, програмного або фінансового забезпечення, у той час як дослідження практичних аспектів розвитку сфери B2C проводилося досить поверхово.

3. Постановка завдання

Метою роботи є вивчення стану та аналіз основних тенденцій розвитку електронної роздріб-

ної торгівлі у вітчизняному сегменті глобальної мережі Internet.

4. Виклад основного матеріалу

Як і вся вітчизняна економіка, електронна торгівля, зокрема роздрібна, також відчуває кризові явища. Проте, порівняно низькі витрати на організацію процесу торгівлі, постійно зростаюча кількість користувачів мережі на низький рівень конкуренції можуть бути реальною запорукою успіху. Крім того, передумов для освоєння або розширення цього напрямку в Україні цілком достатньо. Так, за даними досліджень компанії Gemius, вітчизняна Internet-аудиторія за останній рік зросла на 1,7 млн. осіб (28%) і в грудні 2009 року становила 7,6 млн [12]. Серед них частка бажаючих здійснювати покупки через електронні системи зросла всього за півроку з 31% до 38%.

У вітчизняних електронних магазинах є суттєві можливості щодо залучення клієнтів, оскільки 55% відсотків із 7,6 млн користувачів жодного разу не робили покупок у мережі (у лютому того ж року цей показник становив 62%). За кількістю клієнтів спостерігається значний розрив між столицею та регіонами. Так, у Києві близько 65% Internet-користувачів роблять покупки в мережі, у Київській області – 47%, а от в інших регіонах країни – менш ніж 30% [14].

Потенціал поширення електронної торгівлі у секторі B2C полягає у цілеспрямованому формуванні потреб, індивідуалізації пропонованих товарів та послуг, установленні довгострокових контактів між продавцями і покупцями при порівняно невеликих додаткових витратах. Так, зокрема у 2005 р. у рейтингу однієї з найбільших в українському сегменті Internet пошукової системи Bigmir налічувалося близько 0,5 тис електронних магазинів. У серпні 2009 р. цей показник становив 5500 сайтів, причому темпи росту у порівнянні з попереднім роком становили майже 50% [11]. Проте слід врахувати, що у цьому розділі спостерігається значна кількість „мертвих” проектів, а також сайтів, що містять тільки каталог продукції без форми замовлення і оплати. За оцінками експертів, повнофункціональних електронних магазинів в Україні налічується трохи більше 2 тисяч.

Усього в цій сфері ефективно діючих у мережі торговельних підприємств великих магазинів (які протягом доби відвідує близько 1 тис клієнтів) є лише близько 200. Тільки приблизно у 100 магазинах річний обсяг продажів становить понад 1 млн дол [14].

На сьогоднішній день Internet-магазинами володіють або планують їх створити в перспективі значна частина власників великих роздрібних мереж. Так, за даними власних досліджень, на основі зведених рейтингів Top 100 Topshops, Shoptop та Uashops більше половини Internet-магазинів (53%) діють на базі офлайн-магазинів зокрема як виділені проекти існуючих магазинів або як ще одна вітрина реального магазину (рис. 1) [11],[13].

міри спрощеною завдяки налагодженій офлайн-інфраструктурі. Тому поняття електронної роздрібно торгівлі є більш об'єктивним стосовно віртуальних структур, які формують решту 47% загальної кількості Internet-магазинів і в меншій мірі підкріплені реальними бізнес-структурами.

Водночас повністю онлайніві магазини в Україні є більш успішними і популярними. За даними дослідження компанії Gemius Ukraine в 2009 р. у рейтингу спонтанного знання Internet-магазинів у Top3 покупцями були відзначені Виключно віртуальні магазини www.fotos.com.ua; www.matrix.com.ua; www.ozon.ru [12]. Така тенденція є притаманною в значній мірі для вітчизняної електронної торгівлі, оскільки у всьому світі великою популярністю користуються Internet-магазини, що є виділеними проектами реально існуючих.

Така особливість є наслідком неправильного вибору стратегії просування електронних магазинів роздрібних мереж. Їх власники, виходячи на Internet-ринок не знижують цін на товари, оскільки орієнтуються на цінову політику власних офлайнівих магазинів. Крім того, більшість роздрібних мереж створюють сайти швидше з міркувань престижу, а не як пріоритетний напрям. У той же час рівень цін в електронних магазинах за рахунок менших капітальних витрат та витрат обігу здебільшого на 10-30% (в окремих випадках до 50%) нижчий, ніж у роздрібних супермаркетах.

Важливою характеристикою вітчизняної електронної роздрібно торгівлі є товарна спеціалізація магазинів у мережі. На рис. 2 представлено результати щодо такого розподілу за даними пошукової системи Bigmir [11].

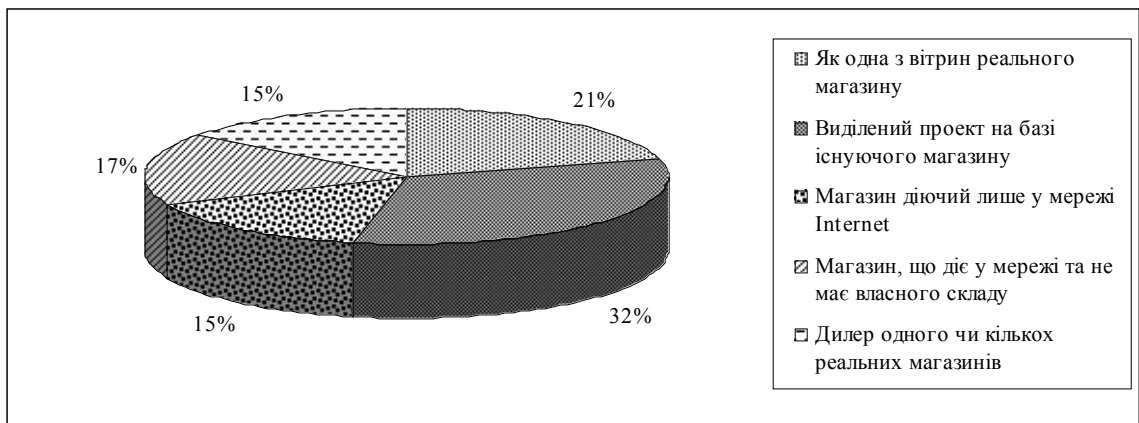


Рис. 1. Форми організації Internet-магазинів в українському сегменті мережі Internet

Характерною рисою таких магазинів є той факт, що обсяг Internet-транзакцій не є принциповим показником, оскільки вирішальну роль відіграє бажання покупця придбати товар саме в цьому магазині незалежно від того, чи у його Internet- чи у офлайн-форматі. Крім того, для суб'єктів такого типу організація електронного бізнесу є до певної

Таким чином, майже третина вітчизняних Internet-магазинів займається реалізацією побутової та комп'ютерної техніки. До найбільш популярних у цій категорії можна віднести магазини, що діють за адресами fotos.com.ua, matrix.com.ua і ozon.ru. Найбільші обороти з продажу, за оцінками

експертів, мають магазини www.rozetka.ua та www.sokol.ua.

Ключовими факторами успіху розвитку електронних магазинів (як українських так, загалом, і закордонних) є: якість сервера електронного магазину; наявність сильної („розкрученої”) торгової марки електронного магазину; продаж товарів широковідомих торгових марок.

цифікою ритейлу в Internet ціни на таку ж продукцію нижчі на 25-60% у порівнянні з традиційними магазинами.

На сучасному етапі електронна торгівля у секторі B2C стикається з рядом специфічних проблем. Зокрема, електронна торгівля ускладнює статистичний облік обсягів міжнародної торгівлі та відмінність між товарами та послугами. Першо-

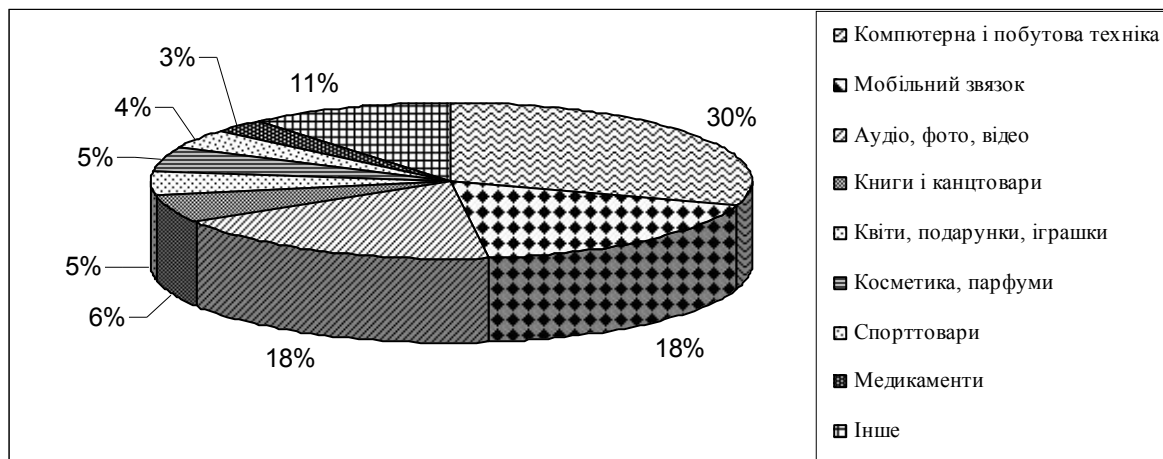


Рис. 2. Товарна спеціалізація Internet-магазинів в українському сегменті мережі Internet

В той же час більшість Internet-торговців заявляють про зниження бізнес-активності в мережі. В середньому сума середнього чеку у першому кварталі 2009 р. у порівнянні з груднем 2008 р. зменшилася на 20% [4]. Основною причиною цього є погіршення економічної ситуації та подальше зниження платоспроможності населення. У зв'язку з цим першочерговим антикризовим заходом в усьому ритейлі є оптимізація асортименту та переорієнтація на так званий „економсегмент”. Динаміку продажу товарів через мережу подано на рис. 3 [1].

чергово це стосується товарів, що передаються в електронній формі (музичні твори, кінофільми, книги, ігри, програмне забезпечення тощо). Також електронна роздрібна торгівля створила значні можливості для збільшення обсягів обороту товарів-підробок, що, в першу чергу, стосується споживчого ринку медикаментів і лікарських засобів.

Важливе значення для ефективного функціонування електронної торгівлі у секторі B2C має забезпечення розрахунків за придбані товари, оскільки саме наявність інтегрованої системи оплати перетворює Internet-ресурс з прайс-листа у

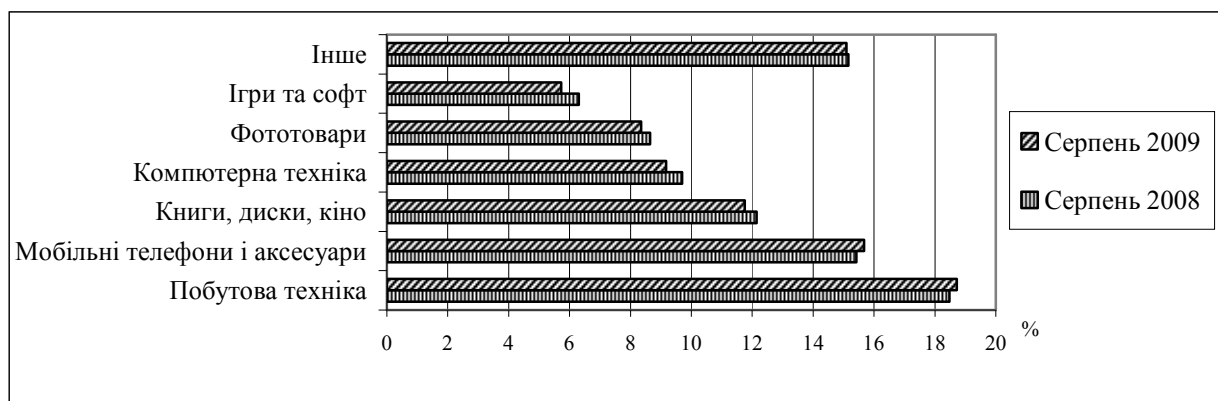


Рис. 3. Структура попиту на товари в Internet-магазинах України

Як бачимо, структура продаж у мережі порівняно слабо змінилася за останній рік. Найбільшою популярністю користуються технічно складні, порівняно дорогі товари. Причому у зв'язку зі спе-

повнофункціональне електронне роздрібне підприємство. Незважаючи на те, що довіра українців до он лайн-магазинів поступово зростає, система платежів функціонує достатньо проблематично.

Дані щодо аналізу форм розрахунків за придбані в Internet-магазинах товари представлені у таблиці 1 [6].

За даними таблиці чітко прослідковується тенденція щодо надання покупцями переваг готівковій формі оплати за фактом поставки. По-перше, клієнти воліють платити за товар, у якості якого можна пересвідчитися та є гарантія його доставки. По-друге, певна частина Internet-магазинів фактично є Internet-вітринами, які не мають автоматизованої системи обробки замовлень та оплати в режимі он-лайн, що не дає змогу застосовувати специфічні платіжні засоби.

Таблиця 1

Форми розрахунку за придбані в Internet-магазинах товари

Вид платежу	Частка Internet-магазинів, що пропонує вид платежу, %	Частка покупців, що користується видом платежу, %
Оплата готівкою кур'єрові при одержанні товару	98,0	54,6
Передоплата банківськими переказом	73,5	3,7
Післяплата при одержанні товару на пошті	31,0	41,6
Електронні платіжні системи	44,5	2,1

Нова динаміка бізнесу створює не лише нову модель, але й передбачає нову систему аналізу. Internet-магазини працюють за іншими правилами ніж офлайніві і, відповідно, шкала оцінки ефективності їх діяльності дещо інша. Найчастіше такі магазини намагаються зайняти певну нішу і збільшити свою частку на ринку та досягнути впізнавання власної торгової марки. Для Internet-магазинів найбільш ефективними способами залучення покупців є пошукова оптимізація, контекстна реклама та розміщення прайс-листів у сервісах порівняння цін (останніми користуються близько 40% покупців) [3].

5. Висновки

Українська електронна роздрібна торгівля знаходиться тільки на початку свого шляху. Криза підкреслила значення віртуальних магазинів для просування ряду товарів – продажі в Internet зазнали менше втрат, ніж традиційний роздріб. Оскільки бар'єр входу на ринок в мережі є порівняно невисоким, кількість комерційних структур буде стрімко зростати, водночас збільшуватиметься

кількість фірм-„одноденок”. Проте новим гравцям слід врахувати, що в електронній торгівлі Internet – це лише одна із складових, а для ефективного і стабільного функціонування магазинів необхідно налагодити значну кількість бізнес-процесів.

Уже зараз існують певні тенденції щодо зменшення цінової конкуренції у вітчизняному сегменті електронної роздрібно торгівлі. Важливим інструментом у боротьбі за покупця серед провідних Internet-магазинів можуть стати власна налагоджена система логістики, ефективний клієнт-сервіс та різноманітні програми лояльності. У такому випадку за прогнозами спеціалістів різка динаміка зростання обсягів продажу через мережу (майже у 2 рази в порівнянні з попереднім періодом) зберігатиметься у 2010 р., а у 2011-2012 дещо сповільниться і становитиме близько 60%.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- 1.Бакалинская А. Накликали. Интернет-ритейл в Украине выступает сегодня как дисконт-альтернатива ритейлу „натуральному” / А. Бакалинская // Бизнес. – 2009. – № 51 (800). – 26 декабря. – С. 105-108.
- 2.Васильева Т. В. Организация и оценка эффективности предпринимательской деятельности в сфере Интернет-коммерции / Т. В. Васильева – СПб. : Изд-во ИМЦ „НВШ – СПб”, 2007. – 272 с.
- 3.Воронов В. Организация электронной коммерции / В. Воронов, В. Лазарев, О. Павленко // Маркетинг. – 2009. – №3. – С.81-93.
- 4.Государская И. Сетевые комбинаторы / А. Государская // Инвестгазета. – 2009. – № 12, 30 марта. – С. 42-44.
- 5.Грехов А. М. Електронний бізнес (Е-комерція) : навч. посібник / А. М. Грехов. – К. : Кондор, 2008. – 302 с.
- 6.Дмитрієва Н. О. Оцінка сучасного стану та ефективності розвитку електронної торгівлі в Україні / Н. О. Дмитрієва // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 11. – С. 27-31.
- 7.Коваленко О. Розвиток підприємництва в Інтернет-торгівлі / О.Коваленко // Вісник КНТЕУ. – 2005. – № 6. – С. 28-33.
- 8.Леонтьев Б. К. Как создать собственный магазин в Интернете / Б. К. Леонтьев – М.: Изд-во НТ Пресс, 2006. – 351 с.
- 9.Меджибовська Н. С. Перспективи розвитку електронного бізнесу в Україні / Н. С. Меджибовська // Економіка України. – 2006. – №6. – С. 31-36.
10. Мурашова С. В. Виртуальная торговля / С. В. Мурашова ; ФАО Санкт-Петербургский торгово-экономический ун-т. – СПб.: Изд-во СПбТЭИ, 2006 – 122 с.

11. Рейтинг Інтернет-магазинів. – [Цит. 2010, 5 квітня]. – [Електронний ресурс]. – Реж. Доступу : <<http://top.bigmir.net>>

12. Рейтинг Інтернет-магазинів. – [Цит. 2010, 2 апреля]. – [Електронний ресурс]. – Реж. Доступу http://www.gemius.com.ua/raporty/2010_04/01>.

13. Танасюк П. В. Роздрібна Інтернет-торгівля в Україні : стан та перспективи розвитку / П. В. Танасюк. – [Цит. 2010, 28 березня]. – [Елект-

ронний ресурс]. – Реж. Доступу : <<http://www.mpanion.ua/article/content/print/?Id=395&=5>>.

14. Электронная коммерция в Украине. – [Цит. 2010, 2 апреля]. – [Електронний ресурс]. – Реж. Доступу : <<http://www.ko.com.ua/node/46104>>.

15. Юриков В. Інтернет как виртуальная среда для реального бизнеса / В. Юриков // Корпоративные системы. – 2008. – № 5. – С. 23-28.

УДК: 658.6:347.731

Прицюк Л. А., Міщук І. П.

ТОРГОВЕЛЬНЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО: СУТНІСТЬ, ЗАВДАННЯ, ПРИНЦИПИ ОРГАНІЗАЦІЇ

Анотація: Досліджено та уточнено сутність та основні ознаки посередництва, розкрито завдання посередництва і його залежність від факторів і засобів виробництва, систематизовано види посередницької діяльності і визначено місце та особливості торговельного посередництва, уточнено основні принципи здійснення торговельно-посередницької діяльності.

Ключові слова: посередник, посередницька діяльність, торговельне посередництво

Prytsiuk L., Mischuk I.

THE AUCTION MEDIATION: THE ESSENCE, TASKS, PRINCIPLES OF ORGANIZATION

Annotation: It is explored and specified an essence and *basic* signs of mediation, a task of mediation and *his* dependence on factors and production facilities is exposed, types of intermediary activity are systematized and definite a *place* and features of *auction* mediation, basic principles of realization of auction-intermediary activity are specified.

Keywords: mediator, intermediary activity, auction mediation

1. Вступ

Одним із провідних та найбільш перспективних видів економічної діяльності в умовах ринкових відносин, розвиток якого сприяє економічному і соціальному розвитку держави, є посередницька діяльність. У ринковому середовищі суб'єкт господарювання-посередник не є відособленою структурою, а перебуває в тісній взаємодії з виробниками, фінансовими, маркетинговими, страховими, транспортно-експедиційними компаніями. В умовах конкуренції діяльність посередників може бути успішною лише тоді, коли вона базується на певних принципах та враховує вплив значної кількості різноманітних факторів та умов, а тому потрібен критичний аналіз і теоретичне узагальнення їх сукупності.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Протягом останніх років суть, основні завдання і функції посередництва у вітчизняній і зарубіжній літературі активно досліджуються та деталізуються насамперед за окремими напрямками діяльності суб'єктів господарювання. Так, зокрема, особливості торговельного посередництва, завдання та функції діяльності посередницьких формувань у сфері товарного обігу були предметом наукових досліджень таких відомих авторів, як Л.В. Балабанова, А.М. Виноградська, А.В. Войчак, Г.І. Сальнікова, Л.В. Осипова та ін. Проте недостатньо дослідженим, на наш погляд, залишається коло питань, пов'язаних з визначенням суті і принципів посередницької діяльності, систематизацією факторів

та умов ефективного здійснення торговельного посередництва.

3. Постановка завдання

Метою даної статті є узагальнення існуючих дефініцій посередництва, систематизація видів посередницької діяльності, визначення суті і місця серед них торговельного посередництва та уточнення основних принципів ефективної посередницької діяльності.

Структура статті відображає поставлені завдання: у ній стисло охарактеризовано існуючі в літературі наукові підходи до визначення суті, завдань та ознак посередництва, далі аналізуються фактори, які забезпечують можливості здійснення посередницької діяльності і його розвиток, наводяться результати проведеного авторами узагальнення і систематизації форм і видів посередництва в умовах ринкових відносин, відображається авторське розуміння суті, особливостей, завдань і принципів ефективного здійснення торговельного підприємства.

4. Аналіз теоретичних підходів до визначення суті, завдань та ознак посередництва

В різні історичні періоди у вітчизняній спеціальній літературі термін „посередництво” характеризувався наявністю різних трактувань та неоднозначними оцінками. Так, у визначеннях посередництва, що наводяться в словниках радянського періоду, це поняття розглядається, як сприяння угоді, примирення сторін, допомога у налагодженні спілкування між ким-небудь; при цьому посередництво характеризується переважно в міжнародно-правовому аспекті, у зв'язку із сприянням „становленню та здійсненню ділових контактів, торговельних, дипломатичних та інших відносин між ким- або чим-небудь” [1, с. 822]. При цьому саме відношення до посередництва можна охарактеризувати як здебільшого негативне (досить часто - пов'язане із „паразитизмом” на продуктивній діяльності товаровиробників і присвоюванням їх частки суспільного продукту), внаслідок чого обґрунтовувалась необхідність ліквідації посередництва загалом.

В умовах ринкових відносин думка щодо місця посередництва як виду економічної діяльності помінялася кардинально, завдяки чому воно отримало не лише визнання як економістів, так і законодавців, але й широке розповсюдження в господарській практиці. При цьому основними ознаками посередництва Е.Н.Ястремська та Д.В.Райко [2] вважають такі, як юридична та економічна незалежність, отримання винагороди, наявність договірних відносин. На наш погляд, дані ознаки слід доповнити, оскільки посередницька діяльність є різновидом господарської діяльності та будується на тих самих принципах, що й будь-яке комерційне підприємство, а отже має такі ознаки: - організа-

ційна єдність, яка закріплена в установчих документах; - власні матеріальні та фінансові ресурси; - майнова відповідальність; - власне ім'я; - оперативно-господарська та економічна самостійність.

Основними завданнями посередницької діяльності А.В.Войчак [3, с. 33], виходячи з пріоритетності національно-господарських задач, визначає: - задоволення потреб споживачів, посилення їхньої ролі в гармонізації взаємин господарюючих суб'єктів; - забезпечення підприємств та організацій необхідною продукцією; - створення умов для раціонального та економічного використання цієї продукції; - скорочення витрат виробництва; - оптимізація матеріально-технічного забезпечення.

Інші дослідники групують основні завдання посередників, виходячи з головної мети існування цієї діяльності – прибутковості [4,с.16]. – Залежно від ознаки прибуткової діяльності завдання посередництва можна визначати як посередницько-комерційні, а саме - створення: системи збору і розповсюдження комерційної інформації; належної матеріально-технічної бази; центрів з підготовки та перепідготовки кадрів, які мають задовольняти потреби клієнтів. - На наш погляд, більш ґрунтовним є відображення завдань в контексті їхньої організаційно-комерційної посередницької діяльності, яка додатково включає і організаційні процеси, характерні для цієї сфери: забезпечення широкого асортименту, організація доставки, зберігання, вивозу товарів, забезпечення дотримання партнерських угод [2,с.51]

Виконання таких завдань органічно поєднується із загальнодержавними завданнями, передбаченими для всіх суб'єктів господарювання: прибуткової діяльності, забезпечення споживачів необхідною продукцією, створення нових робочих місць, що в свою чергу передбачає забезпечення працівників заробітною платою, можливостями професійного зростання [5,с.16]

5. Аналіз факторів, які забезпечують розвиток посередництва

Розвиток посередництва, як одного з видів господарсько-економічної діяльності, сама необхідність його застосування істотно залежить від відповідних ресурсів, певних засобів та факторів. Посередництво може проявлятися в різних формах, однак, посередник самостійно не виготовляє і не кредитує (за винятком посередників фінансового ринку) продукцію, але за певних умов і враховуючи визначені фактори, сприяє здійсненню цих операцій [4, с. 116]. В один і той же час посередником встановлюються не тільки відповідні зв'язки з виробниками продукції, але також і з лізинговими, кредитними, страховими організаціями. В свою чергу зазначені учасники ринку пропонують свій продукт для продажу споживачеві і також активно для цього використовують посередників, що в

кінцевому підсумку сприяє максимальній реалізації продукції виробників. Здійснюючи свою діяльність, посередник використовує відповідні засоби: основні – будівлі, споруди, земельні ділянки, засоби виробництва – сукупність засобів та предметів праці, трудові ресурси – висококваліфікованих фахівців відповідного напрямку.

Сам процес використання тих чи інших засобів здійснюється під впливом факторів комерційно-посередницької діяльності, які можна поділити на фактори макро- та мікросередовища [5, с.17].

Фактори макросередовища завдають опосередкованого впливу на розвиток посередництва, але вони є настільки вагомими, що несприятлива їхня дія здатна унеможливити діяльність посередницьких формувань. До цієї групи відносять економічні, політичні, соціальні, правові, демографічні, природничі фактори, що включають: темпи інфляції, облікову ставку НБУ, рівень безробіття, законодавчу базу, стабільність та передбачуваність політичної ситуації, стандарти життя, географічне положення регіону тощо.

Фактори мікросередовища завдають відчутного впливу діяльності посередника, однак і посередник впливає на дані фактори. Залежність посередництва від виробників товарів, послуг, відповідних факторів і засобів схематично зображено на рис. 1.

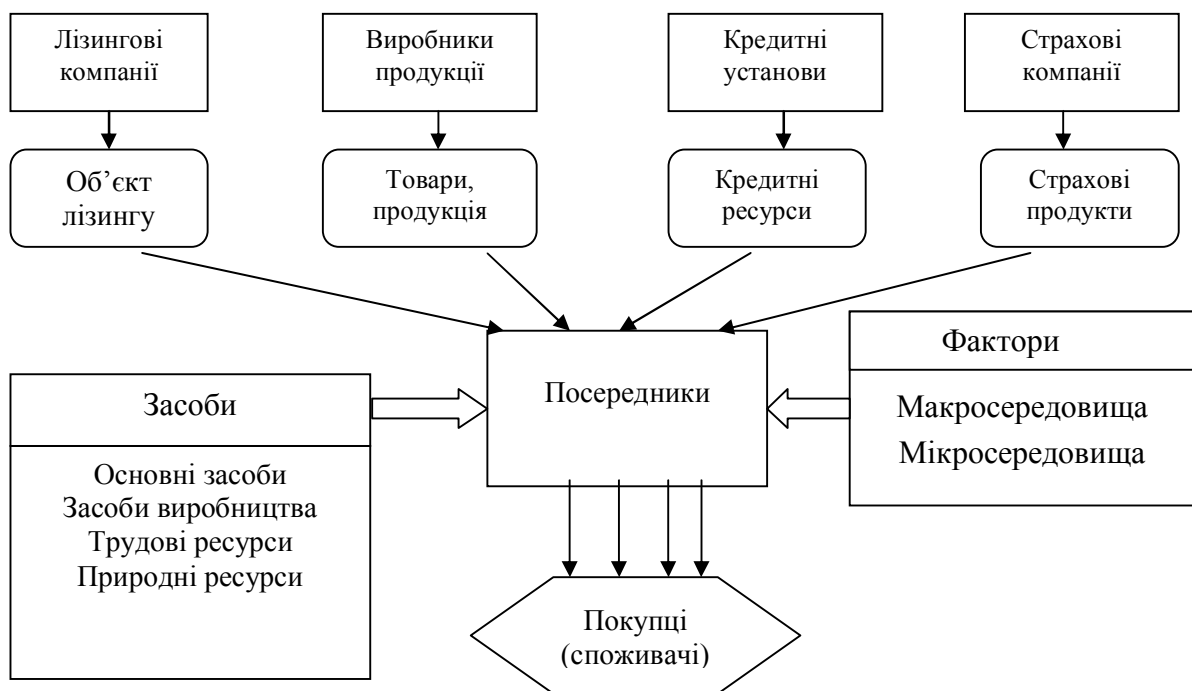


Рис. 1. Місце і зв'язки посередництва в системі ринку

6. Розвиток форм посередництва в умовах ринкових відносин

З розвитком ринкових відносин суттєво розширився зміст посередництва. – Так, Господарським Кодексом України [6, ст. 295, 333, 356] до посередницької діяльності віднесено комерційне

посередництво, фінансове посередництво і посередництво у сфері діяльності цінних паперів. – Слід зауважити, що законодавець обмежився досить вузьким переліком посередництва, в той час як посередницька діяльність поширена практично в усіх напрямках господарювання.

Разом з тим, посередницька діяльність, яка визначена в межах норм Господарського кодексу, може трактуватися і ширше. – Так, О.Первомайський [7] зазначає, що до основних сфер підприємницької діяльності чи галузей, в яких мають місце особливості здійснення комерційного посередництва, треба відносити: посередництво в біржовій торгівлі (діяльність біржових брокерів), у страховій діяльності, в турагентській діяльності, посередництво, пов'язане з випуском та обігом цінних паперів, депозитарна діяльність, розрахунково-клірингова діяльність, діяльність з управління цінними паперами, діяльність з управління активами, діяльність з ведення реєстру власників іменних цінних паперів, діяльність з організації торгівлі на ринку цінних паперів, морське агентування.

У літературі з маркетингу і логістики провідні фахівці [А.Ф.Павленко, А.М.Гаджинський, Є.В.Крикавський, Ю.В.Пономарьова та ін.- див., напр. – 8, с.202-205; 9, с.64-67] відзначають активну роль логістичних посередників, серед яких виділяють групи посередників в операціях фізичного

розподілу (різні спеціалізовані транспортні, експедиторські, транспортно-експедиторські фірми, вантажні термінальні комплекси, розподільчі склади, підприємства із сортування, затарювання та пакування готової продукції, вантажопереробні та інші підприємства, логістичні центри) та групи посеред-

ників у дистрибуції, які виконують підтримуючі функції (підприємства та установи фінансового сервісу - банки, фінансові компанії, клірингові та розрахункові центри і компанії і т.п.; підприємства інформаційного сервісу – інформаційно-диспетчерські центри, обчислювальні центри колективного користування, підприємства зв'язку і телекомунікацій і т.п.; страхові компанії, спеціалізовані установи із стандартизації, ліцензування та сертифікації і т.д.). Отже, в теоретичному плані потрібне уточнення самого терміну „посередник”, змісту посередництва і його видів.

7. Авторське трактування змісту посередництва і систематизації його видового різноманіття

У зв'язку з цим варто звернути увагу на те, що Л.В. Осипова та І.М. Сияєва [4, с.115] визначають посередника як „юридичну або фізичну особу, яка знаходиться між іншими контрагентами комерційного процесу і виконує функції щодо зведення їх один з одним для обміну товарами, послугами, інформацією”.

Достатньо ґрунтовне і, в той же час, повне, на нашу думку, визначення посередництва наводить А.В. Войчак [3, с.31], який вважає, що посередник – це не просто ланка між виробництвом і виробничим споживанням, але насамперед організатор комплексу інформаційно-комерційних і виробничих послуг, у якому сконцентровані види функцій і робіт, що притаманні сфері товарного обігу та які розвиваються завдяки суспільному розподілові праці.

Виходячи з цього, до посередників, на нашу думку, можна віднести будь-які підприємства, організації, інші формування, які здійснюють діяльність з організації руху сировини, готової продукції, товарів, послуг, інформаційних та/або фінансових продуктів шляхом сприяння налагодженню комерційних взаємовідносин виробників і споживачів.

Досвід країн з розвинутими ринковими відносинами свідчить, що в сфері економіки існує велика кількість різноманітних фірм, організацій і підприємств, які виконують посередницькі функції, внаслідок чого виникає потреба систематизації їх різноманіття. При цьому варто зазначити, що це завдання різні дослідники намагались вирішити неодноразово і по різному.

Зокрема, досліджуючи правові аспекти діяльності посередників, окремі автори пропонують т.зв. специфічно-правову класифікацію посередників. Так, наприклад, Г.І.Сальнікова [10] пропонує класифікацію посередників:

а) залежно від повноважень власника.- Відповідно до цієї ознаки всі посередники поділяються на тих, які: – набувають окремих повноважень власника (частково залежних – комісіонерів, консигнаторів, агентів); – не набувають повноважень власника (брокерів);

б) залежно від виду посередницького договору: посередники-представники; посередники-керуючі; посередники-комісіонери; посередники-консигнатори; посередники-агенти.

Ми вважаємо за необхідне запропонувати класифікацію посередників з повнішим урахуванням їхніх особливостей, яка передбачає їх поділ:

1. За функціональним призначенням:

- торговельні посередники (оптово-торговельні, вихідні, закупівельні, виробничо-торговельні бази і склади та оптово-роздрібні, виробничо-торговельні, збутові, посередницькі оптові контори, дистрибуторські, дилерські, брокерські, консигнаційні, агентські та інші організації, об'єднання, фірми);
- логістичні посередники (транспортні, експедиторські, транспортно-експедиторські фірми, вантажні термінали і термінальні комплекси, складські розподільчі центри, підприємства із сортування, затарювання та пакування готової продукції, вантажопереробні підприємства та ін.);
- фінансові банківські і небанківські посередники (комерційні банки, лізингові, страхові і факторингові компанії, інвестиційні фонди, пенсійні фонди, посередники на ринку цінних паперів, ломбарди, кредитні спілки тощо);
- посередники на ринку інших послуг (юридичні посередники, туристичні агенти і компанії, ріелтери, інформаційні, рекламні).

2. За повноваженнями:

- уповноважені на підписання угод;
- неуповноважені на підписання угод.

3. За потребою в отриманні спеціальних дозволів чи ліцензій:

- такі, що потребують отримання спеціальних дозволів чи ліцензій;
- такі, що їх не потребують.

8. Зміст, особливості торговельного посередництва та принципи його ефективного здійснення

Найбільш розповсюдженою формою посередницької діяльності є торговельне посередництво. Торговельне посередництво (за визначенням А.Ф.Павленка та А.В.Войчака) — це виконання спеціалізованими підприємствами, організаціями чи окремими особами спеціальних функцій для сприяння налагодженню комерційних взаємовідносин виробників і споживачів на товарному ринку [8, с. 202].

Торговельне посередництво характеризується [4, с. 37] як комерційно-посередницька діяльність, що здійснюється задля отримання прибутку, задоволення попиту та забезпечує процеси купівлі-продажу товарів.

Торговельне посередництво виступає особливим видом підприємницької діяльності на ринку товарів та послуг. Торговельне посередництво пе-

редбачає діяльність, спрямовану на закупівлю та реалізацію товарів, представницьку (агентську) та комісійну діяльність.

У класифікації видів економічної діяльності, затвердженій наказом Держстандарту України за від 22.10.1996 р. № 441, торговельне посередництво відноситься до окремих видів економічної діяльності у сфері обігу, яка має виражений підприємницький характер. Важливо відзначити, що поняття посередницької діяльності є характерним для розділу торгівлі і відображається як в розділі „Посередництво в оптовій торгівлі”, який передбачає діяльність посередників оптової торгівлі, які „...здійснюють торговельні операції від імені або за рахунок інших осіб та фірм для третіх осіб”, так і в розділі „Посередництво в роздрібній торгівлі”, що включає роздрібну торгівлю шляхом посередництва*.

Доцільність існування торговельного посередництва визначається виключно не чим іншим, як ринком, адже саме поняття комерційної діяльності передбачає „сукупність елементів торговельної діяльності, яка спрямована на отримання доходів” [3, с. 22]. Ф. Котлер [11, с. 361] вважає, що „використання посередників пояснюється в основному їхньою неперевершеною ефективністю в забезпеченні широкого доступу товару і доведенні його до цільових ринків”, оскільки посередники можуть виконати роботу з кращим кінцевим результатом. Лише отримання прибутку, або ж сприяння у підвищенні якості, престижності продукції чи послуг, оновлення асортименту продукції (урізноманітнення послуг) створюють умови для ефективної діяльності посередників, а отже і спонукають їх відповідно впливати на виробників і продуцентів послуг, утворюючи зворотній зв'язок в загальному економічному механізмі.

Корисність діяльності торговельного посередника оцінюється [12, с. 120] „отриманою економією у замовників за рахунок використання ними посередницьких структур при транспортуванні, зберіганні, збуті продукції, а також при сервісному обслуговуванні”. Крім того, в розвиненій економіці посередницькі структури відіграють позитивну роль під час економічного росту та спаду, оскільки вони спроможні швидко реагувати на тенденції у зміні попиту і сприяти коригуванню товарних запасів. А.Кріє і Ж.Жалле відзначають, що діяльність торговельних посередників дозволяє забезпечувати „синхронізацію ритму виробництва і ритму споживання” [13, с.9], розширює можливості виробництва для забезпечення потреб споживачів, що сприяє підвищенню корисності продукції, дозволяє

інформувати виробників щодо змін попиту на товари. В.Даненбург і Т.Монкріф [14, с. 3] констатують, що кількість працівників посередницьких формувань у сфері обігу переважає кількість працівників будь-якої іншої сфери економіки. До найбільш ефективних посередників у цій сфері зазначені автори відносять оптові підприємства, брокерів, комівояжерів, роздрібних торговців, які „...на комерційній основі займаються узгодженням інтересів на всіх етапах обігу товарів – від їхнього виготовлення до кінцевого індивідуального споживання” [4, с. 115]. Ф.Котлер [11, с.361], В.Даненбург і Т.Монкріф [14, с.5] вважають, що використання торговельних посередників пояснюється надзвичайною ефективністю в забезпеченні доступу до товару та доведенні його до цільових ринків.

Таким чином, торговельні посередники, не маючи ніяких інших завдань, окрім безпосереднього продажу товарів, мають можливість і повинні спрямувати всі свої ресурси саме на реалізацію продукції. Торговельні посередники мають організувати свою діяльність так, щоб у споживача не виникало потреб шукати на ринку ті чи інші товари або послуги, а тому основними завданнями посередницьких формувань у сфері торговельного підприємництва є вивчення попиту, його прогнозування та внесення необхідних змін у виробничі операції. Виходячи з цього, основні принципи посередницької діяльності, які мають бути притаманними для всіх посередників, зокрема і насамперед – торговельних посередників, можна визначити таким чином, як наведено нами у табл.1.

Таблиця 1

Основні принципи торговельного посередництва

(доповнено авторами з урахуванням [6; 12; 15; 16])

Назва принципу	Характеристика принципу
1	2
Вільного вибору	Визначає вільний вибір підприємцем видів діяльності, організаційної структури і формування персоналу
Отримання прибутку	Характеризується доцільністю провадження бізнесу в обраному напрямку
Рівно правності сторін	Визначається рівною відповідальністю за виконання прийнятих на себе зобов'язань та порушення умов договорів

* За цим розділом у 2005р. здійснено перегрупування і перекодування позицій у відповідність до нової редакції базової міжнародної статистичної класифікації видів діяльності НАСЕ (КВЕД).

1	2
Заповзятливості у досягненні поставленої мети	Посередник у потрібний час повинен виявити ініціативу, змагальність, господарську кмітливість і діловитість, зацікавленість у реалізації наявних резервів, використовувати наявні засоби для вирішення конкретних завдань
Ефективності обслуговування постачальників і споживачів	Посередник повинен бути активним учасником та організатором господарських зв'язків, рекомендувати їхні раціональні форми, обирати види продукції з урахуванням специфіки конкретних постачальників і споживачів, які мають перспективу успішного просування на ринку.
Кваліфікаційної переваги	Вища оперативність, мобільність, динамічність; термінова й комплексна поставка дефіцитної продукції; задоволення екстрених потреб споживачів; швидке реагування на насиченість ринку окремими видами продукції; створення та ефективне використання кадрового потенціалу.
Матеріальної зацікавленості	Орієнтація на оптимальне поєднання економічних інтересів підприємства в цілому, його структурних підрозділів та кожного працівника
Матеріальної відповідальності	Посередник несе матеріальну відповідальність за свою діяльність щодо контрагентів як за горизонтальними, так і за вертикальними зв'язками; в свою чергу виробник несе матеріальну відповідальність за порушення діючих угод з посередниками
Діяльності на комерційних засадах	Має право й можливість самостійно розміщати й оплачувати замовлення на випуск продукції, виявляти й реалізовувати резерви використання виробничих потужностей, брати участь у вирішенні питань ціноутворення, пропонувати послуги, пов'язані з основною продукцією виробника за рахунок власних коштів.
Організації посередницької діяльності	Діяльність обмежується певною територією, спирається на чинну законодавчу базу, залежить від рівня делегування виробниками представницьких прав, враховує специфіку товарних груп і послуг

1	2
Самостійності	Посередники відповідають самостійно за обрану стратегію і тактику, економічні та фінансові результати та прийняті на себе зобов'язання перед виробником
Єдності	Територіальні підрозділи посередника дотримуються єдиних стандартів і спільно працюють на вирішення поставлених посередником задач, використовуючи єдині стандарти, засоби і методи роботи
Обґрунтованості	Посередники розробляють бізнес-плани з урахуванням реалістичних показників економічного і соціального розвитку
Ефективності	Досягнення мети і вирішення поточних задач при використанні мінімальної кількості матеріальних ресурсів
Субсидіарності	Високий рівень фінансової та адміністративної децентралізації
Фінансового контролю	Наявність постійного контролю за діяльністю посередницьких структур з боку органів державної влади, виробників тощо

9.Висновки

Проведений аналіз дозволив уточнити зміст посередницької діяльності і суб'єктів її здійснення - посередників, до яких потрібно відносити будь-які підприємства, організації, інші формування, які здійснюють діяльність з організації руху сировини, готової продукції, товарів, послуг, інформаційних та/або фінансових продуктів від виробника до споживача шляхом сприяння налагодженню комерційних взаємовідносин виробників та споживачів. Наведена у статті систематизація видів та принципів посередницької діяльності і розкриття взаємозв'язку посередництва з факторами і засобами суспільного виробництва повинні стати основою для подальших досліджень проблем розвитку торговельного посередництва за його окремими напрямками, зокрема – у сфері дистрибуції продукції на спеціалізованих ринках.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- 1.Новий тлумачний словник української мови у трьох томах. Т.2. – К.: АКОНІТ, 2004.
- 2.Ястремская, Е.Н. Инфраструктура товарного рынка: учеб. пособие / Е.Н. Ястремская, Д.В.Райко. – Х. ИД „ИНЖЕК”, 2006. – 216 с.
- 3.Войчак А.В. Организационно-экономический механизм посреднической деятельности оптовой торговли / А.В. Войчак.– К.: Высшая школа, 1991. – 111 с.

Продовження табл. 1

4. Осипова, Л.В. Основы коммерческой деятельности: учебник для вузов / Л.В. Осипова, И.М. Синяева. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 324 с.
5. Экономика предприятий торговли и общественного питания: учеб. пособие / [кол. авт. ; под ред. Т.И. Николаевой и Н.Р. Егоровой]. - М.: КНОРУС, 2006. - 400 с.
6. Господарський кодекс України. – К. : Юрінком-Інтер, 2004. - 304 с.
7. Первомайський О. Юридичний вісник України № 18 за 2007 рік http://www.yuricom.com/ua/analytical_information/?id=615&print=1.
8. Павленко, А.Ф. Маркетинг: підручник / А.Ф. Павленко, А.В. Войчак. - К.: КНЕУ, 2003. - 246 с.
9. Кудашева Н.Р. Организация международных перевозок с использованием логистического центра / Н.Р. Кудашева // Логистика, экономика, инновации: Сб. науч. трудов. – Саратов, СГТУ РИЦ, 2007. – 192 с. – С.64-67
10. Сальнікова Г.І. Правове регулювання посередництва у підприємницькій діяльності: дисертація канд. юрид. наук: 12.00.03 / Національна юридична академія України ім. Ярослава Мудрого.- Х., 2003 <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/33742.html>
11. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер; пер. с англ. - СПб.-1994.– 699 с.
12. Балабанова Л. В. Оптовая торговля: Маркетинг и коммерция / Л.В. Балабанова. – М. : Экономика, 1990. - 207 с.
13. Крие А. Внутренняя торговля: [пер. с фр.] / [А.Крие, Ж.Жаллэ; Общ. ред. В.С. Загашвили. – М.: А/О Издательская группа „Прогресс”-„Универс”, 1993. – 192 с.
14. Даненбург, В. Основы оптовой торговли / В.Даненбург, Т.Монкриф. – М. : Сирин, 2003. – 248 с.
15. Виноградська, А.М. Комерційне підприємництво: сучасний стан. Стратегії розвитку: монографія / А.М. Виноградська.- К.: ЦНЛ, 2004. – 807 с.
16. Swianiewicz P. Foundations of Fiscal De-enrolization. Benchmarking Guide for Countries in Transition. – Budapest: LGI/OSI, 2003. – 77 p.

УДК 005.3:339

Трут О. О.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ТОРГІВЛІ

Анотація. Проаналізовано наукові підходи зарубіжних і вітчизняних вчених щодо сутності ефективності операційного менеджменту організації. Досліджено та обґрунтовано критерії і показники оцінювання ефективності операційного менеджменту торговельного підприємства.

Ключові слова: витрати, ефект, ефективність, критерії, операційний менеджмент, показники, прибуток, раціональність, результат, торговельне підприємство

Trut O.

METHODOLOGICAL APPROACHES ARE TO EVALUATION OF EFFICIENCY OF OPERATING MANAGEMENT IN TRADE

Summary. The scientific looks of foreign and domestic scientists are analysed in relation to essence of efficiency of operating management of organization. Explored and analysed criteria and indexes of evaluation of efficiency of operating management of auction enterprise.

Keywords: charges, effect, efficiency, criteria, operating management, indexes, income, rationality, result, auction enterprise

1. Вступ

У сучасних умовах формування вітчизняної моделі менеджменту актуальною є проблема оцінювання ефективності менеджменту підприємств, без якої неможливе вирішення питань об'єктивної оцінки конкурентного статусу підприємства, його місця на ринку та перспектив подальшого розвитку. Успішне подолання фінансово-економічної кризи та зміцнення ринкових відносин в національній економіці України насамперед визначаються ефективністю систем менеджменту вітчизняних організацій незалежно від їхньої операційної функції.

Метою статті є обґрунтування методологічних підходів до оцінювання ефективності операційного менеджменту торговельного підприємства.

Проблематика оцінювання ефективності операційного менеджменту організації, на нашу думку, перш за все окреслює:

- уточнення понятійно-категорійного апарату об'єктів та процесу оцінки ефективності операційного менеджменту організації;
- обґрунтування методологічних принципів алгоритму оцінювання ефективності операційного менеджменту організації;
- розмежування напрямів та підходів до системи оцінки ефективності операційного менеджменту організацій із системами оцінки їх результативності, економічності, якості;
- дослідження специфіки формування та впровадження у практичну діяльність системи оцінки ефективності операційного менеджменту торговельних підприємств, враховуючи особливості їх операційної функції.

2. Огляд літературних джерел

Багатоаспектність дослідження проблеми ефективності менеджменту організації та її оцінювання відображена в численних наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених. Зокрема, фундаментальний підхід до розгляду питань оцінювання ефективності менеджменту висвітлено в роботах учених: М. Армстронга, М. Баканова, Н. Енди, В. Кандалінцева, Р. Каплана, П. Кругмана, Д. Лафта, П. Самуельсона, В. Шапіро. Теоретичні та методичні засади формування системи показників оцінки ефективності менеджменту торговельних підприємств були предметом наукових досліджень вітчизняних вчених: О. Березіна, І. Бланка, О. Виноградової, В. Жигалова, О. Кузьміна, В. Онищенко, Д. Черваньова, Ф. Хміля та ін.

Проте, незважаючи на значний науковий доробок вчених, низка окремих питань методології та методики оцінювання ефективності функціональних видів менеджменту організації, зокрема операційного, потребують подальшого дослідження.

3. Показники оцінювання ефективності операційної діяльності

Основне завдання операційного менеджменту організації, незалежно від природи її операційної функції, – забезпечити ефективність і раціональність в управлінні будь-якими операціями. Останні можна прийняти за основні показники, що характеризують операційний менеджмент як певного роду управлінську діяльність організації. В операційному менеджменті під “*ефективністю*” більшість вчених розуміє визначений ступінь досягнення поставлених операційною системою організації цілей [1; 7]. Для торговельних підприємств – це задоволення потреб споживачів і одержання максимально можливого прибутку. Тому, при оцінюванні ефективності операційного менеджменту в торгівлі доцільним є визначення соціальних та економічних аспектів цієї оцінки.

Основний принцип кількісної оцінки ефективності полягає у порівнянні результатів проведення операції і витрат на її здійснення. *Ефективність операційного менеджменту в торгівлі* може бути однозначно охарактеризована такими показниками: величиною очікуваного корисного ефекту (результату), імовірністю його досягнення і витратами ресурсів на досягнення цього ефекту. *Раціональність* – досягнення максимально можливої ефективності за мінімально можливих витрат як операційної системи загалом, так і операції зокрема.

У вітчизняній практиці оцінювання ефективності операційної діяльності організації склалися система загальних і часткових показників ефективності: рентабельність, продуктивність праці, фондоддача, фондоємність, оборотність оборотних засобів, термін окупності капітальних вкладень, темпи зростання виробництва та ін. Оцінка ефективності управлінської діяльності є набагато складнішою, оскільки “*основна складність полягає в тому, що вважати корисними результатами управління, а потім як їх вимірювати. Формування і реалізація корисного ефекту управлінської діяльності виступають не як разове явище, а як тривалий процес, розтягнутий інколи на декілька років*”, - стверджують вітчизняні автори [1; 9].

Однак у зарубіжній науковій літературі більше уваги приділяється не стільки проблемам визначення і оцінки ефективності менеджменту, скільки створенню та забезпеченню ефективного поточного функціонування операційних систем організацій [8]. Створення операційних систем організацій без чіткого уявлення про критерії і показники ефективності їхнього функціонування та розвитку на які бажано вийти, на наш погляд, втрачає свій раціональний зміст. Тому ми притримуємося позиції, властивої вітчизняній науці управління, суть якої полягає в необхідності мати чітку систему критеріїв і показників ефективності

операційного менеджменту, як передумови ефективної операційної діяльності організації.

У вітчизняній економічній літературі ключовими поняттями при оцінці ефективності управлінської діяльності є ефект, результат, критерій ефективності, показники ефективності (результативності). *Ефект* (від лат. *effectivus* - виконання, дія) - результат, наслідок яких-небудь дій. Стосовно змісту ефекту або результату управлінської діяльності у вітчизняній науковій літературі склалися три точки зору.

Перша полягає в тому, що загальний ефект управлінської діяльності виражається показниками діяльності організації в цілому.

Прихильники другої точки зору намагаються сконструювати систему показників ефективності управлінської діяльності, виділивши із загального ефекту ту його частину, яка досягнута завдяки функціонуванню власне системи управління.

Третя позиція синтезує названі вище погляди. Ми також схилиємося до думки, що ефект управлінської діяльності проявляється як у загальному результаті функціонування організації, так і в локальних результатах діяльності системи управління в цілому та окремих складових частин. При цьому загальний і локальні результати не обов'язково повинні бути однойменними.

При оцінці економічної ефективності операційного менеджменту на рівні підприємства в цілому більшість науковців основним результатом управлінської діяльності пропонує обирати суму прибутку з операційної діяльності (операційного прибутку) [2; 3; 4]. Не заперечуючи необхідність використання цього показника для інтегральної оцінки результатів управління операційною діяльністю торговельного підприємства, ми вважаємо, що він може бути доповнений показником суми чистого грошового потоку з операційної діяльності, що і пропонується зарубіжними вченими. Щодо показника витрат операційних ресурсів, спрямованих на отримання результатів управління операційною діяльністю підприємства, то тут серед науковців не має однозначних пропозицій.

4. Операційні критерії оцінювання ефективності операційного менеджменту

Викликає науковий інтерес точка зору, що є панівною в зарубіжній економічній науці, яка визначає основну мету будь-якої організації – робити гроші [8]. Тому, на нашу думку, для адекватної оцінки ефективності роботи підприємства необхідно використовувати два набори критеріїв: один оцінює ефективність з фінансової точки зору, а інший – з операційної.

Фінансові критерії: чистий прибуток; прибуток на інвестований капітал; потік грошових коштів. Для оцінки ефективності торговельної діяльності всі ці три критерії повинні застосовуватися

комплексно. Як відзначають американські вчені Чейз, Якобс, Еквілайн, фінансові критерії прийнятні до використання на вищому рівні управління підприємством, проте для оцінки на операційному рівні їх застосовувати не можна.

Американські вчені пропонують для оцінки ефективності операційного менеджменту використовувати наступний набір *операційних критеріїв*:

- дохід – це грошові кошти, отримані системою після продажу;
- товарні запаси – всі грошові кошти, інвестовані системою в закупівлі, необхідні для забезпечення подальших продажів;
- операційні витрати – всі грошові кошти, витрачені операційною системою на перетворення товарних запасів у нові грошові надходження.

Менеджмент будь-якого торговельного підприємства повинен прагнути до того, щоб всі перераховані вище критерії використовувалися одночасно і безперервно, що дозволяє йому досягати основної мети – заробляти гроші. Тому, з операційної точки зору *основна мета торговельного підприємства* полягає у збільшенні доходу при одночасному скороченні рівня товарних запасів і операційних витрат.

Також, у сучасній економічній літературі є досить поширеною наукова думка щодо визначення економічної ефективності операційного менеджменту підприємства в цілому на базі показника рентабельності реалізації продукції (в торгівлі - рентабельності товарообігу) [2; 3; 4]. Такий підхід до оцінки ефективності операційного менеджменту вважаємо методологічно некоректним, бо в цьому випадку співвідносяться між собою не результати і витрати, а два різні види результатів операційної діяльності. Цей показник може характеризувати результативність, а не ефективність операційного менеджменту.

У сучасній західній літературі для оцінки ефективності операційного менеджменту пропонується до використання показник “рентабельність клієнта”. Так, у роботі Г. Кокінза визначається: “Коли більшість організацій діють в умовах постійного дефіциту ресурсів, в лексиконі директора підприємства з'являються терміни “рентабельність клієнта” або “чистий дохід від залучення покупця” [5]. У цьому випадку мова знову йде про співвідношення двох результативних показників – прибутку (чистого доходу) та кількості залучених клієнтів (покупців), а не результатів і витрат з управління операційною діяльністю підприємства. Тому, на нашу думку, використання цих показників у системі оцінки ефективності операційного менеджменту торговельного підприємства є методологічно невірним.

У науковій літературі зустрічається також підхід до визначення ефективності операційного менеджменту та її розрахунку шляхом віднесення операційного прибутку до суми активів підприємства. Характеризуючи цей показник, слід зазначити, що не всі види активів підприємства пов'язані із здійсненням операційної діяльності. Крім того, досягнення результатів управління операційною діяльністю потребує витрат не тільки оборотних і необоротних активів підприємства, а й його трудових ресурсів.

Нарешті, дуже поширеним є науковий підхід до визначення економічної ефективності операційного менеджменту в цілому по підприємству шляхом співвідношення результатів (прибутку) та суми поточних витрат. Одні вчені пропонують розглядати поточні витрати торговельних підприємств в обсязі лише витрат обігу, а інші - в обсязі повної собівартості, тобто із включенням суми закуплених товарів. На нашу думку, більш коректну характеристику витрат операційних ресурсів у процесі визначення економічної ефективності операційного менеджменту на рівні підприємства в цілому дає показник операційних витрат (витрат обігу), що дозволяє елімінувати в процесі їх визначення зростання цін на закупівлю товарів унаслідок інфляції та інших чинників.

Таким чином, основним показником оцінки економічної ефективності операційного менеджменту на рівні торговельного підприємства в цілому ми пропонуємо обрати "Коефіцієнт рентабельності операційних витрат", що може бути розрахований за такою формулою:

$$K_{\text{РОВ}} = \frac{ОП}{ОВ}, \quad (1)$$

де $K_{\text{РОВ}}$ – коефіцієнт рентабельності операційних витрат підприємства;

ОП – сума прибутку підприємства з операційної діяльності, тис грн;

ОВ – сума операційних витрат, тис грн.

Як варіант такої оцінки може бути використаний показник "Коефіцієнт грошового потоку з операційної діяльності", де чисельником буде виступати сума чистого грошового потоку з операційної діяльності торговельного підприємства, у періоді, що розглядається.

Проте, в останні роки вчені-економісти доволі часто справедливо критикують використання традиційної системи оцінки ефективності діяльності організації, що ґрунтується на ресурсному підході і показниках прибутковості та рентабельності. Така критика зумовлена можливістю оцінювати ефективність операційної діяльності лише в короткостроковому періоді, не враховуючи представників зовнішніх і внутрішніх груп претензій, що значно зменшує їх цінність для прийняття стратегічних управлінських рішень.

Тому, починаючи з середини ХХ ст. багато зарубіжних підприємств почали шукати альтернативу традиційній фінансово-орієнтованій моделі як системі, що відображає ефективність діяльності.

5. Сучасні концепції оцінки ефективності операційної діяльності організацій

Зміна орієнтирів у сфері оцінки ефективності діяльності компанії припускала відповідну зміну принципів управління. У цей час широке розповсюдження отримала *вартісна концепція оцінки ефективності*, яка прийнята економічним співтовариством як базова парадигма розвитку бізнесу [6].

Сьогодні серед загальновизнаних вартісних концепцій особливе місце займає *модель економічної доданої вартості (EVA)*. Дослідження, проведені в 90-х роках, свідчать про те, що EVA є забезпечує більш якісну інформацію про „цінність” здійснених в минулих періодах операцій, ніж облікові засоби вимірювання ефективності діяльності підприємства, такі як прибуток, рентабельність капіталу або темпи зростання прибутку.

Однією з найбільш популярних на Заході збалансованих систем управління ефективністю є *система збалансованих показників (Balanced Score Card)*, авторами якої є американські економісти Р. Каплан та Д. Нортон [6, 8]. BSC - модель орієнтує керівництво підприємства на адекватний стратегічний розвиток, на відміну від традиційного управління, яке, як правило, зосереджене на фінансових показниках.

Концепція BSC вигідно відрізняється від інших тим, що фінансові і нефінансові індикатори інтегруються з урахуванням причинно-наслідкових зв'язків між показниками та ключовими чинниками, що їх формують. Головна особливість системи полягає в тому, що вона тісно пов'язана з бізнес-процесами, які спрямовані на задоволення потреб клієнтів і в які залучені всі працівники підприємства. Так званий "баланс" в концепції BSC має багатоплановий характер, охоплюючи зв'язки між монетарними та немонетарними показниками, стратегічним і операційним рівнями управління, минулими і майбутніми результатами, а також між внутрішніми та зовнішніми аспектами діяльності торговельного підприємства [5,6].

Таким чином, BSC можна розглядати як методологічний інструмент, що дозволяє розширити можливості вимірювання, оцінювання та контролю ефективності на рівні стратегічного і операційного управління торговельними підприємствами.

Варто зазначити, що збалансовані моделі управління ефективністю використовуються переважно у західних країнах, у той час як у практиці вітчизняного управління домінуючими є традиційні системи фінансово-економічних показників.

Протягом останніх років зарубіжні учені все більше уваги приділяють *теорії зацікавлених сторін* - своєрідній альтернативі неокласичній економічній теорії управління підприємством. Теорія зацікавлених сторін покладена в основу переважної більшості популярних концепцій, які значно розширюють сферу традиційного управління за рахунок введення в інформаційний фонд підтримки прийняття управлінських рішень нефінансових показників і створюють нові можливості для реалізації інструментів стратегічного контролю.

Практична цінність *теорії зацікавлених сторін* може бути реалізована і при оцінюванні соціальних аспектів операційного менеджменту в торгівлі. При цьому необхідно чітко визначити склад зацікавлених сторін, співвідношення інтересів, розробити систему вимірювання та оцінки взаємного впливу різних сторін. "Усі зацікавлені в роботі організації сторони взаємодіють всередині свого роду "екосистеми". Безумовно, деякі з них відіграють більш важливу роль. Але нехтувати будь-якою зацікавленою стороною у сучасному суспільстві - означає проявляти виняткову недалекглядність і наївність"[6]. Тільки у злагодженій, багатовекторній політиці управління можна знайти відповідь на загрози, які створює сучасне ринкове середовище, що прямує до глобалізації і невизначеності.

Оцінювання зовнішньої соціальної ефективності операційного менеджменту торговельного підприємства потребує в першу чергу визначення показника, що характеризує цей ефект. При розгляді цього ефекту сучасні науковці зазначають, що його показник має характеризувати з одного боку рівень задоволення попиту покупців (товарний аспект), а з другого боку - рівень якості їх торговельного обслуговування (аспект торговельних послуг, що надаються) [1; 7].

Свою задоволеність (чи незадоволеність) асортиментом та якістю товарів покупці проявляють через акт купівлі (або не купівлі) товарів у певному торговельному підприємстві. Аналогічно, свою задоволеність (чи незадоволеність) якістю торговельних послуг покупці теж проявляють через акт купівлі (або не купівлі) товарів у даному торговельному підприємстві. Отже, в умовах конкурентного ринку, в яких працює переважна більшість торговельних підприємств України, соціальний ефект операційного менеджменту щодо покупців товарів може бути визначений через показник обсягу товарообігу у відповідному періоді. Досягнення цього соціального результату операційного менеджменту в торгівлі забезпечують витрати обігу торговельного підприємства, пов'язані із безпосереднім обслуговуванням покупців, що формуються в системі операційної діяльності (маркетингу, внутрішній логістиці тощо).

Виходячи з цього, "Коефіцієнт соціальної ефективності операційного менеджменту торговельного підприємства" нами пропонується розрахувати за такою формулою:

$$K_{\text{СЕУОП}} = \frac{\Delta T}{\Delta BO_{\text{оп}}}, \quad (2)$$

де $K_{\text{СЕУОП}}$ – коефіцієнт соціальної ефективності управління обслуговуванням покупців підприємства;

ΔT – обсяг приросту товарообігу підприємства, тис. грн.;

$\Delta BO_{\text{оп}}$ – обсяг приросту витрат обігу підприємства, що пов'язані із безпосереднім обслуговуванням покупців, тис. грн.

6. Висновки

Отже, використання рекомендованих підходів до оцінювання ефективності операційного менеджменту в торгівлі дозволяє більш чітко обґрунтувати стратегічні та тактичні цілі операційного менеджменту торговельного підприємства, знаходити резерви його удосконалення, оптимально використовувати ресурсний потенціал із метою підвищення ефективності діяльності як окремих підрозділів, так і підприємства в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бланк И. А. Торговый менеджмент: учебник / И. А. Бланк. – [2-е издание перераб. и доп.] – К.: Ника-Центр, Эльга, 2004. – 780 с.
2. Герчикова И. Н. Менеджмент: учебник / И. Н. Герчикова. – [3-е изд.] – М.: ЮНИТИ, 2002. – 501 с.
3. Горшкова Л. А. Анализ организации управления. Аналитический инструментарий / Л. А. Горшкова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 208 с.
4. Иванов И. Н. Менеджмент корпорации: учебник / И. Н. Иванов. – М.: ИНФРА - М, 2004. – 368 с.
5. Кокинз Г. Управление результативностью: Как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами / Г. Кокинз ; [пер. с англ.] – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 315 с.
6. Нили Э. Призма зфффективности: карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им / Нили Энди, Адамс Крис, Кеннерли Майк; [пер. с англ.]. – в Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003.- 400 с.
7. Сумець О. М. Основи операційного менеджменту / О. М. Сумець – К.: Професіонал, 2004. – 416 с.
8. Чейз Р. Производственный и операционный менеджмент: [пер. с англ.] / Р. Чейз, Н. Эквилайн, Р. Якобс. – М.: Вильямс, 2003. – 704 с.
9. Хміль Ф.І. Основи менеджменту: підручник / Ф. І. Хміль – К.: Академвидав, 2003. – 608 с.

РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ВІДНОСИН

Анотація. У статті досліджено регіональний підхід інтеграційних процесів, які відбуваються в світогосподарській системі в умовах глобалізації.

Ключові слова: регіоналізація, регіональний підхід, інтеграційні процеси, економічна інтеграція, глобалізація

Terekhov E.

REGIONALIZATION AND GLOBALIZATION OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Summary. Regional approach for economic integration under globalization is studied..

Keywords: regionalization, regional approach, integration, economic integration, globalization

1. Вступ

Міжнародна економічна інтеграція є найвищим рівнем розвитку світогосподарських відносин. Її багатоплановий і багатовекторний характер проявляється як сукупність окремих регіональних інтеграційних процесів, що у поєднанні призводять до виникнення тенденцій загальносвітової економічної інтеграції [1]. Сучасна міжнародна економічна інтеграція відбувається під впливом низки факторів світового розвитку, серед яких найважливішими є глобалізація і регіоналізація [2]. Глобальні зрушення проявляються в таких формах, як: міжнародне інвестування, транснаціональні компанії, транснаціональні стратегічні альянси, міжнародні фінансові центри, засоби масової інформації, глобальні комунікаційні системи, міжнародні регіональні об'єднання тощо [3].

Регіоналізація – це поглиблення міжнародних зв'язків на компактному просторі (регіоні). Регіон характеризується не тільки близьким розташуванням країн одна до одної, а й спільністю природних, історичних, економічних, політичних, культурних умов [4]. На регіональному рівні утворюються міждержавні угруповання, що є інтегральними об'єднаннями, головною метою і чинником утворення яких є економічна діяльність.

Ряд дослідників стверджують, що регіональна інтеграція виступає у якості засобу захисту економік країн, що інтегруються, від негативних наслідків глобалізації [5].

Інтеграція в розвинутій формі, створюючи більш широкий ринок, ніж окремі національні ринки країн, що інтегруються, але який за своїми властивостями є подібний до цих ринків, сприяє розвитку сучасного виробництва, покращує умови

для впровадження на ринок нової продукції, розвитку спільної інфраструктури. Разом з тим, будь-яке інтеграційне угруповання призводить певного ступеня уособлення економік країн, що інтегруються, в рамках світового господарства. У цьому розумінні регіональна економічна інтеграція стимулює глобалізацію економіки, що розуміється як створення однакових умов для господарської діяльності компаній будь-якої країни в економіці інших країн і в якій зацікавлені великі компанії найбільш розвинутих держав. При високому ступені відкритості економіки національний капітал менш економічно розвинутих країн не може протидіяти їх експансії.

Метою статті є дослідження процесу регіоналізації, як підрівня глобалізації, що конкретизує та організаційно упорядковує процеси, які на глобальному рівні мають узагальнюючий характер.

2. Основні тенденції міжнародної економічної інтеграції

Тенденціями розвитку міжнародної економічної інтеграції в сучасній світогосподарській системі є:

- динамізм процесів міжнародної економічної інтеграції;
- нерівномірність розвитку і реалізації форм міжнародної економічної інтеграції;
- розвиток одночасно з інтеграційними дезінтеграційними процесів;
- розвиток міжнародних регіональних економічних угруповань;
- формування умов для розвитку глобальної економічної інтеграції.

Процеси регіоналізації і глобалізації доповнюють один одного. Процеси, які на глобальному рівні мають узагальнений характер, на регіональ-



Рис. 1. Регіональна структура світового ринку

ному рівні конкретизуються, організаційно упорядковуються.

Глобалізація – це тісна взаємодія і сплетіння економічних, політичних, соціальних, правових, інформаційних, культурних та інших трансакцій на світовому терені; поширення безпосередніх і опосередкованих зв'язків між суб'єктами економічної діяльності всіх країн світу; формування єдиної (глобальної) для всього світового суспільства системи світогосподарських відносин.

Тобто, глобалізація – об'єктивний процес економічного зближення країн, зростання їх взаємозалежності в різних галузях господарства. Якщо розглядати вплив регіональної економічної інтеграції на глобалізацію економіки з цієї точки зору, то вона не перешкоджає, а сприяє їй, готує економіки країн, що інтегруються, до активної участі у глобальній конкурентній боротьбі.

Регіональний підхід ґрунтується на уявленні про ціле, яким є регіони. Регіоналізація за різними критеріями створює перетин регіоні, і дає можливість будувати прогнози щодо домінування того чи іншого процесу.

У зв'язку із поглибленням інтернаціоналізації економіки, підвищенням ролі прямих іноземних інвестицій, зростанням впливу транснаціональних компаній, знижуються торгові бар'єри у торгівлі між країнами. Загальне зниження торгових бар'єрів, що відбувається у рамках СОТ, створює передумови для більш легкого переходу країн до формування зон вільної торгівлі. Якщо на попередніх етапах економічного розвитку регіональна

інтеграція певною мірою протидіяла міжнародній лібералізації економічних відносин, то у сучасних умовах створення регіональних угруповань виступає чинником, що готує країни-учасниці до більш активного включення до світової економічної системи. Дане явище отримало назву нового регіоналізму.

3. Геоекономічний контекст регіональних процесів

В геоекономічному фокусі регіони перестають бути просторовими, не мають більше сильного співвіднесення з поділом світу на країни. З розвитком фінансової, транспортної, комунікаційної та інших інфраструктур світ стає мережним.

Тут можна говорити про вузли інфраструктури (наприклад - міста) та локуси (наприклад, зони охоплення залізницею, покриття мобільним зв'язком, зони дії тієї чи іншої банківської мережі). Через розвиток інфраструктур та зростання їх вирішальної ролі в світі відбувається поширення технологій через проникнення інфраструктур з боку країн Європи та США. Отже, всі ці процеси не можна оцінювати через регіональні просторові структури, що прив'язані до географічного положення.

На геокультурному рівні регіоналізація як реальне просторове уявлення взагалі зникає. У геокультурному аспекті глобалізація відбувається у віртуальному просторі, мережним шляхом. Головний ресурс – нові знання, а головне завдання геокультурного фокусу - пропозиція цивілізаційної парадигми, нових сенсів життя для людства. На особливу увагу заслуговують технології поширення мови, культури, етики.

В геополітичному фокусі розрізняють глобальний рівень, регіональний (декілька країн), національний та субрегіональний. Те, що звикло називаються регіонами країни, насправді є субрегіональним рівнем бачення світових геополітичних процесів.

Домінуючим фактором регіоналізації сьогодні є не геополітичні умови, а гео економічні - інфраструктурне зонування світу.

Регіональна проблематика може бути побудована на уявленнях про регіони - як більш масштабну просторову структуру тих чи інших світових процесів та явищ. Так, у просторовому аспекті В.М. Новицький виокремлює такі рівні регіоналізації [6]:

- макрорегіональний – об'єднання держав великого регіону. Такими регіонами є: Західна Європа, Центральна Європа, Східна Європа, Центральна Азія, Південна Азія, Східна і Південно-Східна Азія, Азіатсько-тихоокеанський регіон, північна Америка, Латинська Америка, Близький Схід, Західна і Центральна Африка, Східна Африка, Південна Африка;
- мезорегіональний – співпраця між прикордонними адміністративно-територіальними утвореннями держав, наприклад, в рамках євро регіонів;
- мікрорегіональний – спільні спеціальні економічні зони (СЕЗ).

Структуру світового товарного ринку можна розглядати в трьох аспектах: регіональному (географічному), товарно-галузевому та соціально-економічному. Відповідно до регіональної структури світового ринку, розрізняють ринки окремих країн або їх угруповань (рис. 1).

На світовому ринку серед найбільших учасників міжнародної торгівлі домінують регіональні об'єднання, до складу яких входять високорозвинуті країни. Так, на регіональні об'єднання припадає більша частина світового експорту.

Зовнішньоекономічні зв'язки країн Південної та Центральної Америки орієнтовані головним чином на країни Північної Америки (33,7% від загального експорту в регіональній структурі). На країни Європи 48,2% зорієнтовані зовнішньоекономічні зв'язки країн з перехідною економікою, на 42,7% - країн Африки.

4. Висновки

Загалом можна відзначити, що географічна структура міжнародної торгівлі сформувалась під впливом світогосподарського розподілу праці і розвитку науково-технічної революції, внаслідок чого країни та регіони світу збільшували свій експортний потенціал протягом останніх років.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Перехідна економіка / [В. М. Геєць, Є. Г. Панченко, Е. М. Лібанова та ін.; за ред. В. М. Гейця]. – К.: Вища школа, 2003. – 591 с.
2. Макогон Ю.В. Форми и направления межрегионального трансграничного сотрудничества / Ю. В. Макогон, В.И. Ляшенко. – Донецк, 2002. – 271 с.
3. Одягайло Б.М. Міжнародна економіка: навч. посібник / Б. М. Одягайло. – К.: Знання, 2005. – 397 с.
4. Козак Ю.Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях / Ю.Г. Козак, В. В. Ковалевський, К. І. Ржепішевський. – Київ: "Центр навчальної літератури", 2004. – 676 с.
5. Международные экономические отношения / [под ред. И.П.Фаминского] ; [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Экономист, 2004. – 880 с.
6. Міжнародна економіка / [за ред. Ю.Г. Козака, В.М.Новицького]. – К.: АртЕк, 2002. – 518 с.

6. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

УДК 314.12:351.746.1 (477)

Лапшина І. А.

ДЕМОГРАФІЧНА ДЕТЕРМІНАНТА НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

Анотація. Аналізуються проблеми соціально-гуманітарного розвитку країни з урахуванням демографічних тенденцій, розглядаються ключові чинники демографічного розвитку, визначаються причини загострення демографічної кризи та пропонуються шляхи розв'язання проблеми.

Ключові слова: демографічний розвиток, депопуляція, національна безпека, людський капітал, міграція

Lapshyna I.

DEMOGRAPHIC DETERMINANT OF THE UKRAINE'S NATIONAL SECURITY: THEORETICAL, METHODOLOGICAL AND PRACTICAL ASPECTS

Summary. Important problems of country's social and humanitarian development are studied, with a focus upon the demographic trends. Key factors of demographic trends are considered, determinants of the demographic crisis are established, and solutions to problems are offered.

Keywords: demographic development, depopulation, national security, human capital, migration

1. Вступ

Вплив демографічної детермінанти на розвиток та стабільність громадянського суспільства в Україні на початку XXI ст., як і протягом всього періоду з часу набуття нею статусу незалежної держави, був і залишається доволі вагомим. У сучасних умовах особливо важливим є те, що і в найближчій перспективі їх вплив значно посилиться. Аналіз та врахування сучасних демографічних тенденцій у нашій державі розглядається як один із важливих чинників формування власної національної політики. Ця проблема і безпосередньо, і опосередковано перебуває в площині національної безпеки України. Адже реалії сьогодення вимагають розробки нових підходів у методології дослідження та вирішення проблем національної безпеки, пов'язаних з демографічною детермінантою України.

На сучасному етапі демографічна ситуація в Україні перебуває у кризовому стані, ознаками чого є низький рівень народжуваності, зниження

тривалості життя (68,2 року); підвищення вірогідності смертності чоловіків у працездатному віці (близько 38%); висока порівняно з розвиненими державами смертність немовлят і дітей віком до 5-ти років, а також постійний масштабний міграційний відплив, що негативно позначається як на чисельності та статеві-віковому складі населення, так і на народжуваності [1].

Депопуляційні процеси потребують посилення уваги до таких факторів, як підвищення середньої тривалості життя, покращення стану здоров'я, підвищення рівня життя, сприяння відновленню в українському суспільстві сімейних цінностей, зокрема бажання мати та виховувати дітей. Подолання кризи і досягнення сталого демографічного розвитку, нормалізація відтворення населення є тривалим та складним процесом. При цьому вихід із ситуації, що склалася, полягає не стільки в подоланні депопуляції, скільки у підвищенні якості життя населення, збереженні та відтворенні його життєвого і трудового потенціалу.

Основні положення гуманітарного розвитку знайшли відображення в Концепції гуманітарного розвитку України [2], де викладено мету, основні принципи, національні пріоритети та можливості реалізації гуманітарного розвитку України. Аналіз національних інтересів у соціальній сфері проведено у працях О. Давидюка і С. Здіюрука [3; 4]. Роботи Е. Лібанової [5], О. Малиновської [6], С. Пирожкова [7], О. Позняка [8], У. Садової [9], Л. Семів [10] та інших, присвячені обумовленим міграційним змінам вікової та етнічної структури населення, рівнів життя, освіти та зайнятості, накопиченню людського капіталу тощо. Разом з тим, можемо констатувати недостатність наукових праць, у яких би не лише поєднувались питання демографічної і національної безпеки, а також пропонувалися заходи щодо їх розв'язання.

Мета статті полягає у обґрунтуванні вагомості демографічної детермінанти у національній безпеці України. Завданням публікації є не лише аналіз демографічної політики сучасної України, а також дослідження їх впливу на національну безпеку держави.

безпеки України, яка була розроблена з метою визначення рівня економічної безпеки України як головної складової національної безпеки держави, загрозами економічній безпеці України визнано сукупність наявних та потенційно можливих явищ і чинників, що створюють небезпеку для реалізації національних інтересів у економічній сфері. Серед складових економічної безпеки поряд із макроекономічною, фінансовою, зовнішньоекономічною, інвестиційною, науково-технологічною, енергетичною, виробничою, соціальною, продовольчою, названо і демографічну безпеку. Методика визначає перелік основних індикаторів стану економічної безпеки України, їх оптимальні, порогові та граничні значення, а також методи обрахунку інтегрального індексу економічної безпеки. Ваговий коефіцієнт демографічної сфери для обрахунку інтегрального індексу за зазначеною методикою становив 0,0836, посідаючи за величиною дев'яте місце із десяти. Демографічна безпека – це такий стан захищеності держави, суспільства та ринку праці від демографічних загроз, за якого забезпечується розвиток України з урахуванням сукуп-

Таблиця 1

Основні демографічні показники України за січень – лютий 2005-2010 рр.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Чисельність наявного населення на 1 березня (осіб)	47207128	46859049	46590443	46314736	46101767	45923233
Середня чисельність наявного населення за січень–лютий (осіб)	47243973	46894285	46618244	46343700	46122739	45943090
Природне скорочення населення (осіб)	-75318	-73568	-58614	-61347	-44477	-42622
Кількість народжених (осіб)	65271	69270	74343	81603	83503	78991
Кількість померлих (осіб)	140589	142838	132957	142950	127980	121613
Кількість померлих дітей віком до 1 року (осіб)	649	770	805	867	793	730
Кількість шлюбів (од.)	37096	39785	39615	30922	40623	30690
Кількість розлучень (од.)	26566	26649	28440	27086	21949	20219
Міграційний приріст, осіб	1629	3096	3012	3419	2533	2908

Джерело: [12]

2. Поняття демографічної безпеки

Традиційно демографічна безпека розглядається як складова економічної або соціальної безпеки (В. Мунтіян, В. Гошовська, О. Хомра). Зокрема, у Методиці розрахунку рівня економічної

ності збалансованих демографічних інтересів держави, суспільства й особистості, відповідно до конституційних прав громадян України. У проекті Закону України „Про демографічну безпеку України” у 2003 р. було подано дещо вужчу дефініцію демо-

рафічної безпеки: „Стан захищеності держави і суспільства від демографічних загроз, при якому забезпечується розвиток України відповідно до її національних демографічних інтересів”. Відповідно, демографічними загрозами вважали демографічні явища і тенденції, соціально-економічні наслідки яких мають негативний вплив на сталий розвиток України. Автори законопроекту запропонували до переліку демографічних загроз такі явища, як депопуляція, постаріння населення, нерегульовані міграційні процеси та деградація інституту родини. Деякі дослідники виділяють і медичну безпеку як один із найважливіших різновидів безпеки, що впливає на будь-яку сферу діяльності людини [11].

Депопуляція, що досягає значних розмірів, беззаперечно негативно позначається на можливості сталого розвитку Української держави. Зауважимо, що Україна має найвищий в Європі рівень депопуляції – щороку населення країни скорочується на 0,8–1%. За даними Держкомстату, у лютому 2010 р. населення України становило 45923,2 тис. осіб (або 89,5% від чисельності 1990 р.). Динаміку змін ключових демографічних показників за останні п'ять років ілюструє таблиця 1.

3. Демографічні виклики для України

Поєднаний вплив прогресуючого погіршення однієї з основних якісних характеристик народонаселення – його здоров'я, а також соціально-економічні та екологічні негаразди, які тісно пов'язані причинно-наслідковими зв'язками, детермінує у підсумку основну демографічну проблему сучасної України депопуляцію, обумовлену передусім розривом у рівнях народжуваності та смертності. Експерти ООН вважають, що однією з головних причин скорочення населення України є економічні чинники, зокрема бідність. Фахівець із питань координації системи ООН представництва цієї організації в Україні Рукен Текеш Калікусу заявив, що значна частина населення країни (46,8%) перебуває на межі бідності, 14,7% українців мешкають у крайній убогості.

Проте явище зниження народжуваності, тісно пов'язане з цивілізаційними процесами, соціальними зрушеннями і змінами у свідомості людей, на сьогодні характерне для всіх розвинутих країн світу і досить важко піддається зовнішньому стимулюванню. В Україні, окрім загальної поведінкової орієнтації на відтермінування (або навіть відмову від дітонародження), характерної для суспільств із розвинутою економікою та пов'язаної з бажанням здобути освіту, зробити кар'єру, додається несприятливий вплив обтяжливості для індивідууму/сім'ї прийняття рішення про народження дітей через високі витрати на їх утримання й освіту. Ще одним негативним чинником є погіршення репродуктивного здоров'я – зараз значна

частина подружніх пар не може реалізувати наміри народити дитину через проблеми зі здоров'ям когось із подружжя. Постаріння населення, що також спостерігається у багатьох країнах, хоча і призводить до багатьох проблем стосовно утримання суспільством і врахування потреб зростаючої частки літнього населення, необхідності заходів із забезпечення активного довголіття, тим не менш може розглядатися як позитивна ознака того, що люди стали жити довше. Окремо варто наголосити на характерній саме для України (і декількох постсоціалістичних країн) нагальній проблемі, основній відмінності демографічної ситуації порівняно з розвинутими країнами світу – надмірно високому для мирного часу рівні смертності. Частка передчасних смертей (тобто до досягнення віку 65 років) становлять третину всього масиву смертності [13].

Зауважимо, що основні втрати (майже 80% смертей) сконцентровано в інтервалі працездатного віку. За показником середньої очікуваної тривалості життя при народженні, яка є загальновищезначим індикатором здоров'я населення і характеризує режим смертності, що склався у певному році для населення певної території, Україна посідає останні місця у рейтингу європейських країн, особливо за тривалістю життя чоловіків (відставання від середнього показника країн Європейського Союзу становить більше 11 років).

Відмінності у тривалості життя українських громадян та громадян Європейського Союзу криються саме у масштабах передчасної смертності, яка скорочує життя чоловіків приблизно на 15, а жінок - на 7 років. За період 1986–2009 рр. середня очікувана тривалість життя для чоловіків в Україні знизилась з 67 до 59 років, для жінок – з 75 до 74 років. Ці показники є одними з найнижчих серед європейських країн.

За розрахунками фахівців Всесвітньої організації охорони здоров'я, якби вдалося вилучити вплив передчасної смертності, очікувана тривалість життя збільшилась б у групі країн постсоціалістичного табору, до якої належить Україна, в середньому на 10,6 року, тоді як для країн із розвинутою ринковою економікою – лише на 4,6 року. У групі працездатного віку (15-59 років) смертність українських чоловіків була у 3,5 раза вищою порівняно з країнами Європейського Союзу, жінок - у 2,5 раза. Характерно, що найбільшим ступінь перевищення виявився у найпродуктивнішому віці (30–44 роки) – майже у 5 разів для чоловіків і більш ніж у 3 рази для жінок.

Поглибилася деформація шлюбно-сімейних процесів, започаткованих ще у 60-х рр. минулого століття. Поширилися такі явища, як відкладання шлюбів і народження дітей, безшлюбне материнство та соціальне сирітство (покинуті батьками діти), зменшилася кількість зареєстрованих

шлюбів, збільшилася кількість розлучень. Спостерігається масове поширення бездітності та одинокості – дві третини сімей мають лише одну дитину. Загострюються проблеми утримання і виховання дітей у сім'ях, передусім молодих, багатодітних та неповних, з несприятливим морально-психологічним мікрокліматом [14].

Загальне зниження якості життя відображається в погіршенні показників середньої очікуваної тривалості життя і тривалості здорового життя. Найважливішим чинником зниження середньої очікуваної тривалості життя в Україні є висока смертність чоловіків у трудоактивному віці, що не лише призводить до економічних втрат у виробництві і споживанні, а й знецінює інвестиції у людський капітал (через втрату освічених і кваліфікованих робітників).

4. Загрози, пов'язані із міграційними процесами

Окремо заслуговують на увагу проблеми, пов'язані із міграцією, передусім незаконною. Вони стосуються відтоку трудових мігрантів з України, які найкращі роки трудоактивного періоду присвячують праці на благо інших країн (часто – некваліфікованій праці у виснажливих умовах, небезпечних для здоров'я і навіть життя). Несприятливі умови праці та побуту трудових мігрантів (майже 3/4 українських “заробітчани” працює за кордоном нелегально), відсутність адекватної медичної допомоги часто призводять до повернення на батьківщину громадян із зниженою працездатністю.

Міграція з економічних причин нині є найбільш поширеною, порівняно з іншими формами міграції. Кількість трудових мігрантів становить приблизно 95 млн людей. Уряди розробили велику кількість програм з трудової міграції, і кругові міграційні схеми стають дедалі більш важливими. Велика частина трудової міграції є нелегальною, відбувається без офіційного дозволу та має відношення до тіньової економіки, тіньового ринку праці, нерегулярних переміщень, торгівлі людьми й контрабанди. За різними оцінками, загальна чисельність українських заробітчани, включаючи нелегальних, легалізованих та легальних трудових мігрантів, оцінюється в середньому за різними джерелами від 2 до 7 млн осіб.

Доводиться констатувати, що дехто з них потерпає від насильства та експлуатації. Переважно це трапляється тому, що трудові мігранти не знали своїх прав та часто залишали Україну не знаючи, що саме чекає на них у країні призначення. Слід звернути уваги і на психологічний аспект: як вказують дослідники, за 10–15 років активного заробітчання світогляд та психологія українців-трудомигрантів, та їхніх дітей зазнали сильного деструктивного впливу, що проявляється у залежності від міграції – адже люди не уявляють собі іншого способу життя [10]. Моніторинг свідчить,

що існує проблема серед дітей мігрантів, які налаштовані жити в умовах трудової міграції – в Україні чи за кордоном.

Згідно з даними опитування, 93% мігрантів мають від одного до трьох дітей, котрі в умовах тривалої розлуки зазнають психологічних травм, часто страждають наркотичною та алкогольною залежністю, перетворюються на „дітей вулиці”. 7,5–9 млн соціальних сиріт (оцінювана кількість дітей теперішніх мігрантів) дослідники називають „втраченою генерацією” [17].

Загрозу національній безпеці становить також нелегальна транзитна міграція. Нелегальна міграція є на сьогодні організованим злочинним бізнесом. Через відсутність ефективної системи контролю за міграційними процесами Україна стала ланкою цього злочинного ланцюга.

Соціально-економічні умови залишаються основним чинником впливу на демографічну та міграційну поведінку населення, тому в умовах економічної кризи можна прогнозувати загальне погіршення демографічної ситуації, зокрема, збереження тенденції зростання рівня смертності, закладення підґрунтя для зниження народжуваності за умови відмови держави від виплати допомоги при народженні дитини та тривалого збереження негативних тенденцій у розвитку економіки, нова хвиля поширення нелегальних форм трудової міграції.

Важливим напрямом діяльності для визначення шляхів ефективного відтворення демографічного потенціалу видається стратегічне планування та прогнозування перспективного соціально-економічного розвитку країни і її окремих регіонів на основі оцінки їх відповідності сучасним вимогам забезпечення більш високих стандартів якості життя населення. Існуюча система державного управління у демографічній та міграційній сферах є малоефективною та потребує оптимізації шляхом принципової реорганізації і реалізації реформ у сфері соціального, медичного забезпечення, оплати праці та зайнятості у структурі державного і регіонального управління.

5. Висновки та рекомендації

Враховуючи всі проблеми і загрози, викладені вище, необхідно виділити наступні стратегічні заходи у сфері державного регулювання демографічних процесів. Першочерговим заходом повинно бути формування довготермінової стратегії соціально-економічного розвитку України на основі підвищення рівня якості життя населення. Водночас, важливою є розробка методики оцінки показників якості життя населення з метою визначення рівня результативності та ефективності соціально-економічного розвитку України і її регіонів, оцінки ефективності регіональних цільових програм.

Необхідним є формування державної стратегії інформаційно-пропагандистського та ідеологічного забезпечення поширення основ здорового способу життя, інституту сім'ї, відповідної демографічної установки і поведінки, розробки та здійснення заходів із підвищення фізичної активності населення, розвитку спорту [15].

Слід також розглянути можливість створення національного демографічного реєстру за прикладом європейських країн з метою забезпечення можливості накопичення та аналізу інформації про демографічні процеси.

Серед заходів у сфері регулювання міграційних процесів необхідно виділити напрям оптимізації системи державного управління у сфері регулювання міграційних процесів на державному рівні, який полягає у створенні державної міграційної служби шляхом проведення об'єднання і реорганізації відповідних підрозділів у МВС, МЗС, Міністерстві юстиції. Потрібно також запровадити єдину електронну інформаційну систему з обліку міграційних потоків, яка б включала в себе облік фізичних осіб за місцем проживання, систему ідентифікації осіб, що перетинають кордон, трудових мігрантів, біженців, затриманих нелегальних мігрантів. Крім того, актуальними залишається проведення виваженої міграційної політики, поширення практики укладення міжурядових угод про взаємне працевлаштування громадян та їх соціальний захист.

Таким чином, посилення демографічної безпеки, попередження і зменшення наявних демографічних загроз, протидія подальшому поглибленню демографічної кризи є нагальним завданням сучасної політики забезпечення національної безпеки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Стратегія демографічного розвитку в період до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mms.gov.ua/news/508>.
2. Проект Концепції гуманітарного розвитку України [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/Table>
3. Давидюк О. О. Соціальна безпека: проблеми теоретичного аналізу та побудови системи показників [Електронний ресурс]. - Режим доступу : www.cpsd.com.ua
4. Гуманітарна політика Української Держави в новітній період [Електронний ресурс] монографія / [за ред. С. І. Здіорука]. – К. : НІСД, 2006. - 403 с. – Режим доступу : www.niss.gov.ua
5. Лібанова Е. М. Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу. монографія / Е. М. Лібанова; Держ. вищ. навч. закл. „Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана”, НАН

України, Ін-т демографії та соц. дослідж. – К., 2008. — 330 с.

6. Малиновська О. А. Міжнародні міграції та суспільні трансформації доби глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.**

7. Власюк О. С. Индекс людського розвитку: досвід України / О. С. Власюк, С. І. Пирожков // Національний інститут стратегічних досліджень – Київ: 1995. – 84 с.

8. Позняк О. В. Проблеми формування міграційної політики України в сучасних умовах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.**

9. Садова У. Я. Міграція та її місце у гармонізації розвитку територіальних суспільних систем [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.idss.org.ua/1\(11\)_2009.pdf](http://www.idss.org.ua/1(11)_2009.pdf)

10. Семів Л. К. Регіональна політика : людський вимір: монографія / Л. К. Семів. – Львів: ІРД НАН України, 2004.-392с.

11. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 19 вересня 2007 року “Про заходи щодо подолання демографічної кризи та розвитку трудових ресурсів потенціалу України”: Указ Президента України №895/2007 від 19.09.2007 р. // <http://zakon1.rada.gov.ua>

12. Державний комітет статистики [Електронний ресурс] : Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>

13. Рингач Н. Мінімізація демографічних загроз як необхідний компонент політики забезпечення національної безпеки України / Н. Рингач // Збірник наукових праць. – 2008. – Вип. 14/15. – С. 140- 145.

14. Малиш Н. А. Демографічні аспекти соціально-гуманітарного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.**

15. Хомич П. Проблеми та шляхи оптимізації державного регулювання демографічних і міграційних процесів в Україні [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/Monitor/januar2009/30.htm>

16. Миколук О. Міграція стала способом життя / О. Миколук // День. – 2008. – 19 грудня.

17. Олендїй Л. Соціальні сироти: покинуті діти заробітчан / Л. Олендїй // Львівська газета. – 2006. – 5 липня.

18. Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 р. (колектив авторів) / [за ред. чл.-кор. НАНУ, д.е.н., проф. Е. М. Лібанової]. – К.: Український центр соціальних реформ, 2006. – 138 с.

19. Медико-демографічне обстеження населення України 2007 року. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.socis.kiev.ua/ua/news/osnovni-rezultaty-medyko-demografichnoho-obsterzhennja-ukrajiny-2007- roku.html>

20. Мокій А. І. Проблеми інституційного вдосконалення процесів міжнародної трудової міграції в умовах поглиблення євро інтеграції. –

Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vlca/Ekon/2009/24.pdf.

УДК 007:323+35.078.3

Боднар І. Р.

РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ФОРМУВАННІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

Анотація. Розглянуто ключові поняття та основи державної інформаційної політики. Аналізується діяльність держави в інформаційній сфері, визначені пріоритетні напрями держави в сфері інформаційної політики. Запропоновані концептуальні підходи щодо регулювання ринку інформаційно-комунікаційних технологій та гарантування інформаційної безпеки.

Ключові слова: інформаційне суспільство, державна інформаційна політика, глобальна інформаційна інфраструктура, інформаційна безпека

Bodnar I.

THE STATE'S ROLE IN THE FORMATION OF INFORMATION POLICY

Summary. Considered key concepts and fundamentals of information politics. Analyzes the activities of the State in information sphere, identified priorities in state information politics. Conceptual approaches to the regulation of the ICT and ensuring information security.

Keywords: the information society, information policy of the State, the global information infrastructure, the information security

1. Вступ

Інформаційний фактор суспільного розвитку набуває глобального значення, що дозволяє констатувати наявність феномену інформаційної революції як результату двох паралельних процесів: постійного зростання ролі та обсягів інформації, необхідної для забезпечення життєдіяльності суспільства, і процесу вдосконалення технологій. У результаті цього інформаційна сфера трансформувалася в пріоритетну галузь суспільства та має значення одного з ключових об'єктів державного політики.

Інформаційна сфера як складна система інформаційних відносин у державі виступає основою наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених. Вивченням ролі держави у формуванні інформаційного суспільства та забезпеченні інформаційної безпеки займаються такі вчені як І.В. Арістова [1], К.І. Беляков [2], В.П. Горбатенко [3], Г.О. Лебединська [4], Г.Г. Почепцов [5] та ін.

Питання аналізу законодавства в сфері інформатизації і виявлення слабких сторін у Національній програмі інформатизації вивчали С. А. Макаренко, О.В. Соснін, Р. Павленко,

А. Остапеч. Публіцисти О. Грищенко, М. Макарова, О. Соснін розробили власні рекомендації щодо покращення функціонування національної стратегії розвитку України в сфері комунікації та інформатизації. Значний внесок у дослідження діяльності держави і її органів в інформаційній сфері зробили вчені Росії – А. Б. Агапов, Ю. М. Батурич, В.О. Копилов тощо. В той же час окремого дослідження вимагають структурно-функціональні аспекти державної інформаційної політики.

Мета статті полягає у необхідності теоретичного обґрунтування діяльності органів державної влади, які здійснюють управління інформаційною сферою і реалізують інформаційну політику, аналізі їх структури та функцій, виявленні проблем формування інформаційної політики України і розробки рекомендацій щодо вирішення цих проблем.

2. Необхідні визначення

Поняття “політика” здебільшого є політологічною категорією, під якою розуміють організаційну, регулятивну й контрольну сферу суспільства, в межах якої здійснюється соціальна діяльність, спрямована головним чином на досягнення,

утримання та реалізацію влади індивідами й соціальними групами задля ствердження власних значущих інтересів та потреб.

Під інформаційною політикою держави розуміють діяльність держави в інформаційній сфері, спрямованої на задоволення інформаційних потреб людини і громадянина через формування відкритого інформаційного суспільства на основі розвитку єдиного інформаційного простору цілісної держави та його інтеграції у світовий інформаційний простір з урахуванням національних особливостей та інтересів при забезпеченні інформаційної безпеки на внутрішньодержавному і міжнародному рівнях.

Як зазначають В.П. Горбатенко, Г.О. Лебединська, нині існує широке коло наукових тлумачень, з яких політика постає як одна зі сфер життєдіяльності суспільства; система певних суспільних відносин, взаємодія певних класів, націй, держав між собою і владою; сукупність дій, заходів, установ, за допомогою яких узгоджуються інтереси різних верств населення тощо [3; 4]. Дане трактування видається достатньо розлогим, однак, на наш погляд, у ньому недостатньо відображено підвищений вплив бізнес-середовища на формування інформаційної політики в окремих державах. Якщо у провідних промислових державах практично немає володіння ЗМІ фінансово-промисловими групами, то в Україні – навпаки. Такий стан справ істотно ускладнює інформаційну політику держави, адже політика держави та інформація – це взаємопов'язані явища, що перебувають у діалектичному взаємозв'язку в процесі функціонування державно-правових інституцій.

Слушною є думка І.В. Арістової [1], яка зазначила, що якість інформації та її доступність, сучасні інформаційні технології, що радикально збільшують обсяг і швидкість поширення інформації, викликають глибокі зміни в політиці конкретної держави, чинять суттєвий вплив на характер та системи владарювання (точна інформація підвищує ефективність влади, дозволяє вчасно скоригувати обраний напрямок дій, відреагувати на обставини, що знову з'явилися). Водночас і політичні структури впливають на інформацію, ступінь її відкритості, процеси та характер передачі інформації споживачу. Одна з найважливіших соціальних функцій влади – дозування інформації та її “пакування”. Основні функціональні зв'язки предмету дослідження схематично проілюстровано на рис. 1. Одним із способів регулювання функціональних зв'язків є система загальнообов'язкових, гарантованих державних норм, що виражають волю держави та виступають регулятором суспільних відносин.

Основною метою державної влади в період глобальної інформаційної революції є розробка та реалізація концептуальних основ інформаційної політики шляхом прийняття адекватних норма-

тивно-правових актів щодо регулювання інформаційних відносин, а також управління реальними та потенційними загрозами з метою створення необхідних умов для задоволення інформаційних потреб людини і реалізації національних інтересів. Гарантування інформаційної безпеки повинно здійснюватись, передусім, шляхом проведення виваженої і збалансованої політики держави в інформаційній сфері, яка має три основні вектори:

1. Захист інформаційних прав та свобод людини.
2. Захист державної безпеки в інформаційній сфері.
3. Захист національного інформаційного ринку, економічних інтересів держави в інформаційній сфері, національних виробників інформаційної продукції [7].

Як засвідчує досвід провідних країн світу, великого значення для нормального функціонування інформаційної сфери держави набуває узгоджена діяльність відповідного державно-правового механізму, тобто система взаємопов'язаних державних органів, організацій, установ щодо вироблення та реалізації сукупності норм і принципів права, які повинні врегулювати суспільні відносини в інформаційній сфері.

Отже, в свою чергу, під державно-правовим механізмом інформаційної безпеки слід розуміти систему взаємопов'язаних та взаємоузгоджених державно-правових інституцій, завданнями яких є створення умов для успішної реалізації інформаційної політики. Ефективність захисту інформаційної безпеки держави в цілому забезпечується ефективністю кожної складової її державно-правового механізму, який складається з трьох взаємопов'язаних елементів [6].

По-перше, це сукупність державних інституцій, задіяних у процесі формування і впровадження політики інформаційної безпеки, тобто інституціональний механізм інформаційної безпеки. По-друге, це сукупність ролей та відносин, яка включає правові відносини, що виникають при проведенні політики інформаційної безпеки, форм і методів діяльності суб'єктів проведення цієї політики. По-третє, це ієрархічна сукупність правових норм та принципів, яка регулює зміст і процес проведення політики інформаційної безпеки, тобто правовий механізм інформаційної безпеки.

Головною метою державної інформаційної політики щодо національних інформаційних ресурсів є створення необхідних економічних і соціокультурних умов та правових і організаційних механізмів формування, розвитку і забезпечення ефективного використання національних інформаційних ресурсів в усіх сферах життя та діяльності громадянина, суспільства й держави. Тому визначення, правове і організаційне закріп-

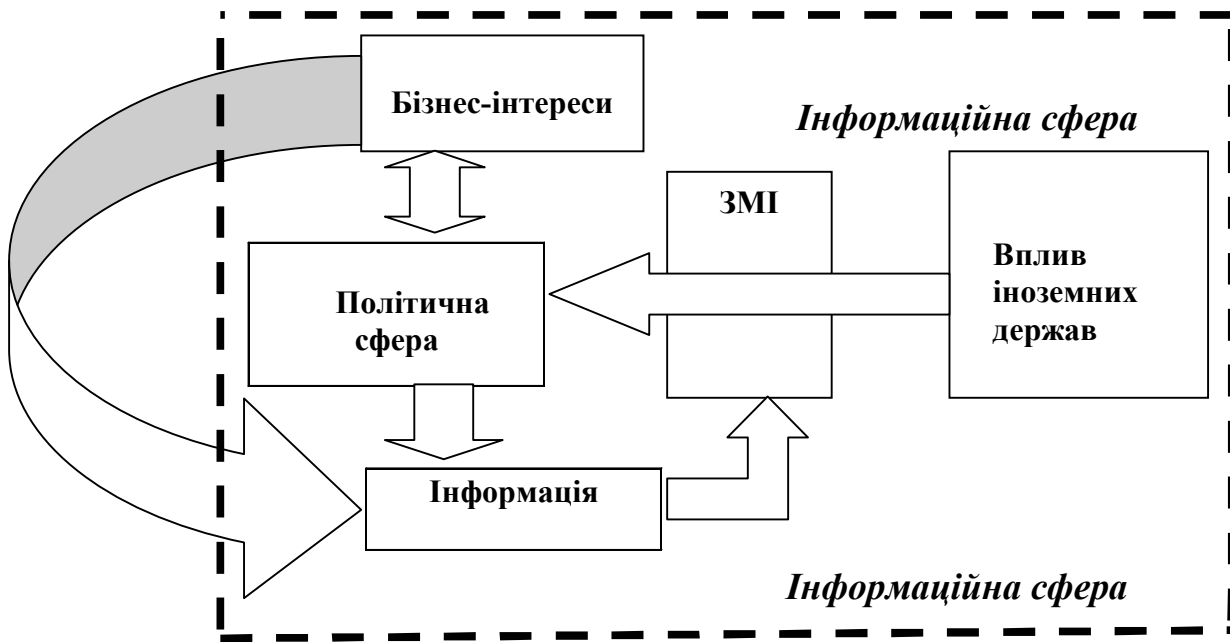


Рис. 1. Функціональні зв'язки інформаційної політики

лення напрямів державної політики управління національними інформаційними ресурсами повинно впливати з об'єктивних законів розвитку інформаційної сфери та державної управлінської діяльності. Тобто, в процесі формування системи державного управління національними інформаційними ресурсами доцільно забезпечити цілісність такої системи, ієрархію побудови, стабільність організації та погодженість її зв'язків, враховуючи якість інформаційних ресурсів і засобів їх збереження, обробки та передачі.

К.І. Беляков зазначає [2], що функції державного управління інформаційними ресурсами можна сформулювати, як:

- обробку й прийняття політичних рішень, законодавчих і нормативно-правових актів щодо забезпечення системи управління національними інформаційними ресурсами та удосконалення механізмів реалізації правових норм чинного законодавства;
- визначення та здійснення повноважень державних органів, органів регіонального й місцевого самоврядування щодо оперативного управління (володіння, розпорядження, користування) державними інформаційними ресурсами;
- розробка і реалізація організаційних заходів та нормативно-методичного забезпечення відомчих і регіональних структур та недержавного сектора в сфері формування і використання інформаційних

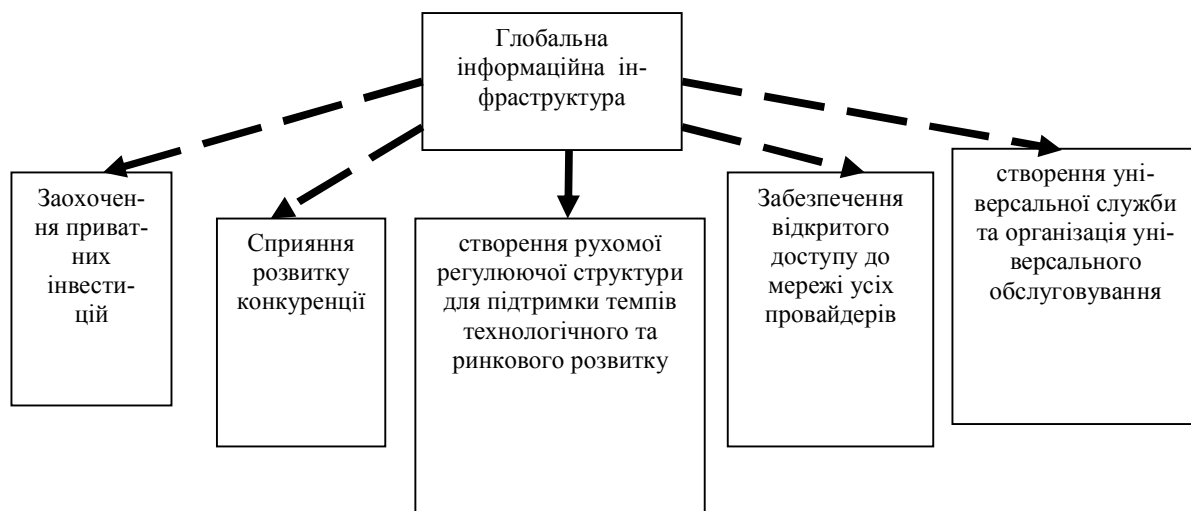


Рис. 2. Фундаментальні принципи глобальної інформаційної інфраструктури

ресурсів за умови координації діяльності згаданих структур;

- розробка і реалізація фінансово-економічних засад регулювання процесів формування та використання інформаційних ресурсів;

- здійснення державної реєстрації інформаційних ресурсів, забезпечення повноти створення первинних і похідних інформаційних ресурсів на засадах використання інформації, що виникає (створюється) у процесі діяльності державних органів, органів регіонального та місцевого самоврядування, підприємств, установ, організацій незалежно від форм власності;

- введення технологічно та методологічно єдиних засад формування інформаційних ресурсів за результатами діяльності державних органів, органів регіонального і місцевого самоврядування, державних підприємств та організацій для надання їх у вільний доступ громадянам і організаціям (крім інформаційних ресурсів, що мають відомості, віднесені до державної таємниці та до іншої інформації з обмеженим доступом).

- збереження суспільної моралі, захист честі і гідності особистості;

- сприяння конкуренції у сфері засобів масової інформації та ІКТ (зокрема за допомогою регулювання концентрації засобів масової інформації; державної підтримки ЗМІ тощо);

- залучення інвестицій у розвиток ІКТ та їх пільгове оподаткування;

- переведення культурної спадщини у цифровий формат;

- захист інтересів найбільш вразливих громадян (неповнолітніх, непрацевдатних, національних меншин) в інформаційній сфері;

- гарантування інформаційної безпеки;

- формування позитивного іміджу держави та державних органів тощо.

Країна, яка займає провідні позиції у роботі та впровадженні новітніх технологій і високотехнологічних товарів та послуг, адекватно відповідає на виклики світової глобалізації в цій сфері. Джерела фінансування технологічної сфери України в розрізі власних коштів підприємств, державного бюджету й іноземних інвесторів

Таблиця 1

Динаміка фінансування технологічної сфери в Україні, 2001-2008 рр.

(млн грн)

	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2001	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0
2002	1971,4	1654,0	55,8	58,5	203,1
2003	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2004	3059,8	2148,4	93,0	130,0	688,4
2005	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2006	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2007	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2008	10850,9	7999,6	114,4	321,8	2384,7

Розраховано на основі [8]

3. Напрями сучасної державної інформаційної політики

На сучасному етапі пріоритетним напрямом державної інформаційної політики багатьох країн світу є курс на побудову інформаційного суспільства, зокрема на розвиток національних і глобальних інформаційних інфраструктур. На думку Г.Г. Почепцова [5], існують п'ять фундаментальних принципів побудови глобальної інформаційної інфраструктури (рисунку 2).

До головних напрямів здійснення сучасної державної інформаційної політики належать:

- забезпечення свободи слова;
- забезпечення та сприяння вільному доступу до суспільно важливої інформації;

Аналізуючи дані табл.1 бачимо, що загальна сума витрат на виробництво нових технологій в Україні в 2008 р. збільшилася і становила 10850,9 млн грн проти 6160,0 млн грн порівняно з 2007 р., причому власних коштів витрачено 7999,6 млн грн, (5211,4 млн грн у 2007 р.) з державного бюджету – 114,4 млн грн, залучено коштів іноземних інвесторів – 321,8 млн грн (176,2 млн грн порівняно з 2007 р. відповідно). Обсяг реалізованої технологічної продукції у 2008 р. становив 40188,0 млн грн (у 2007 р. 30892,7 млн грн), при чому на експорт поставлено технології, загальною вартістю на 14666,6 млн грн.

Однак, рівень інформатизації українського суспільства, порівняно з розвинутими країнами Заходу, становить лише 2-2,5% офіційного ВВП. За-

гальний рівень впровадження інформаційних технологій в Україні не можна вважати позитивним. За загальновізною методикою, цей показник оцінюється у витратах на інформаційні технології на душу населення за рік. Так, у США цей показник становить 1100 євро, в Японії – 700, у країнах Західної Європи (Чехія, Угорщина, Словенія, Естонія, Угорщина та ін.) – близько 90, Польщі – 40, у Росії – 20, Румунії та Болгарії – близько 10 євро [10].

Як стверджує Г.Г. Почепцов, інформаційна політика визначає закони функціонування інформаційної сфери. Ефективною системою ЗМІ суспільства дає змогу швидко вирощувати нову еліту, активно обговорювати нові проекти, сприяти прозорості влади, наблизити її дії до населення. Законом взаємодії влади і населення є адекватне функціонування комунікації між владою і населенням. Не тільки населення має чути владу, а й влада має прислухатися до думки і слова населення [5]. Така позиція видається цілком обґрунтованою, але автор не називає конкретних механізмів практичної реалізації відповідного зв'язку. Певним способом вирішення може бути громадське телебачення, однак в Україні відповідний досвід практично не використовується. Для реалізації національних інтересів в інформаційній сфері слід розробити нові концептуальні підходи щодо регулювання ринку інформаційно-комунікаційних технологій, інформаційної та інвестиційної політики, розвитку інформаційного законодавства і гарантування інформаційної безпеки [9].

Для вирішення даного завдання доцільно зважити на наступні моменти.

1. Створення умов для зростання інформаційної індустрії – підтримка розвитку комплексу галузей, які виробляють різноманітні інформаційні продукти та надають послуги в інформаційній сфері шляхом залучення інвестицій приватного сектору, створення збалансованого конкурентного середовища і розвитку інформаційної інфраструктури ринку інформаційно-комунікаційних технологій.

2. Покращення доступу населення до інформаційної інфраструктури та мережевих послуг шляхом розвитку бібліотечної мережі, покращення довідково-інформаційного обслуговування населення і створення відповідних соціально сприятливих умов для використання інформаційно-комп'ютерних технологій.

3. Створення умов для розвитку базових навичок, щодо використання можливостей, які надаються інформаційним суспільством, через забезпечення використання мережевих технологій у бібліотеках, вузах, школах, сприяння підвищенню комп'ютерної грамотності населення, його поінформованості щодо можливостей та ресурсів Інтернету, засвоєння переваг інформаційного обміну у всіх сферах діяльності людини і суспільства.

4. Підтримка наукових досліджень та соціально значущих застосувань ІКТ шляхом підтримки перспективних вітчизняних досліджень та розробки в галузі ІКТ, стимулювання інноваційних застосувань ІКТ у всі сфери життя, покращення доступу до ризикового фінансування, реформування структури наукових організацій і формування дослідницьких центрів світового класу.

5. Розвиток інформаційно-телекомунікаційних систем та формування інформаційних ресурсів в інтересах державного управління шляхом покращення доступу до державної інформації, удосконалення процедур надання послуг, розвитку електронної взаємодії між органами державної влади на центральному, регіональному, місцевому рівнях і створення інтегрованої, орієнтованої на користувача системи державних інформаційних послуг на основі інформаційно-телекомунікаційної системи державних структур, створення загальнодоступних сайтів та підключення до мережі відкритих суспільно-значущих державних інформаційних ресурсів.

4. Висновки

Інформаційна політика має створювати умови для реалізації конституційного права громадян своєї держави, вільно отримувати і використовувати інформацію для вирішення таких важливих завдань, як формування національного інформаційного простору і демократично орієнтованої свідомості. На сучасному етапі в Україні ще не налагоджений механізм колективної співпраці уряду, приватного сектору, наукових кіл в інформаційній сфері. Сучасна інформаційна політика України у сфері наукових досліджень та розвитку технологій повинна передбачати подальше зростання інвестицій у науково-дослідну сферу і містити широкий інструментарій для розширення міжнародної співпраці. Розвиток технологічної та інформаційної сфер України дозволить нарощувати економічний потенціал, зміцнювати конкурентоспроможність, створювати нові робочі місця, підвищуючи добробут і якість життя громадян. Державі, підприємцям та громадським установам необхідно працювати разом, щоб забезпечити рівний доступ до нових технологій і комунікацій, формувати перспективні напрями та методи реформування національної інформаційної політики, враховуючи досвід іноземних країн та особливості національних програм розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Арістова І. В. Діяльність органів внутрішніх справ щодо реалізації державної інформаційної політики : монографія / І. В. Арістова. - Х. : Нац. ун-т внутр. справ, 2006. – 354 с.
2. Беляков К. І. Інформаційні технології як фактор терористичного акту [Електронний ресурс].

– Режим доступу : [http : // www.mndc.naiu.kiev.ua/Gurnal/8text/g8_12.htm841/ 30.pdf](http://www.mndc.naiu.kiev.ua/Gurnal/8text/g8_12.htm841/30.pdf).

3. Горбатенко В. П. Політичне прогнозування: навч. посібник / В. П. Горбатенко, І. О. Бутовська – К. : МАУП, 2005. – 152 с.

4. Лебединська Г. О. Проблеми політичної участі громадян у рамках інформаційного суспільства / Г. О. Лебединська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http : //www.kdu.edu.ua / conference/files /section2 /lebedinskaya.doc](http://www.kdu.edu.ua/conference/files/section2/lebedinskaya.doc).

5. Почепцов Г. Г. Інформаційна політика.: навч. посібник / Г. Г. Почепцов. – К. : Знання, 2006. – 663 с.

6. Супрун В. М. Інформаційний суверенітет як один з елементів інформаційної безпеки держави : теоретико-правовий аспект / В. М. Супрун

[Електрон-ний ресурс]. – Режим доступу : [http : // www.nbu.gov.ua/portal/natural /vkhnu / Pravo / 2009](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vkhnu/Pravo/2009).

7. Веб-сторінка Національного агентства з питань інформатизації при Президенті України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http : // www.nai.gov.ua](http://www.nai.gov.ua).

8. Веб-сторінка Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http : // www. ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

9. Державна інформаційна політика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http : // merega.org.ua / law / projects / derzh polityka](http://merega.org.ua/law/projects/derzhpolityka).

10. Веб-сторінка інституту стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http : // www. niss.gov.ua](http://www.niss.gov.ua)

УДК 65.012.8:33+658.0

Скрипко Т. О.

РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СИСТЕМІ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Анотація. Розглянуто сутність терміну економічної безпеки підприємництва з точки зору трактування різних авторів і шкіл. Подано характеристику економічної безпеки з точки зору функціонально-структурного аспекту. Досліджено значення економічної безпеки підприємництва для функціонування конкурентоспроможного підприємства.

Ключові слова: національна безпека, економічна безпека, підприємництво, економічна політика, національні інтереси, суспільний розвиток

Skrypko T.

THE ROLE OF THE ECONOMIC SECURITY BUSINESS IN THE SYSTEM OF THE STATE SECURITY

Summary. The essence of entrepreneurship term economic security in terms of interpretation by different authors and schools. The description of economic security in terms of functional and structural aspect. Investigated the value of economic security for the operation of competitive business enterprise.

Keywords: national security, economic security, entrepreneurship, economic policy, national interests, the social development

1. Вступ

Проблема економічної безпеки України є пріоритетною в контексті її розвитку як суверенної держави, що актуалізує відповідні наукові дослідження. Наука про економічну безпеку є порівняно молодою, вважається, що виникнення самої науки припадає на 1970-ті роки, а в Україні – на 1990-ті.

Проблематика економічної безпеки підприємництва, в тому числі на різних рівнях ієрархії управління економікою аналізується у наукових роботах таких відомих вітчизняних науковців, як З.Варналій [4], Т.Васильців [5], О.Власюк [6], В.Геєць [11], Я.Жаліло [10], Г.Пастернак-Таранушенко [12] та ін. Значний внесок у дослід-

ження цієї економічної категорії здійснили науковці інших країн, зокрема у Росії – Л.Абалкін [1], І.Богданов [3], С.Глазьев [8] та ін. Попри чисельні загальні дослідження окремих питань, зокрема фінансової безпеки держави [7, 9], проблем міжнародної безпеки [6], стратегії та механізмів зміцнення економічної безпеки [5], залишається невирішеною проблема ролі економічної безпеки підприємництва у системі національної безпеки. На наш погляд, помилково вважати, що домінуючий централізований підхід національної безпеки нехтує інтереси безпеки окремих суб'єктів (підприємці, населення, регіон). Проблема подальших теоретичних розробок у сфері визначення поняття економічної безпеки особливо актуалізується через відсутність законодавчо визначеного поняття економічної безпеки, що призводить до помилок у формуванні програм економічного розвитку [2]. Недостатньо виваженими виглядають твердження про другорядність безпеки підприємництва щодо безпеки держави [17]. Вимагає прискіпливого аналізу системоутворююче поняття економічної безпеки підприємництва та його роль для соціально-економічної системи держави.

Зміцнення економічної безпеки бізнесу особливо гостро актуалізується у країнах, які знаходяться на етапі ринкової трансформації економіки, проте різнобічність проблеми вимагає додаткових досліджень за цим напрямом.

У статті поставлено за мету розкрити сутність економічної категорії “економічна безпека підприємництва” та продемонструвати її місце у загальнонаціональній системі безпеки. Відповідно, в процесі дослідження вирішено завдання:

- 1) вивчити аналітичні підходи до проблеми економічної безпеки держави;
- 2) розглянути державоцентричний, антропоцентричний і транзитивний підходи концептуальних засад економічної безпеки;
- 3) проаналізувати функціонально-структурні аспекти економічної безпеки;
- 4) систематизувати економічну безпеку підприємництва за рівнями суб'єктів.

2. Аналітичні підходи до визначення поняття економічної безпеки

Діяльність щодо забезпечення безпеки суспільства має багатодисциплінарний взаємопов'язаний характер, створення загальної теорії безпеки відбувається на перетині різних наук, виникають нові міждисциплінарні напрями досліджень. Як відомо, всім рівням організації суспільства до певної міри притаманні стохастичність (випадковий характер) і ентропійність (невизначеність). Суспільство як складна соціальна система розвивається під впливом величезної кількості чинників та обставин і дуже важко скласти реальний сценарій перебігу подій, він може здійснюватися за одних і тих же

початкових умов різними шляхами, що потребує створення нових теорій, проведення прикладних досліджень.

Г. А. Пастернак-Таранушенко диференціє тезаурус цієї науки на статичні терміни та терміни динаміки процесу забезпечення [12]. В рамках сучасної теорії національної безпеки отримали інтерпретацію теорії конфліктів і катастроф, загроз і ризиків, нестабільності, синергетики. Разом з тим, категорія економічної безпеки належить, в першу чергу, до економічної теорії. На нашу думку, теорія економічної безпеки має свій предмет, однак застосовує методи дослідження як суспільних, так і точних наук: макро- та мікроекономіки, економіки, менеджменту, психології, соціології, права, математики, фізики, логіки та інших. Можна помітити тісну кореляцію соціального і економічного аспектів безпеки, що означає, її об'єктивну соціально-економічну природу. З цієї точки зору, специфіка теорії безпеки полягає у синтезі різних напрямів та залученні представників різних наук до її вивчення.

Трактування поняття економічної безпеки зазнало значної еволюції, причиною чому стало перенесення акцентів централізовано-бюрократичних важелів до ринкових. З огляду на це, необхідно визначити взаємозв'язок категорій „економічна безпека” та „економічна безпека підприємництва”.

В теорії мають місце декілька підходів до трактування суті категорії економічної безпеки. Частина вітчизняних дослідників концентрує увагу виключно на економічній безпеці держави, натомість питанням економічної безпеки підприємництва надається менше значення, подібні дослідження проводяться спеціалістами країн СНД. У табл.1 подано узагальнення основних концептуальних засад економічної безпеки з погляду різних авторів.

Узагальнюючи наукові думки щодо трактування сутності економічної безпеки, ми дійшли висновку, що у сенсі світоглядного, ціннісного рівня має місце державоцентричний, антропоцентричний і транзитивний підходи.

Вітчизняна традиція схиляється більше до державоцентричного підходу, вважаючи безпеку особи другорядною щодо безпеки держави. Так, наприклад, В. Видяпин, С. Філін, В. Гончеренко визначають економічну безпеку як сукупність умов та факторів, що забезпечують незалежність національної економіки, її стабільності і стійкості, здатність до постійного оновлення та самовдосконалення [17]. М. Єрмошенко під економічною безпекою розуміє спроможність держави самостійно виробляти та здійснювати власну економічну політику, а також визначати та реалізувати власні національні інтереси тощо [9].

Натомість, дослідники західної наукової школи дотримуються антропоцентричного підходу, за якого у контексті безпеки розглядаються зде-

Окремі погляди на суть економічної безпеки держави

Назва організації	Трактування економічної безпеки
Український центр економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова	Наявність у державі достатніх можливостей для забезпечення репродукції виробничого потенціалу в промисловості, сільському господарстві та в усіх сферах докладання соціально корисної праці..., а також для забезпечення стабільності суспільного ладу, суверенності держави [13]
Національний інститут стратегічних досліджень	Стан національної економіки, який дозволяє зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольнити потреби особи, суспільства, держави [16]
Інститут економічного прогнозування Національної академії наук України	Стан економіки та інститутів влади, за якого забезпечується гарантований захист національних інтересів, соціальна спрямованість політики, достатній оборонний потенціал навіть за несприятливих умов розвитку внутрішніх та зовнішніх процесів [11].
Академія економічної безпеки МВС Росії	Стан економіки, який забезпечує національну безпеку РФ, її стратегічні національні пріоритети, найважливіші соціальні, політичні та економічні перетворення для здійснення сталого розвитку [15]

більшого питання соціалізації та параметри діяльності держав і підприємств, які на неї впливають (зокрема, гарантування певного рівня доходів, система освіти, рівень заробітної платні тощо) [14].

Цільова функція розвитку суспільства досягається за рахунок високого життєвого рівня, поєднання економічної безпеки регіонів, галузей та підприємств із соціальною безпекою, а парадигми економічної безпеки поза рівнем окремої особи практично не існує.

До антропоцентричної системи економічної безпеки не включаються фінансова, енергетична, інвестиційна, інноваційна, регіональна компоненти, що робить її вужчою за державоцентричну, проте дозволяє чіткіше сфокусуватися на цільовій функції розвитку суспільства. Зростанню ролі безпеки суспільства сприяє розвиток демократії, прагнення до створення так званого громадянського суспільства, у якому потреба забезпечення безпеки індивіда стає домінуючою. Це узгоджується з класичною мотиваційною теорією А.Маслоу, де потреби у безпеці позиціонуються як другий рівень базових потреб.

Акценти державоцентричного та антропоцентричного вимірів економічної безпеки виявилися настільки діаметрально протилежні, що сформувався транзитивний підхід до проблеми. Як зауважує Г.Пастернак-Таранушенко, для забезпечення економічної безпеки держава приймає на себе організаційно-керівні функції з метою забезпечення суспільних потреб, потреб населення та кожного її громадянина [12]. За цього підходу, економічна безпека розглядається як якісна характеристика економічної системи, що визначає її здатність підтримувати умови життєдіяльності населення, забезпечення ресурсами розвитку національного господарства і послідовну реалізацію державних інтересів.

З огляду на широке коло проблем, які розглядаються в межах поняття економічної безпеки, нам видається доцільним узагальнити бачення різних авторів. Економічна безпека держави – це системоутворююче поняття, яке охоплює забезпечення стабільності управління національним господарством, захист економічних трансформацій від негативних внутрішніх та зовнішніх чинників і сприяння сталого розвитку суспільства для досягнення основної мети – соціальних потреб населення. Отже, економічна безпека може бути визначена як складна багатofакторна категорія, що характеризує здатність національної економіки до розширеного самовідтворення з метою задоволення на визначеному рівні потреб власного населення держави, протистояння дестабілізуючій дії чинників, що створюють загрозу нормальному розвитку країни, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у світовій системі господарювання.

3. Функціонально-структурні аспекти економічної безпеки

Категорію „економічна безпека” можна розглядати у функціонально-структурному аспекті, тобто як сукупність взаємопов'язаних систем безпеки, які відображають функціонування окремих компонентів або сфер економічної системи держави, а саме, це можуть бути інвестиційна, фінансова і зовнішньоекономічна безпеки, які чинять особливий вплив на стан національної безпеки в цілому (рис. 1).

Економічна безпека, залишаючись одночасно фундаментом національної безпеки, проявляється в інших видах національної безпеки, проникаючи в них і взаємодіючи з ними, акумулює їхню дію. Об'єкт забезпечення економічної безпеки змінюється по мірі суспільного розвитку. Це означає, що підприємництво стає об'єктом забезпе-

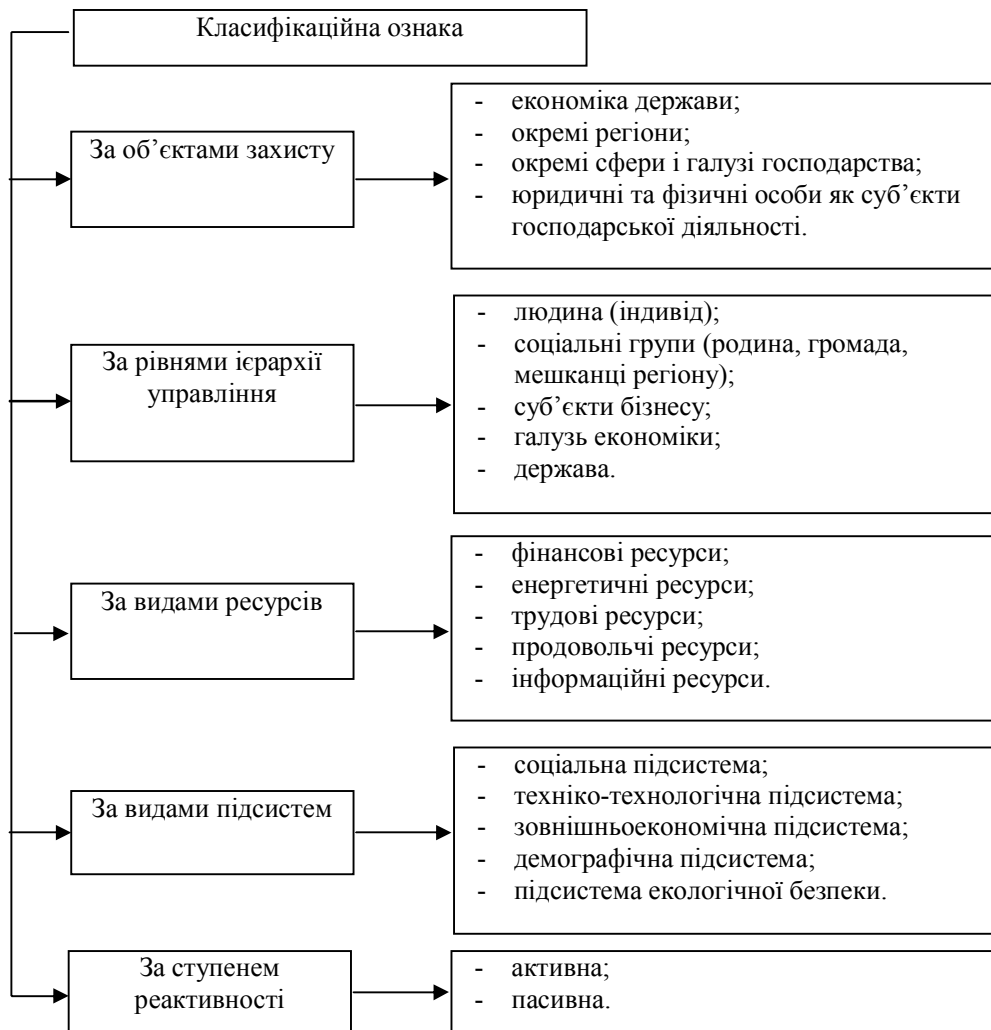


Рис. 1. Класифікація видів економічної безпеки

чення економічної безпеки у загальному руслі закріплення економічної безпеки країни.

Як слушно підкреслюють науковці, у розвинених країнах підприємництво виступає невід'ємною компонентою соціально-економічної та політичної стабільності суспільства і розглядається в якості однієї з найважливіших складових безпеки держави [7]. Особливо важливою у забезпеченні останньої є економічна безпека підприємництва, належний рівень якої забезпечує фінансову стійкість та незалежність підприємств. Крім того, безпека підприємництва виконує функції забезпечення реального економічного зростання, поповнення бюджетів усіх рівнів, сприяє розвитку фінансово-кредитної сфери, а отже, зміцнюється фінансовий потенціал економіки загалом.

Економічна безпека підприємництва є актуальною економічною категорією, яку можна розглядати з точки зору системного підходу як сукупність властивостей стану її підсистем, що забезпечує можливість досягнення цілей системи в цілому, захисту інтересів не тільки підприємців, а й споживачів, найманих працівників та державних інституцій. Суть економічної безпеки підприємства

Т.Г. Васильців формулює [5] як стан функціонування, за якого підприємство та його продукція є конкурентоспроможними на ринку і одночасно гарантується: найефективніше використання ресурсів, інтелектуального та кадрового потенціалу; стабільність та прогресивність розвитку; можливість протидіяти негативним чинникам зовнішнього і внутрішнього середовища його функціонування.

Систему економічної безпеки підприємництва можна уявити за рівнями: окремого суб'єкта підприємницької діяльності, сукупності суб'єктів (наприклад, малого і середнього бізнесу), соціально-економічної системи підприємництва.

Доволі незвичною рисою є те, що суб'єкт економічної безпеки підприємництва є одночасно і її об'єктом. Як об'єкт безпеки, підприємництво є елементом соціально-економічної системи, якому властивий певний рівень захищеності, а як суб'єкт – покращує стан власної захищеності. Суб'єкт забезпечення безпеки є гарантом безпеки всіх учасників відтворювального процесу, у тому числі власників, керівників, персоналу.

Економічний зміст категорії „економічна безпека підприємства” О.С. Власюк визначив як

стан захищеності корпоративних ресурсів і підприємницьких можливостей, що нейтралізує внутрішні і зовнішні загрози розвитку суб'єкта підприємства та створює необхідні умови для забезпечення його стабільного функціонування [6]. Серед нагальних проблем та суттєвих загроз забезпечення економічної безпеки підприємства він, зокрема, виділив корупційні дії, спрямовані на викривлення конкуренції на ринку, недобросовісну конкуренцію за відсутності державних механізмів стримування та незабезпеченість ефективного захисту підприємців у легальному нормативно-правовому полі.

4. Висновки

Підсумовуючи наше дослідження, зазначимо, що економічна безпека є важливою науковою та прикладною проблемою, пріоритетним напрямком національної безпеки держави. Як і будь-якій молодій галузі науки, науці про економічну безпеку притаманні значні методологічні розбіжності щодо засадничих категорій. Так, категорії економічної безпеки та, зокрема, економічної безпеки підприємства, в науковій літературі трактуються по-різному. Координуюча і керівна роль у процесі забезпечення економічної безпеки країни належить державі, що об'єктивно зумовлено функцією держави як гаранта національних інтересів. Існує тісний зв'язок між забезпеченням вільного підприємства, сприятливого економіко-правового середовища бізнесу, соціально-економічним зростанням держави та формуванням визначальних складників системи безпеки національної економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абалкин Л. И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л. И. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4-13.
2. Буркальцева Д. Д. Особливості категорії „економічна безпека”: теоретичні аспекти // Актуальні складові регіонального розвитку в контексті європейської інтеграції: збірник тез за матеріалами XI Всеукраїнської науково-практичної конференції / Д. Д. Буркальцева – Феодосія, 21-22 травня 2009 р. – Феодосія: Феодосійська фінансово-економічна академія, 2009. – С. 65-67
3. Богданов И. Я. Экономическая безопасность России: теория и практика / И. Я. Богданов; Рос. акад. наук. Ин-т соц. -полит. исслед. Центр социологии экономики. – М., 2001. – 351 с.
4. Варналій З. С. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: монографія / З. С. Варналій; [за ред. З. С. Варналій]. – К. : НІСД, 2007. – 820 с.
5. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємства України: стратегія та механізми зміцнення: монографія / Т. Г. Васильців – Львів: Арал, 2008. – 386 с.
6. Власюк О. С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку : Наукова доповідь. / О. С. Власюк. – К: Національний інститут проблем міжнародної безпеки при Раді національної безпеки і оборони України, 2008. – 52 с.
7. Гершуненко Ю. О. Фінансова безпека підприємства як чинник розвитку соціально-економічної системи (на прикладі регіону) / Ю. О. Гершуненко, М. В. Кирилів // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ, 2009. – С. 1142-1145.
8. Глазьев С. Основа обеспечения экономической безопасности страны – альтернативный реформационный курс / С. Глазьев // Российский экономический журнал. – 1997. – № 1. – С. 3-17.
9. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення: Монографія / М. М. Єрмошенко. – К. : ВЦ КНТЕУ, 2001. – 309 с.
10. Жаліло Я. До формування категоріального апарату науки про економічну безпеку / Я. Жаліло // Стратегічна панорама. – 2004. – № 3. – С. 97.
11. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк; [за ред. В. М. Гейця]: – Х.: Вид-во „ІН-ЖЕК”, 2006. – 240 с.
12. Пастернак-Таранушенко Г. А. Економічна безпека держави. Методологія забезпечення: монографія / Г. А. Пастернак-Таранушенко – К. : Київський економічний інститут менеджменту, 2003. – 320 с.
13. Роговий В. В. Проблеми економічної безпеки в Україні: Аналітична доповідь / В. В. Роговий – К. : УЦЕПД, 1997.
14. Соціальна безпека: теорія та українська практика: монографія / [І. Ф. Гнибіденко, А. М. Колот, О. Ф. Новікова та ін. ; за ред. І. Ф. Гнибіденка, А. М. Колота, В. В. Рогового]. – К. : КНЕУ, 2006. – 292 с.
15. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года / Указ Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537
16. Шлемко В. Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.
17. Экономическая и национальная безопасность: учебник для вузов / [В. И. Видяпин, С. А. Филин, В. И. Гончаренко и др. ; под ред. Л. П. Гончаренко]. – М. : Экономика, 2007. – 542 с.

7. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

УДК 339.562(477)(510)

Макогін З. Я.

ВПЛИВ “ТІНЬОВОГО ІМПОРТУ” З КИТАЮ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Анотація. Досліджено вплив нелегального імпорту з Китаю на основні галузі української промисловості. За допомогою емпіричного аналізу доведено, що нелегально ввезені китайські товари легкої промисловості “пригнічують” національного товаровиробника. Також подаються рекомендації щодо макроекономічної політики в Україні.

Ключові слова: нелегальний імпорт, промисловість, експорт, товари

Makogin Z.

CHINA'S ILLEGAL IMPORT EFFECTS UPON UKRAINE'S ECONOMY

Summary. Influences of illegal import from China upon Ukraine's industrial branches are estimated. The illegal import from China goods of light industry leads to “repress” national commodity producers. This fact is proven according to the empirical analysis. The recommendations for improving of macroeconomic policy in Ukraine are given as well.

Keywords: illegal import, industry, export, goods

1. Вступ

Актуальність теми дослідження зумовлена надмірним надходження товарів, імпортованих з Китаю нелегальним шляхом, що загрожує не тільки пригніченням національного товаровиробника, але й потраплянню не якісної продукції на український ринок. Причиною такого масового явища може бути підвищене мито, що тримає кордон у напрузі або халатність працівників митної служби, які прагнуть заробити на “сірому” імпорті.

Окремі аспекти впливу “тіньового імпорту” з Китаю досліджувалися А. Бережанським [1], Т. Замороко [2], Я. Жаліло та В. Гацько [3], Н. Гончарук [4], О. Бусол та В. Ложкіним [5], А. Лавриком та Б. Буткевичем [6], В. Фроловою [7] та іншими. Зокрема, Т. Плахтій стверджує, що внаслідок бурхливого розвитку китайської економіки, їх виробники почали стрімко й без особливих зусиль завойовувати український ринок, зовсім витіснивши польських виробників і відвоювавши в турецьких 90% ринку. На його думку, на сьогоднішній день китайська галантерейна продукція становить 90% українського ринку. Решта 10% – турець-

кі торбинки, індійські, вітчизняні і, безумовно, італійські сумочки (дорогі, однак все ж посідають почесне місце в бутиках) [8]. В. Хорошковський зазначає, що з Китаю і Туреччини нелегально ввозиться значний обсяг контрафактної продукції під відомими брендами, зокрема під логотипом “NIKE”, що призводить до втрати іміджу країни та ненадходжень до бюджету [9]. У свою чергу, В. Дніпров запевняє, що на ринку України лише “турецько-китайський” мотлох, половина якого пошита в нелегальних цехах в Україні [10].

Зазначені вище праці базуються лише на теоретичних припущеннях щодо негативного впливу “сірого” імпорту з Китаю на українську економіку, тоді як немає переконливого емпіричного підтвердження висунутої гіпотези. Тому метою даного дослідження є емпірична верифікація впливу тіньового імпорту з Китаю на основні галузі української промисловості та на економічне зростання зокрема. Основне завдання, що поставлено у роботі – це емпірична оцінка впливу нелегального імпорту з Китаю на текстильну та хімічну промисловість.

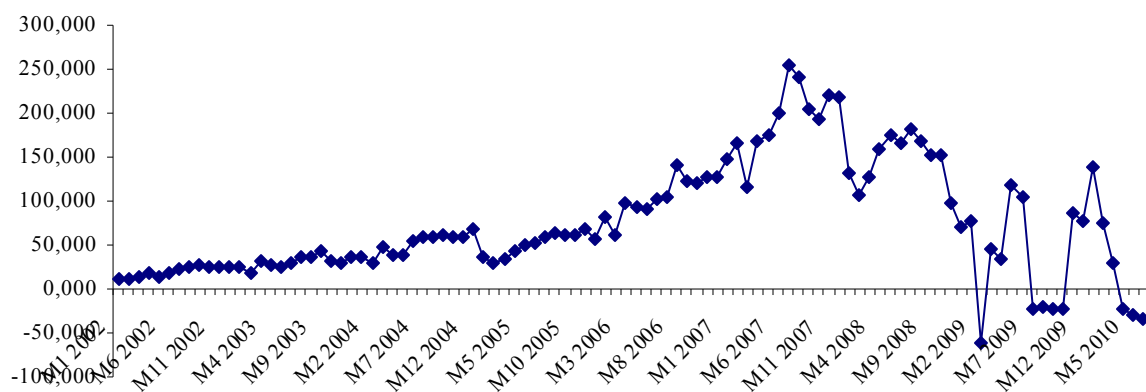


Рис. 1. Обсяги нелегального імпорту з Китаю, 2002 – 2010 рр., млн дол США

За: [11]

2. Загальні оцінки “тіньового” імпорту в Україну

За підрахунками експертів, незаконне переміщення товарів через кордон щороку завдає державі збитків у 10 млрд дол США [6]. Нелегальний імпорт можна визначити за допомогою “дзеркальної” статистики із використанням митних даних України та її торговельних партнерів із кори-

це величезні втрати для українського бюджету. Основними товарами, що протягом останніх років імпортувалися нелегальним шляхом з Китаю, були (обчислено на основі “дзеркальної” статистики коригуванням на 10%): взуття, шкіра [7], товари текстильної промисловості, полімерні матеріали і пластмаси, електричні машини та устаткування, сигарети, іграшки і різні побутові товари (рис. 2).

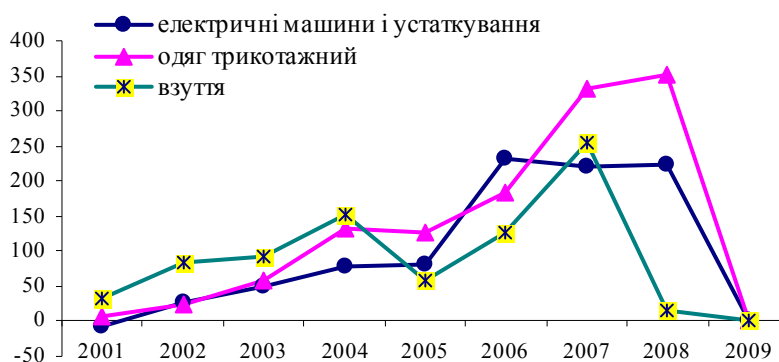


Рис. 2. Динаміка тіньового імпорту товарів з Китаю, 2001 – 2009 рр., тис дол США

Розраховано автором на основі: [11]

гуванням отриманих даних на 10%. Розбіжність між показниками свідчить про те, що частина імпорту або оминає митницю, або завозиться під фальшивими документами. Саме тому, для виявлення нелегально ввезених товарів, на основі даних статистичного щорічника International Finance Statistics [11], визначено обсяги “сірого” імпорту, що потрапляє на територію України з Китаю (рис. 1).

Рис. 1 свідчить про значні розбіжності між обсягами експорту Китаю та імпортом України. Лише у 2005 р. у зв’язку з реалізацією Державної програми “Контрабанді-СТОП” нелегальний імпорт практично перейшов у легальні потоки [2]. Найбільшого піку “сірий” імпорт досягнув у 2007 році (у 7 місяці), становивши 255,554 млн дол США, а

Розрахунок тіньового імпорту з Китаю свідчить про те, що у зв’язку із кризою імпорт взуття практично перейшов у легальні потоки, хоча у 2007 р. досягнув значення 253 тис дол США.

Найбільша тінізація спостерігається для такої товарної групи як “одяг трикотажний”, лише за 2008 р. з Китаю нелегально надійшло цієї групи товарів на суму 352 тис дол США, що на 21 тис дол США більше ніж у 2007 р. Проте, через зниження купівельної спроможності українських громадян та зростаючим ввозом “секонд-хенду” із Західної Європи, у 2009 р. вдалося практично легалізувати надходження цього товару на український ринок (рис. 3).

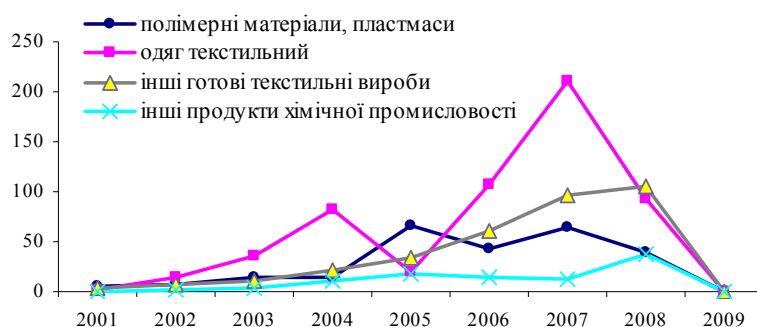


Рис. 3. Динаміка тіньового імпорту товарів з Китаю, 2001 – 2009 рр., тис дол США

Розраховано автором на основі: [11]

На основі аналізу товарних груп за допомогою “дзеркальної” статистики можна зробити висновки, що нелегальний ввіз готових текстильних виробів у 2008 р. склав 105 тис дол США, а “полімерних матеріалів” та “пластмасів”, що використовуються українськими хімічними заводами у виробництві у 2008 р. — 40 тис дол США, проте 2009 р. характеризується роком мінімізації тіньового сектору економіки практично по всіх найважливіших секторах української економіки.

3. Структура “тіньового” імпорту

Загалом, тіньовий імпорт, що зараз переважає в структурі внутрішнього ринку, має такі форми:

- чорний та контрабандний імпорт;
- заниження митної вартості імпортованих товарів (в десятки та сотні разів);
- заниження задекларованих обсягів імпортованих товарів;
- “човниковий” імпорт (нелегальний імпорт в невеликих кількостях);
- ввезення одного виду продукції під назвою іншого, дешевшого виду [13]. Такі “тіньові” схеми дозволили “заповнити” внутрішній ринок легкої промисловості в Україні аж на 82% (рис. 4).

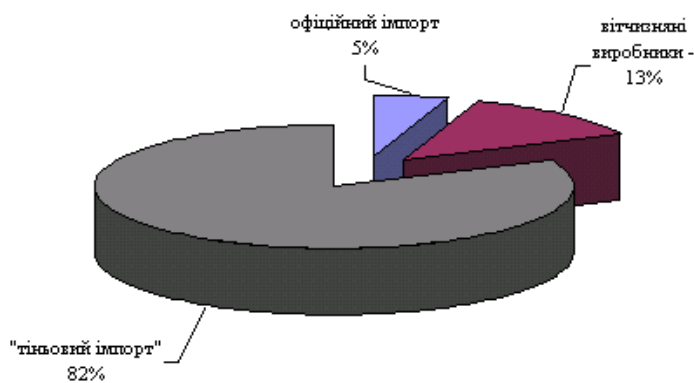


Рис. 4. Структура внутрішнього ринку легкої промисловості в Україні

Джерело: [14]

Як бачимо, вітчизняні виробники товарів легкої промисловості займають лише 13% внутрішнього ринку, при цьому “тіньовий” імпорт становить 82%. Найбільше товарів легкої промисловості потрапляє на український внутрішній ринок із Туреччини – аж 32%, а частка китайських виробників товарів легкої промисловості на внутрішньому ринку України також залишається значною – 15% (рис. 5).

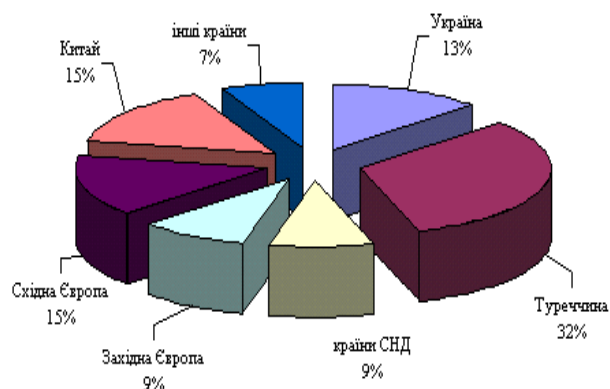


Рис. 5. Країни-виробники товарів легкої промисловості на ринку України

Джерело: [14]

Дані рис. 5 свідчать про те, що 87% товарів легкої промисловості потрапляють на український ринок з інших країн світу. Така статистика наводить на думку, що нелегально ввезені товари “пригнічують” національного товаровиробника та призводять до втрат державного бюджету. На думку В. Фролової, нелегальний імпорт з таких країн як Туреччина, Китай, Польща, країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону є найбільшою проблемою українських взуттєвиків, адже вони не можуть конкурувати з виробниками, у яких середня вартість пари шкіряного взуття складає 2,5 дол США (сама така вартість китайського взуття) [7].

4. Функціональний вплив нелегального китайського імпорту

З метою оцінки впливу нелегального імпорту з Китаю на економічну динаміку окремих

галузей промисловості України, проведено регресійний аналіз із використанням місячних даних із статистичного щорічника International Finance Statistics [11] та Державного комітету статистики [12] (усі показники очищено від сезонності та прологарифмовано). Оцінки 2SLS виявилися такими (рівняння (1) і (2)):

$$\begin{aligned}
 \text{TEXSA} = & 0.4834 * \text{IMPORT} + 0.6686 * \text{RERIMF1}_{t-1} - 0.0838 * \text{ILLEG_SA}_{t-10} \\
 & (5.7175^*) \quad (2.9211^*) \quad (-1.7686^{***}) \quad (1) \\
 & R^2 = 0.41 \quad DW = 2.28
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{INDUKR} = & 0.2769 * \text{RERIMF1}_{t-1} + 0.2154 * \text{IMPORT} \\
 & (2.9278^{**}) \quad (6.9964^*) \quad (2) \\
 & R^2 = 0.40 \quad DW = 1.99
 \end{aligned}$$

де TEXSA – обсяги реалізації товарів текстильної галузі в Україні, млн дол США, ILLEG_SA – нелегальний імпорт з Китаю, млн дол США, RERIMF1 – реальний обмінний курс в Україні, IMPORT – імпорт України, млн дол США, INDUKR – обсяг промислового виробництва в Україні, млн дол США, (тут і далі * означає, що гіпотезу можна відкинути на рівні статистичної значущості 1% (**–5%, ***–10%).

Результати дослідження показали, що кожен відсоток нелегально ввезених з Китаю товарів

призводить до зменшення обсягів реалізації товарів текстильної галузі на 0,08%, результати можна прийняти на рівні статистичної значущості 90%. Аналіз чинників впливу нелегального імпорту на текстильну галузь України за допомогою імпульсної функції показав, що контрабандний імпорт на 15% визначає обсяги реалізації товарів української текстильної промисловості (рис. 6).

Результати імпульсної функції дали змогу стверджувати, що нелегальний імпорт з Китаю приблизно на 25% формує українське промислове виробництво, що є невтішним явищем у контексті розпаду світової фінансової кризи. Таким чином, емпірично підтверджено гіпотезу про те, що китайський “тіньовий” імпорт пригнічує національного товаровиробника текстильних товарів.

Враховуючи той факт, що в Україну нелегально завозять з Китаю полімери та пластмаси, доцільно також дослідити вплив нелегального

$$\begin{aligned}
 \text{CHEMSA} = & -0.2884 * \text{CHEMSA}_{t-2} + 0.5552 * \text{IMPORT} + 0.1571 * \text{ILLEG_SA}_{t-10} \\
 & (-2.6067^{**}) \quad (4.8902^*) \quad (2.5176^{**}) \quad (3) \\
 & R^2 = 0.28 \quad DW = 1.92
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{EXPSA} = & 0.5666 * \text{CHEMSA} + 0.1949 * \text{IMPORT} \\
 & (4.2001^*) \quad (2.1871^{**}) \quad (4) \\
 & R^2 = 0.34 \quad DW = 2.09
 \end{aligned}$$

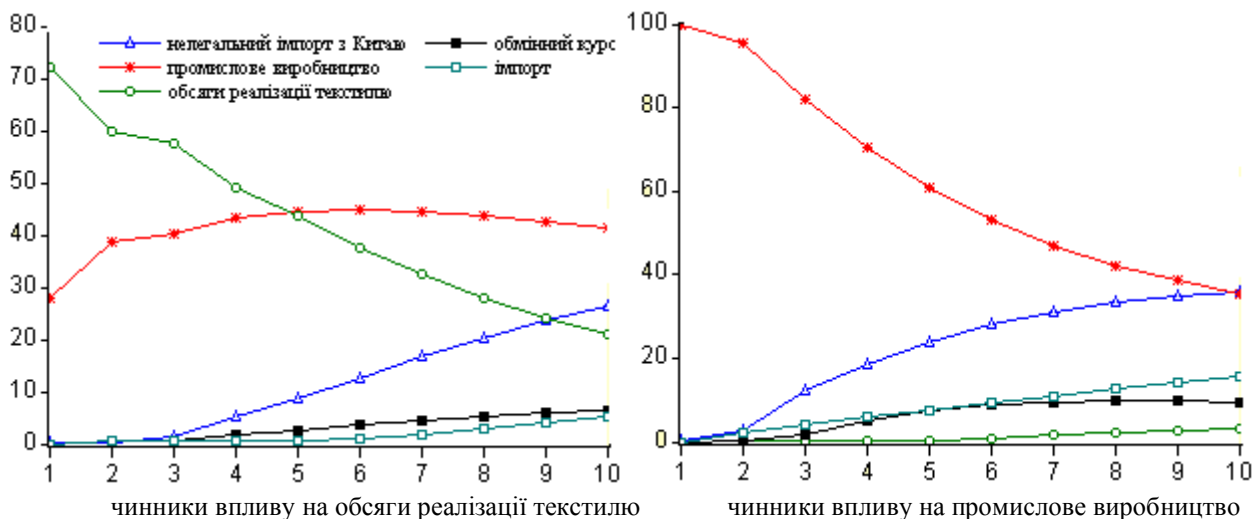


Рис. 6. Чинники впливу на обсяги виробництва та реалізації товарів текстильної промисловості в Україні (оцінки VEC)

китайського імпорту на хімічну промисловість. Оцінки 2SLS виявилися такими (рівняння (3) і (4)): де CHEMSA – обсяги реалізації товарів хімічної промисловості в Україні, млн дол США, EXPSA – експорт України, млн дол США.

Результати емпіричного аналізу показали, що кожен відсоток нелегально ввезених з Китаю товарів спричиняє зростання обсягів реалізації товарів хімічної промисловості в Україні на 0,16%, такі результати можна пояснити тим, що нелегальним шляхом на український ринок надходять полімери та пластмаси, які використовуються вітчизняними хімічними заводами у виробництві товарів хімічної промисловості. У свою чергу, хімічна промисловість в Україні переважно спрямована на експорт.

Імпульсна функція показує, що нелегальний імпорт з Китаю на 20% визначає зміну обсягів реалізації товарів хімічної промисловості в Україні (рис. 7), що є доволі високим показником.

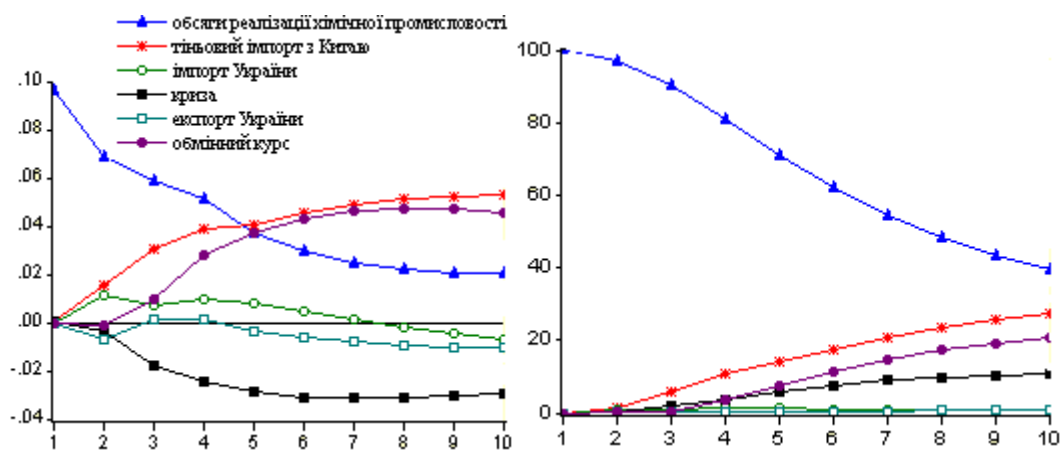


Рис. 7. Чинники впливу на обсяги виробництва та реалізації товарів хімічної промисловості в Україні (оцінки VEC)

Згідно з отриманими результатами (рис. 7), можна зробити висновок, що девальвація обмінного курсу на 15% формує обсяги виробництва і реалізації товарів хімічної промисловості в Україні, що пов'язано із зростаючими обсягами експорту у зв'язку із знеціненням гривні. Отримано підтвердження, що нелегально завезені з Китаю товари текстильної промисловості “пригнічують” національного товаровиробника та спричиняють у бюджеті “дірку” від недоотриманих на митниці платежів. З метою уникнення подібних явищ можна запропонувати наступні заходи:

- зменшити контрабандний ввіз в Україну товарів легкої промисловості (зокрема текстильної галузі) та “секонд-хенду” із Західної Європи;
- посилити контроль за входженням імпортованої продукції на митниці, адже кількість задекларованих товарів, що перетнули кордон, і їх реальна вартість далеко не однакові;

- підтримати експортерів українського взуття та одягу шляхом надання їм експортних субсидій, укладання угод з іншими державами на безмитний ввіз;

- забезпечити регулярне проведення виставок-ярмарок товарів легкої промисловості по всій території України з метою ознайомлення населення із товарами національного виробника;

- також основною умовою модернізації вітчизняних галузей промисловості є надходження прямих іноземних інвестицій. Для цього необхідно покращити законодавчу базу, інвестиційну привабливість та імідж України у світі та ін.

Підсумовуючи зазначимо, що одним із найосновніших факторів розвитку нашої держави залишається збільшення власного експортного потенціалу через модернізацію провідних галузей економіки таких як металургійна, хімічна та легка промисловість, а також забезпечення внутрішнього ринку товарами вітчизняних виробників. Саме тому

перспективами подальших розвідок буде дослідження впливу нелегального імпорту з різних країн на основні галузі української промисловості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бережанський А. 3 кг одягу / А. Бережанський // Контракти. – 2007. – № 52. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kontrakty.com.ua/show/ukr/article/34/5220079844.html>
2. Замолоко Т. Інтеграція до СОТ – наслідки для легкої промисловості / Т. Замолоко // Маркетинг в Україні. – 2005. – № 4. – С. 31-36.
3. Жаліло Я. А. Проблеми формування сучасних засад політики імпортозаміщення в Україні / Я. А. Жаліло, В. М. Гацько // Стратегічна панорама. – 2006. – № 1. – С. 18-27.

4. Гончарук Н. Шелковый путь / Н. Гончарук // Контракты. – 2007. – №1. — [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kontrakty.com.ua>

5. Бусол О. Стан боротьби з контрабандою та порушенням митних правил в Україні / О. Бусол, В. Ложкін // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика). – 2008. – № 18. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/Portal/soc_gum/bozk/18text/g18_05.htm

6. Лаврик А. Контрабанда – вперед! / А. Лаврик, Б. Буткевич // Тиждень. – 2009. – № 30. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.**

7. Фролова В. Отраслевой обзор производителей обуви / В. Фролова // Бизнес. – 2000. – № 49 (412). – С. 34-37.

8. Плахтій Т. Україна прогала власний ринок Китаю / Т. Плахтій // Zaxid.net. – 2008. – № 6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zaxid.net/article/17601/>

9. Малярчик К. Валерій Хорошковський: Про теорію маленьких перемог: Інтерв'ю з Головою Держмитслужби України / К. Малярчик // Митна газета. – 2008. – № 7. – С. 1-3.

10. Дніпров В. “Каштанові” перспективи / В. Дніпров // Дзеркало тижня. – 2002. – № 48. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dt.ua/2000/2675/37073/>

11. International Finance Statistics. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.**

12. Держкомстат України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

13. Діагностика сектору пошиття одягу України за період 2000 – 2005 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.**

14. Обзор ситуации на рынке легкой промышленности Украины. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mtf.com.ua/page/news_w2.htm

УДК 330.342: 336.56

Дем'янчук Ю. Г.

ПРИВАТНІ ТРАНСФЕРТИ ЯК ЗАСІБ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Анотація. Розглянуто загальні тенденції та зроблено аналітичний огляд впливу приватних трансфертів на динаміку ВВП, інвестиції, зайнятість та інші економічні показники. Проаналізовано суперечливий характер приватних трансфертів у “залежній” економіці зі структурними деформаціями. Запропоновано напрями подальших емпіричних досліджень впливу приватних трансфертів у контексті моделі “залежної” економіки.

Ключові слова: приватні трансферти, інвестиції, споживання, безробіття, реальний обмінний курс, “залежна” економіка

Demianchuk J.

REMITTANCES AND ECONOMIC GROWTH

Summary. General tendencies and particular features of the impact of remittances upon GDP growth, investments, employment and other economic indicators are considered. Complicated nature of remittances effects in the dependent economy is analyzed. Guidelines for future research on the remittances within the dependent economy framework are proposed

Keywords: remittances, investments, consumption, unemployment, real exchange rate, dependent economy

1. Вступ

Кризові явища 2008–2009 рр. привертають увагу до приватних трансфертів як одного з елементів антикризового регулювання економіки [13, с. 3]. У песимістичному сценарії 2009 р. експертами Світового банку очікувалося зменшення обсягів міграційного капіталу на 10%, а відновлення їх обсягів на рівні 2008 р. – не раніше 2012 р. [1, с. 51], що контрастує із щорічним збільшенням приватних трансфертів у середньому на 15% у 1997–2007 рр. [35, с. 171]. Найбільшого зниження обсягів переказів зазнають країни Середньої Азії та Східної Європи, а також країни із щільними зв'язками із США та країнами Перської затоки [23, с. 35]. В Україні в 2009 р. приватні трансферти від працюючих за кордоном знизилися на 20,2% до 2,5

попередній огляд їхньої порівняльної ефективності для конкретних українських умов. При цьому за межами аналізу залишилися основні соціальні чинники, які спричиняють міграцію населення (умови праці, наявність можливостей для професійної самореалізації, якість системи освіти, доступність охорони здоров'я тощо). Спочатку охарактеризовано загальні тенденції щодо приватних трансфертів у світовій економіці, а також їхню перспективу в Україні. Далі проаналізовано потенційні переваги та обмеження приватних трансфертів. У заключному підрозділі зроблено аналітичні зауваження щодо особливостей приватних трансфертів у “залежній” економіці із структурними деформаціями, як це спостерігається в Україні.

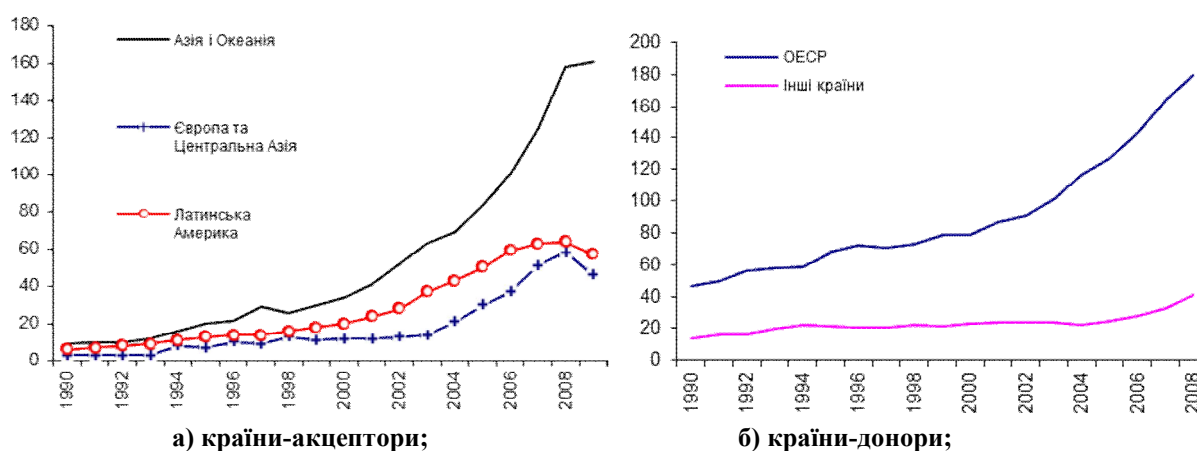


Рис. 1. Приватні трансферти у світовій економіці (млрд доларів), 1990–2009 рр.

Джерело: Світовий банк

млрд доларів [3]¹, але з іншого боку, брак робочих місць не дозволяє сподіватися на успішне повернення більшої частини мігрантів додому, що природним чином обмежує амплітуду можливих втрат приватних трансфертів.

Хоча приватні трансферти можуть слугувати засобом макроекономічної стабілізації [8, с. 5], збільшення інвестицій, створення нових робочих місць [19, с. 7], підтримання рівноваги платіжного балансу [20, с. 9], підвищення кваліфікації робочої сили [22] тощо, взаємний вплив приватних трансфертів і економічного зростання виглядає достатньо суперечливим [11; 13, с. 55–81], адже може спостерігатися підвищення реального обмінного курсу (РОК), послаблення стимулів до праці та заохочення нових виїздів за кордон, що обмежує пропозицію робочої сили.

У даній статті систематизовано теоретичні аргументи щодо суперечливого впливу приватних трансфертів на економіку окремих країн і зроблено

2. Загальні тенденції

Виразно помітно, що з початком світової кризи зменшилися надходження від працюючих за кордоном у країнах Європи і Центральної Азії, а також Латинської Америки (рис. 1а). Водночас лише сповільнилося (не більше) зростання приватних трансфертів у країні Азії та Океанії. Загалом приватні трансферти дуже динамічно збільшувалися за останні два десятиліття: 1990 р. – 68,6 млрд доларів; 1995 р. – 102,1; 2000 р. – 132,0; 2005 р. – 274,7; 2006 р. – 317,4; 2007 р. – 385,4; 2008 р. – 443,4 млрд доларів. У 2009 р. обсяги приватних трансфертів зменшилися до 413,7 млрд доларів, однак залишаються більшими від показника 2007 р.

Традиційно країни ОЕСР є найбільшими країнами-донорами (рис. 1б). Нафтодобувні країни Перської затоки – на другому місці. Традиційно найбільшими обсягами переказів за кордон характеризуються США, Саудівська Аравія, Швейцарія, Німеччина (рис. 2). Останнім часом значно зросли перекази за кордон з Іспанії та Італії, що пов'язано із значним залученням робочої сили із країн Східної Європи та колишнього Радянського

¹ Загалом у 2009 р. приватні легальні грошові перекази скоротилися до 4,7 млрд. доларів проти 5,4 млрд. доларів у 2008 р. (або на 13,3%) [3].

Союзу. В Азії приватні трансферти становлять важливу рису економік Китаю і Малайзії.

Приватні трансферти відіграють підвищене значення в країнах з нижчим рівнем економічного розвитку. Прийнято вважати, що завдяки приватним трансфертам створюється до ¼ ВВП таких країн, як Філіпіни, Шрі Ланка чи Сальвадор [30, с. 3]. Великий вплив на економіку Мексики здійснюють надходження від працюючих в США [36, с. 3]. Останнім часом надходження від працюючих за кордоном становлять вагомий важіль впливу економіки Росії на сусідні країни. Примітно, що у 2009 р. Росія вийшла на друге місце у світі за переказами за кордон (рис. 2).

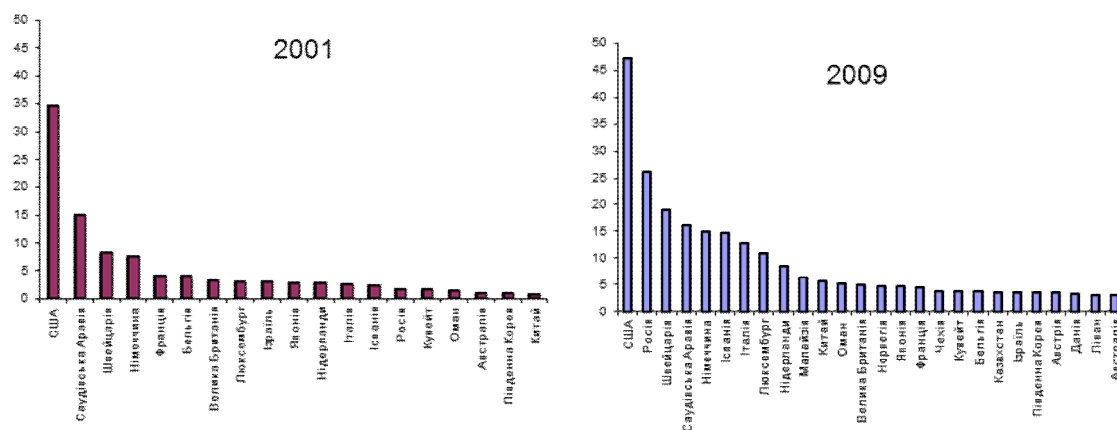


Рис. 2. Найбільші країни-донори (млрд доларів), 2001–2009 рр.

Джерело: Світовий банк

У 2009 р. найбільшого зменшення обсягів переказів очікували у країнах Європи та Центральної Азії – на 15%, однак у 2010–2011 рр. саме ці країни мають найшвидше відновити зростання міграційного капіталу – відповідно, на 3 і 8%. Найбільшого зниження обсягів переказів можна очікувати з Росії, ПАР, Малайзії та Індії, а також окремих країн Перської затоки. Обсяги грошових переказів з інших країн світу залежатимуть від заробітків мігрантів, які, за прогнозами, знизяться на 5% [28]. Зниження ВВП у промислових та нафтодобувних країнах може призвести до зниження обсягів переказів у країни-реципієнти капіталу [32, с. 17]. Разом з тим не очікується істотного зниження переказів з-за кордону в країни Латинської Америки та Карибського басейну.

Щодо перспектив приватних трансфертів в Україні, то можна припустити його відновлення в 2011–2011 рр. По-перше, не відбулося очікуваного масового повернення працюючих українців з-за кордону. Відповідно зберігатиметься підґрунтя для значних і стабільних надходжень іноземної валюти для сімей в Україні. По-друге, зростає термін перебування мігрантів за кордоном, змінюється характер міграції з “човникового” на “гастарбайтер-

ський” [2, с. 52]. По-третє, відносно “старіння” вітчизняної міграції за кордоном теж повинно позначитися більшими надходженнями коштів, адже мігранти облаштовуватимуть власне життя в Україні після повернення додому. По-четверте, збільшенню надходжень об’єктивно сприятиме поступове відновлення динаміки економічного зростання в країнах Західної Європи, а також збереження високого темпу зростання ВВП у сусідній Польщі, яка перетворюється в одну з найбільших країн-реципієнтів. Водночас збільшенню надходжень від працюючих за кордоном можуть перешкодити як зниження процентної ставки в Україні, так і серйозні економічні проблеми країн Південної

Європи (Греція, Іспанія, Італія, Португалія), які за останнє десятиліття залучили найбільше працюючих з України.

3. Сприятливі механізми впливу приватних трансфертів

Позитивний вплив приватних трансфертів на економічне зростання доведено емпірично для вибірки промислових країн та країн, що розвиваються [26, с. 68-69, 127-138]. Загалом в економічній літературі зауважено декілька механізмів продуктивного використання надходжень від працюючих за кордоном.

По-перше, приватні трансферти збільшують інвестиційний потенціал країни-акцептора. Це відбувається як безпосередньо — внаслідок збільшення вартості капіталу, так і опосередковано — через надання страхових функцій та/або додаткових гарантій для обслуговування отриманих кредитів [31, с. 19-33]. Це важливо передусім для розвитку малого та середнього бізнесу. Для даних 11 перехідних економік за 1990–1999 рр. встановлено, що приватні трансферти допомагають зниженню безробіття завдяки можливостям відкриття власних підприємств, маючи сприятливий вплив на обсяги інвестицій [22]. За даними понад

сотні країн, що розвиваються, за 1975–2002 рр. виявлено, що приватні трансферти сприяють економічному зростанню передусім у країнах з недостатньо розвиненим фінансовим ринком, забезпечуючи альтернативні механізми фінансування інвестицій та допомагаючи обійти обмеження фінансового ринку (*англ.* liquidity constraints) [17, с. 144–152]. Завдяки масштабним потокам міграційного капіталу відбуваються структурні і технологічні перетворення у банківському секторі країн, що розвиваються. Для даних 162 країн за 1970–2003 рр. встановлено, що обсяги та ефективність інвестиційного спрямування приватних трансфертів залежить від якості інституцій [12, с. 81–92].

По-третє, збільшення пропозиції іноземної валюти допомагає досягненню цінової та грошової стабільності. Для багатьох країн це дозволяє посилити інвестиційне спрямування приватних трансфертів через компліментарне збільшення інвестицій місцевих інвесторів, які не мають стосунку до працюючих за кордоном. Приватні трансферти відіграли помітне значення у фінансуванні значного дефіциту торговельного балансу Албанії і Молдови [26, с. 61–62]. Як надійне джерело іноземної валюти, приватні трансферти загалом сприяли підвищенню довіри до економік країн ЦСЄ і колишнього Радянського Союзу, що полегшило доступ до світових фінансових ринків. Співвідношення “зовнішній борг/експорт” істотно знижується,

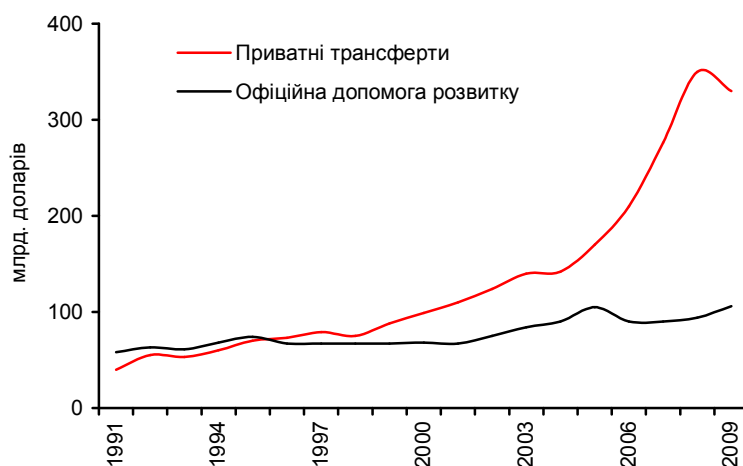


Рис. 3. Порівняльна характеристика обсягів приватних трансфертів та офіційної допомоги розвитку, 1991–2009 рр.

Джерело: Lopez et al. (2010, с. 35)

Із середини 1990-х років обсяги приватних трансфертів перевищують розмір урядової допомоги для країн, що розвиваються (рис. 2). У 2009 р. приватні трансферти втричі перевищили розмір офіційної допомоги розвитку, а для Таджикистану перевищувало в сім разів. Набагато більше значення приватних трансфертів порівняно з офіційною допомогою зауважують для Мексики, Непалу, Пакистану, Румунії та Зімбабве [23, с. 35].

По-друге, так звана “страхова” функція приватних трансфертів набуває підвищеного значення на випадок циклічного спаду виробництва або кризових явищ у країнах-реципієнтах. Для багатьох країн важливо, що приватні трансферти підвищують стійкість домашніх господарств до природних катаклізмів. Існують свідчення на макро- та мікроекономічному рівні для низки країн (Бангладеш, Буркіна-Фасо, Гана, Ефіопія), що приватні трансферти дозволяють мінімізувати втрати на подолання наслідків руйнівних природних явищ [28].

якщо врахувати приватні трансферти для Албанії та Боснії і Герцеговини.

По-четверте, зростає купівельна спроможність місцевого населення. З-поміж країн ЦСЄ вплив приватних трансфертів найвідчутніший для Молдови, де частка надходжень від працюючих за кордоном становить 25% від ВВП, а також Боснії та Герцеговини, Албанії, Таджикистану, Вірменії і Киргизстану [26, с. 64]. Якщо відбувається збільшення інвестицій, то виникають безпосередні стимули з боку сукупної пропозиції, а в разі збільшення приватного споживання спостерігається звичний кейнсіанський ефект мультиплікатора, який в окремих дослідженнях досягає 4 [16, с. 423-444]. Сприятливий мультиплікативний ефект досягається передусім видатками на житлове будівництво [34; 24, с. 249-252]. Ще один механізм створює збільшення податкових надходжень від непрямих податків, що надає змогу збільшити урядові видатки [14].

Потрібно зауважити, що зміцнення грошової одиниці може збільшувати купівельну спроможність працюючих у національній економіці, але одночасно знижувати купівельну спроможність власне приватних трансфертів. Приміром, у 2004-2007 рр. таке спостерігалось у Мексиці, Індії та Філіппінах [27]. Додатково зниженню купівельної спроможності в обох аспектах — працюючих загалом та приватних трансфертів зокрема — сприяло прискорення інфляції, зокрема, у зв'язку з подорожчанням сирової нафти і продовольчих товарів. За три роки кошти проживання зросли у Мексиці на 16%, Індії — на 22%, Філіппінах — на 26%, тоді як у США — лише на 14%.

По-п'яте, приватні трансферти сприяють акумуляції людського капіталу, що підсилює сприятливий вплив від збільшення інвестицій. Дослідження шести країн ЦСЄ (Болгарії, Боснії та Герцеговини, Грузії, Киргизстану, Румунії і Таджикистану) показало, що на освіту використовується майже 15% отриманих коштів, тоді як вищий показник мали лише витрати на харчування і одяг — 33% (ремонт помешкань — 14%, купівля нерухомості — 8%, освітні послуги — 7%, придбання автомобіля — 3% [26, с. 64]. Для країн Латинської Америки і Карибського басейну встановлено, що сім'ї отримувачів приватних трансфертів більш схильні до навчання власних дітей [23].

Залишається незаперечною дієвість приватних трансфертів у зменшенні бідності [26, с. 67; 37]. Для даних 71 країни, що розвиваються, виявлено, що збільшення частки приватних трансфертів на душу населення на 10% знижує на 3,5% частку людей, що живуть за межею бідності (з доходом менше одного долара на день) [10, с. 1645–1669].

4. Потенційні обмеження приватних трансфертів

Не заперечуючи впливу на зменшення бідності та згладжування приватного споживання, у дослідженні 84 країн-реципієнтів не знайдено очікуваного стимулюючого впливу на довгострокове економічне зростання [11].

Сприятливого збільшення інвестицій може не відбутися відразу з декількох причин:

1) *висока гранична схильність до споживання, передусім за умови перманентного характеру приватних трансфертів.* У згаданих вище шести країнах ЦСЄ на заощадження витрачається не більше 12%, а на підприємницьку діяльність — лише 7% отриманих з-за кордону коштів [26, с. 64]². Інвестиційні можливості домашніх господарств істотно обмежуються значним відкладеним споживанням на товари довгострокового користування (автомобілі, побутова техніка), а також низьким забезпеченням житловою площею;

2) *заміщення трудового внеску незаробленим доходом.* Окремі сім'ї можуть втратити інтерес до ринку праці, що зменшить пропозицію робочої сили [13]. Негативний ефект ймовірно посилиться внаслідок виїзду за кордон найбільш продуктивної частини робочої сили. У дослідженні 25 країн ЦСЄ і Центральної Азії за 2000 р. виявлено, що збільшення доходу працюючих за кордоном веде до збільшення оптимального обсягу інвестицій та підвищення заробітної плати, але, що цікаво, при цьому кількість мігрантів не зменшується [29]. Для Боснії та Герцеговини встановлено, що надходження приватних трансфертів сприяє виїзду за кордон потенційних мігрантів [15]. Оскільки найімовірніше це стосуватиметься молодих, фізично здорових і освічених працівників, виникає загроза зменшення пропозиції робочої сили (*англ.* labor shortages). Загалом у країнах ЦСЄ приватні трансферти позначаються збільшенням виїзду за кордон передусім кваліфікованої робочої сили [26, с. 187];

3) *зниження ефективності місцевих інвестицій.* Це може відбуватися внаслідок скерування інвестиційної діяльності у сектори, що не мають найвищої віддачі на віддаленішу перспективу, наприклад у ресторанний бізнес чи розважальні заклади або розвиток ринку нерухомості;

4) створення тиску в напрямі збереження неефективної банківської системи. Цього слід очікувати за умов значних вкладень приватних трансфертів на депозитних банківських рахунках. Зокрема, може виникати спротив реструктуризації чи навіть закриттю великих банків, що акумулювали значні кошти від працюючих за кордоном;

5) послаблення критичної оцінки урядової політики. Оскільки багато сімей стають цілком задоволеними з власного доходу, може виникнути опортуністичне сприйняття дій влади, яка отримує додаткові бонуси для проведення неефективної політики. Що більше, отримувачі приватних трансфертів можуть стати зацікавленими у збанкрутілій політиці, якщо це супроводжується девальвацією грошової одиниці, а відповідно — збільшенням купівельної спроможності іноземної валюти;

6) погіршення якості інституцій. Надходження коштів з-за кордону може бути не лише однією з причин для сповільненого реформування економік, але створювати вагомі перешкоди для радикальних перетворень за рахунок корупції чи соціальної пасивності пересічних виборців.

Дослідниками МВФ для даними 111 країн задокументовано негативний вплив приватних трансфертів на якість інституцій, навіть з врахуванням зворотного зв'язку між обома показниками [8]. Вища частка приватних трансфертів у ВВП позначається гіршими показниками корупції, ефективності урядової діяльності та правових норм.

² Водночас для Вірменії отримано, що заощаджуються до 40% трансфертів [34].

Приватні трансферти стають своєрідним “буфером” між владою і народом, який робить корупцію менш коштовною для пересічних громадян [11, с. 14].

Найкращим свідченням щонайбільше нейтральності приватних трансфертів щодо економічного зростання називається брак країни-прикладу, що могла б використовуватися для демонстрації позитивного впливу [11]. Найімовірніше пояснення полягає у тому, що приватні трансферти використовуються переважно для підтримання приватного споживання членів сімей працюючих за кордоном, а збільшення сукупного попиту, що не підтримано адекватним збільшенням обсягів виробництва, має несприятливі довгострокові наслідки.

5. Особливості приватних трансфертів у “залежній” економіці (попередні зауваження)

Однією з найважливіших системних характеристик сучасної України є “залежна” структура її економіки, коли один з двох секторів — товарів зовнішньої і внутрішньої торгівлі, відповідно Q^T і Q^N , — виробляє товари і послуги, які не можуть слугувати предметом експорту або заміщення імпорту³. В такому разі навіть інвестиційна орієнтація приватних трансфертів на сектор здатна створити серйозні макроекономічні дисбаланси. Проблема недостатньо вивчена⁴, але не викликає сумніву, що мільярдні обсяги надходжень з-за кордону здатні впливати на вітчизняну економіку, однак механізми можуть бути не лише різноплановими, але й суперечливими, як це показано вище.

Для економіки із “залежною” структурою від значних надходжень від працюючих за кордоном ймовірно очікувати підвищення РОК та погіршення конкурентоспроможності на зовнішніх ринках [26, с. 60]. В екстремальному варіанті “залежної” економіки із структурними деформаціями виникають подібності до феномену “голландської хвороби”, коли завищений РОК призводить до гіпертрофованого розвитку сектора товарів внутрішньої Q^N і стагнації експортного сектора Q^T . За таких умов однаково шкідливими стають як підвищена інфляція, так і відкладена в часі девальвація грошової одиниці [24, с. 249—252].

Симптоми “голландської хвороби” стають більш дошкульними, якщо підвищення РОК поєднується із втратою динамічних переваг у секторі Q^T [11, с. 14]. Для України за останні роки одним із механізмів такої втрати динамічних переваг можна розглядати перетік інвестиційних потоків з галузей сировинного експорту на ринок нерухомості, який

зрештою виявився “перегрітим” і на сьогодні становить серйозну невирішену проблему.

Зауважено, що приватні трансферти стали одним із “пускових механізмів” вітчизняної “бульбашки” на ринку нерухомості [6, с. 118—127]. У Західному регіоні, що характеризується підвищеною схильністю до міграції, це могло бути одним із чинників своєрідної “пастки стагнації”, коли трансферти від працюючих за кордоном підвищують вартість нерухомості, а це, зі свого боку, підсилює стимули до міграції [5, с. 131—133]. Внаслідок зростання валютних ресурсів резидентів відбувається зростання цін на товари і послуги на внутрішньому ринку, тоді як купівельна здатність основної маси населення залишається вкрай низькою. Надалі погіршення якості робочої сили зумовлює погіршення інвестиційної привабливості регіону, а відповідно — попиту на робочу силу. “Коло” замикається, оскільки поєднання високого безробіття і зниження заробітної плати — це чинник збільшення трудової міграції.

Дефіцит кваліфікованих працівників довершує непривабливу економічну ситуацію, адже на тлі завищеної заробітної плати може супроводжуватися зниженням інвестицій та попиту на робочу силу, передусім у сегменті працівників з високою кваліфікацією. За умов тривалого зменшення попиту на кваліфікованих спеціалістів та зміщення пріоритетів на користь низькокваліфікованої праці, при одночасній міграції за кордон представників саме цього сегмента, в майбутньому дефіцит працюючих в таких галузях, як будівництво, сільське господарство, сфера послуг серед окремих робітничих професій, в Україні може бути заповнений нелегальними трудовими мігрантами з країн Азії, Африки, сусідньої Молдови чи інших країн СНД [2, с. 50].

Не менш двозначні оцінки отримує вплив доларизації як один із “побічних наслідків” приватних трансфертів. З одного боку, це допомагає підтримувати купівельну спроможність на випадок девальвації грошової одиниці, а з іншого боку, створює передбачувані труднощі для монетарної політики. Зокрема, унеможлиблюється перехід до політики плаваючого обмінного курсу, адже населення стає схильним до перебільшеної реакції на ринкові коливання обмінного курсу гривні. При цьому амплітуда девальвації перебільшується, адже під час зміцнення іноземної валюти учасники ринку інтенсивно позбуваються гривневої маси, тоді як на випадок протилежної події — знецінення долара чи євро — відбувається надмірне збільшення пропозиції іноземної валюти, що загрожує “перельотом” обмінного курсу гривні у бік завищення.

Для конкретних українських умов важливо, що приватні трансферти масово використовуються

³ У стосунку до української економіки різноманітні аспекти “залежної” економіки опрацьовано В. Шевчуком [7] і Н. Черкас [4, с. 38—42].

⁴ Приміром, А. Гайдучський стверджує, що трудові мігранти інвестують в українську економіку феноменальні суми, проте не конкретизує ані напрямів таких вкладень, ані їхніх наслідків [1, с. 57—61].

для дрібних корупційних дій на зразок отримання необгрунтованої інвалідності чи фіктивного працевлаштування. Це не лише погіршує фіскальну ситуацію, якій без того не сприяє зменшенню надходжень до пенсійних та соціальних фондів через відсутність відрахувань від заробітної плати мігрантів. З іншого боку, невирішеність фіскальних питань зумовлює як погіршення інвестиційного клімату, так і очікування девальвації гривні. Обидва чинники виглядають сприятливими для підтримання трудової міграції з України та подальшого отримання приватних трансфертів, але без чіткої відповіді на просте питання — чи допоможе це підвищенню темпу зростання ВВП та добробуту населення.

Слід визнати, що відповідна проблематика не отримала належного розвитку в українській економічній літературі, а тому заслуговує на предметне подальше вивчення за допомогою інструментарію економіко-статистичних методів. З врахуванням дискусійних питань у відповідних зарубіжних дослідженнях, насамперед, увагу привертають: а) коротко- і довгостроковий вплив приватних трансфертів на динаміку ВВП і заробітної плати, б) залежність приватних трансфертів від рівня доходу в Україні й за кордоном, а також різниці у рівнях заробітної плати, в) механізми ймовірного поглиблення (або згладжування) структурних дисбалансів між секторами товарів зовнішньої і внутрішньої торгівлі, Q^T і Q^N ; г) вплив на регіональний ринок праці, д) конкретні шляхи акумуляції людського капіталу. Наявні дані дозволяють проаналізувати відповідні взаємозв'язки на загальноукраїнському та регіональному рівнях. Окремої уваги заслуговує зв'язок із доларизацією грошового ринку в контексті заохочення нестабільності обмінного курсу під час його коливань навколо рівноважного стану. З погляду агрегованих залежностей між секторами “залежної” економіки та підтримання рівноваги платіжного балансу важливо оцінити ступінь впливу приватних трансфертів на динаміку рівноважного РОК та поточних відхилень від цього показника.

6. Висновки

На сьогодні дедалі більше постає питання не лише щодо обсягів грошових переказів, а насамперед використання цього величезного фінансового ресурсу для розвитку домашніх господарств і регіональних економічних комплексів. Проведений аналітичний огляд переваг і обмежень приватних трансфертів переконує, що їхній баланс не виглядає недвозначно позитивним. Ймовірно стимулювання платоспроможного попиту та інвестицій може поєднуватися із погіршенням функціонування ринку праці, зниженням ефективності місцевих інвесторів, опортунізмом щодо оцінки дій влади, погіршенням якості інституцій тощо.

Початкові переваги від надходжень іноземної валюти як чинника валютної і грошової стабільності можуть нівелюватися на віддаленішу перспективу невеликими хронічною доларизацією економіки. Можна погодитися із А. Гайдуцьким, що проблему надходження міграційного капіталу слід підняти на національний рівень і визнати його важливою складовою системи обліку, формування грошової, кредитної та банківської політики, а також фінансового ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гайдуцький А. Контрциклічна й антикризова природа формування та функціонування міграційного капіталу / А. Гайдуцький // *Фінанси України*. — 2009. — № 8. — С. 51–67.
2. Іляш О. Негативні наслідки міжнародної міграції людських ресурсів за умови формування в Україні зони вільної торгівлі / О. Іляш // *Журнал Європейської економіки*. — 2009. — Том 8. — № 1. — С. 50–59.
3. Огляд приватних грошових переказів в Україну, що відображаються в статистиці платіжного балансу. — К.: НБУ, 2010. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: bank.gov.ua/Publication/econom/Balans/Ogl_grosh_perekaz.pdf
4. Черкас Н. Обмінний курс, сальдо бюджету та структурні зрушення в українській економіці / Н. Черкас // *Економіст*. — 2007. — № 1. — С. 38–42.
5. Шевчук В. Передумови та загрози “перегріву” ринку нерухомості та механізми його врегулювання / В. П. Шевчук // *Стратегічні пріоритети*. — 2006. — № 1. — С. 118–127.
6. Шевчук В. “Пастка депресивності” прикордонного регіону як перешкода на шляху підвищення його конкурентоспроможності / В. Шевчук // *Стратегічний розвиток регіону – економічне зростання та інтеграція: Матеріали XV міжн. наук.-практ. конф. (11–12 травня 2006 р.)*. Ч. I. — Чернівці, 2006. — С. 131–133.
7. Шевчук В. Платіжний баланс, економічне зростання і стабілізаційна політика / В. Шевчук. — Львів: Кальварія, 2008. — 734 с.
8. Abdih, Y., Chami, R., Dagher, J., and Montiel, P. Remittances and Institutions: Are Remittances a Curse? / *IMF Working Paper WP/08/29*. — Washington: International Monetary Fund, 2008. — 31 p.
9. Acosta, P., Lartey, E., and Mandelman, F. Remittances, and the Dutch Disease / *Federal Reserve Bank of Atlanta Working Paper No. 2007–08*. — Atlanta: Federal Reserve Bank, 2007. — 24 p.
10. Adams, R., and Page, J. Do International Migration and Remittances Reduce Poverty in Developing Countries? // *World Development*. — Vol. 33. — No. 10. — P. 1645–1669.

11. Barajas, A., Chami, R., Fullenkamp, P., Gapen, M., and Montiel, P. (2009). Do Workers' Remittances Promote Economic Growth? IMF Working Paper WP/09/153. — Washington: International Monetary Fund, 2009. — 22 p.
12. Catrinescu, N., Leon-Ledesma, M., Piracha, M., and Quillin, B. Remittances, Institutions, and Economic Growth // *World Development*. — 2006. — Vol. 37. — No. 1. — P. 81–92.
13. Chami, R., Fullenkamp, C., and Gapen, M. Measuring Workers' Remittances: What Should Be Kept in and What Should Be Left Out," mimeo. — Washington: International Monetary Fund, 2009. — 75 p.
14. Desai, R., Freinkman, L., and Goldberg, I. Fiscal Federalism and Regional Growth: Evidence from the Russian Federation in the 1990s // *World Bank Policy Research Working Paper No. 3138*. — Washington: World Bank, 2003. — 26 p.
15. Dimova, R., and Wolff, F.C. Remittances and Chain Migration: Longitudinal Evidence from Bosnia and Herzegovina // *IZA Discussion Paper No. 4083*. — Bonn: The Institute for the Study of Labor (IZA), 2009. — 21 p.
16. Durand, J., Parrado, E., and Massey, D. Migradollars and Development: A Reconsideration of the Mexican Case // *International Migration Review*. — 1996. — Vol. 30. — No. 2. — P. 423–444.
17. Giuliano, P., and Ruiz-Arranz, M. Remittances, financial development, and growth // *Journal of Development Economics*. — 2009. — Vol. 90. — P. 144–152.
18. Gupta, S., Pattillo, C., and Wagh, S. Effect of Remittances on Poverty and Financial Development in Sub-Saharan Africa // *World Development*. — 2009. — Vol. 37. — No. 1. — P. 104–115.
19. Holmes K.R., Feulner E.I., and O'Grady M. Index of Economic Freedom 2008. — Washington D.C.: The Heritage Foundation and Dow Jones & Company, 2008. — 410 p.
20. Europe in Figures: Eurostat Yearbook 2008. — Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. — 566 p.
21. Lapper, R. American dream hit by dollar's decline // *Financial times*. — 2008. — April 2. — P. 6.
22. León -Ledesma, M., and Piracha, M. International Migration and the Role of Remittances in Eastern Europe // *Discussion Paper No. 01/03*. — University of Kent, 2001. — 64 p.
23. Lopez, H., Ratha, D., and Moharatra, S. Big Senders // *Foreign Policy*. — 2010. — No. 1. — P. 35.
24. Lucas, R. International Migration and Economic Development: Lessons from Low-Income Countries // *The Developing Economies*. — 2007. — Vol. 45. — No. 2. — P. 249–252.
25. Mesnard, A. Temporary migration and capital market imperfections // *Oxford Economic Papers*. — 2004. — Vol. 56. — No. 2. — P. 242–262.
26. Migration and Remittances: Eastern Europe and the Former Soviet Union / A. Mansoor and B. Quillin (eds). — Washington: World Bank, 2008. — 239 p.
27. Mohapatra, S., and Ratha, D. Remittances Dispatch: US Dollar depreciation and remittance flows to developing countries / *World Bank Note 37721 DECPG*. — Washington: World Bank, 2008. — 4 p.
28. Moharatra, S., Joseph, J., and Ratha, D. Remittances and National Disasters. Ex-post Response and Contribution to Ex-ante Preparedness // *World Bank Policy Research Working Paper No. 4972*. — Washington: World Bank, 2009. — 34 p.
29. Naiditch, C., and Vranceanu, R. Equilibrium migration with invested remittances: The EECA evidence // *European Journal of Political Economy*. — 2010. In press.
30. Orozco M. Are trends in money transfers to Latin America shifting downward? // *Focal Point*. — 2008. — No. 7. — 15 p.
31. Rapoport, H., and Docquier, F. The economics of migrants' remittances // *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity. Chapter 17 / Kolm S.-C., Mercier Y. (eds.)*. — Amsterdam, North Holland, 2006. — P. 1135–1198.
32. Ratha, D., and Mohapatra, S. Revised outlook for remittance flows 2009-2011: remittances expected to fall by 5 to 8 percent in 2009 // *Migration and Development Brief*. — 2009. (March 23). — P.6.
33. Regional economic outlook: Sub-Saharan Africa. — Washington D.C.: IMF Publication, 2009. — 100 p.
34. Roberts, B., and Banaian, K. Remittances in Armenia: Size, Impacts, and Measures to Enhance Their Contribution to Development. Task Order #PCE-I-820-98-00012-00. Washington: US AID, 2004. [Электронный ресурс] — Режим доступа: pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNADB948.pdf
35. Ruiz, I., and Vargas-Silva, C. Another consequence of the economic crisis: a decrease in migrants' remittances // *Applied Financial Economics*. — 2010. — Vol. 20. — No. 2. — p. 171–182.
36. Shiells, C, Pani, M., and Jafarov, E. Is Russia Still Driving Regional Economic Growth? / *IMF Working Paper WP/05/192*. — Washington: International Monetary Fund, 2005. — 24 p.
37. Taylor, J.E. and Wyatt, T.J. The shadow value of migrant remittances, income and inequality in the household-farm economy // *Journal of Development Studies*. — 1996. — Vol. 32. — No. 6. — P. 899–912.
38. World Bank lowers remittances forecast for 2009 as financial crisis deepens // [Электронный ресурс] — Режим доступа: www.world-bank.org.

ТРАНСФОРМАЦІЯ „БОРГОВОЇ” МОДЕЛІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ КРИЗОВИХ ЯВИЩ

Анотація. Проведено дослідження проблеми надмірної зовнішньої заборгованості у кризовий період. Розглядаються різноманітні тенденції та характеристики зовнішніх запозичень. Досліджується вплив накопичення заборгованості на національну економіку та обчислення його кількісного впливу. Пропонуються рекомендації щодо вирішення проблеми „боргового навісу” в українській економіці.

Ключові слова: зовнішній борг, світова фінансова криза, „борговий навіс”, боргова криза.

Tomashyk R.

TRANSFORMATION OF UKRAINIAN "DEBT" MODEL IN THE CONTEXT OF WORLD FINANCIAL CRISIS

Summary. In the article the external debt problems in the crisis period are analyzed. Article considers various trends and characteristics of foreign borrowing. We calculated the effect of external debt on the national economy. There are some recommendations to solve the problem of „debt overhang” in the Ukrainian economy.

Keywords: external debt, global financial crisis, „debt overhang”, the debt crisis.

1. Вступ

Зовнішні запозичення є одним із важливих каналів забезпечення економіки фінансовими ресурсами. Якщо обсяги зовнішніх фінансових потоків відповідають стратегічним цілям та інноваційним моделям розвитку економіки, то запозичення стають потужним важелем довгострокового економічного зростання. Натомість надмірне зростання зовнішнього боргу та його нерациональний розподіл супроводжуються накопиченням низки дисбалансів у важливих сферах економіки, а політика запозичень стає джерелом загострення фінансових ризиків та підвищення рівня вразливості економіки до зовнішніх шоків. Для мінімізації фінансових ризиків та зменшення зовнішньої залежності України, зокрема посилення даного явища під час світової фінансової кризи, необхідно трансформувати зовнішні зобов'язання у ефективний засіб економічного зростання. Проблема зовнішніх запозичень загострилась у розпал світової фінансової кризи, коли міжнародні фінансові ринки стали недоступними для наступних запозичень. У даному контексті постало питання негайної переорієнтації боргових коштів та їх цільовому використанні.

Американський економіст Кеннет Рогофф вважає, що величезний розмір державного боргу може поставити під загрозу відновлення світової економіки після закінчення кризи, зокрема економік високо розвинутих країн [5]. Основними факторами, що сприяють нагромадженню зовнішньої заборгованості країн, що розвиваються, є

дефіцит державного бюджету, який має переважно споживчий характер, і „втеча” капіталу за кордон [1]. Науковці МВФ Рейнхарт, Рогофф та Севастано [13, с. 14] визначили, що ризик боргової кризи значно підвищується при рівні 15% від ВВП, для країн з нестабільною фінансовою системою. На думку Даніеля Коена, борг стає надмірним коли його обсяги досягають рівня 50% від ВВП або 200% від експорту [10]. В. Геєць, аналізуючи сучасну ситуацію у сфері зовнішніх запозичень, зазначає, що Україна є „жертвою” кредитної експансії, яка додалась до усіх внутрішніх проблем. Світова фінансова криза та процес скорочення попиту зупинили безконтрольне накопичення заборгованості у фінансових інститутах світу [8]. В. Шевчук, критикуючи політику уряду, зазначає, що на сьогодні існує загроза відмови від обслуговування зовнішнього боргу України, як це робили країни Латинської Америки під час кризи 80-х рр. Науковець прогнозує повернення до часів девальвації та високої інфляції, „а ще й зuboжіння і без того небагатого українця” [7].

Метою даної роботи є аналіз сучасної ситуації у сфері зовнішніх запозичень України, окреслення основних тенденцій та проблем. Дослідити вплив боргу на національну економіку, зокрема на соціально-економічний розвиток. Запропонувати шляхи вирішення проблеми „боргового навісу” в Україні, за умов подолання світової фінансової кризи.

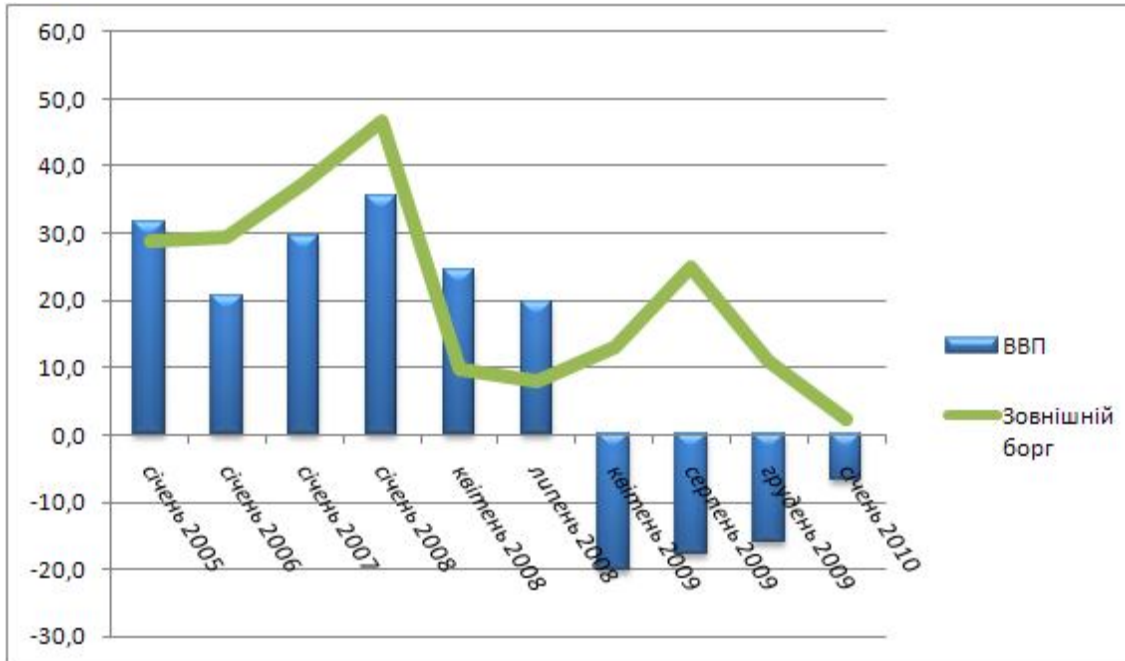


Рис. 1. Приріст ВВП та зовнішнього боргу України 2005-2010 рр. (%);

2. Динаміка боргових зобов'язань України

Станом на 01.07.2008 р. валовий державний борг України перетнув позначку у 100 млрд дол США (59% від ВВП при критичній позначці у 55%). А вже 01.01.2009 р. зовнішній борг становив 103,236 млрд. дол. США. Для порівняння, у 1983 р. в Аргентині зовнішня заборгованість перевищила 70%, у Бразилії – 41%, а в Мексиці - 60% від ВВП. За таких розмірів зовнішнього боргу виникла потреба у нетрадиційних рішеннях, як відмова від обслуговування зовнішнього боргу¹.

Стрімке зростання зовнішнього боргу відбувалось в 2004-2007 роках за рахунок збільшення позик банківського сектора та споживчого кредитування, ВВП зростало за рахунок збільшення експорту та позитивної кон'юнктури на світових товарних ринках. Проте з активізацією світової фінансової кризи більшість світових фінансових ринків, активним позичальником яких була Україна, стали недоступними. Наслідком даної ситуації стало скорочення зовнішнього боргу, а також зменшення ВВП, пов'язане з зменшенням виробництва, падінням сукупного попиту та зниження цін на продукти вітчизняної важкої промисловості (рис. 1). Помірне зростання зовнішнього боргу у поєднанні з зростанням ВВП та його раціональний розподіл не становитиме загрози для економіки

Щодо структури зовнішнього боргу, то борг сектору державного управління зріс на 1.3 млрд дол США на 01.07.2009 р. та становив 13.3 млрд дол США (13% від валового зовнішнього

боргу України). У порівнянні з 2004 р. борг сектору державного управління скоротився на 24% (рис. 2а, 2б)². Зміни зовнішніх зобов'язань відбулися за рахунок: – зростання заборгованості за кредитами (на 1.4 млрд дол США) в основному внаслідок надходження на рахунки уряду частини другого траншу стабілізаційного кредиту Міжнародного Валютного Фонду; – зменшення зобов'язань за облігаціями зовнішньої та внутрішньої позик (0.1 млрд дол США).

За допомогою програми макроекономічного моделювання EViews (Econometric Views) ми зробили статистичний фільтр Ходрика-Прескотта для зовнішнього боргу України (2000-2008 рр. квартальні дані). Згідно з отриманими результатами, у період з 4 кварталу 2003 року до 2 кварталу 2007 року простежувалась чітка тенденція до перенасичення економіки зовнішніми запозиченнями, пік даного явища припав на січень 2007 року (рис. 3). Але вже починаючи з 2 кварталу 2007 року і до тепер економіка України недоотримує зовнішнього фінансування, це пояснюється світовою фінансовою кризою та „втечею” капіталу з країни, особливо з банківської системи. Трендова компонента зовнішнього боргу показує оптимальні темпи накопичення зовнішнього боргу при нормальному розвитку економіки та економічному зростанню.

Отже, аналізуючи ситуацію з державною зовнішньою заборгованістю за кількісними параметрами, можна констатувати, що Україна має надмірне боргове навантаження, яке загрожує поглиб-

¹ Першою у серпні 1982 р. мораторій на обслуговування зовнішнього боргу оголосила Мексика, хоча країна вважалась однією з найбільш надійних отримувачів іноземних кредитів, адже йшлося про країну-експортер нафти.

² За даними Національного Банку України.

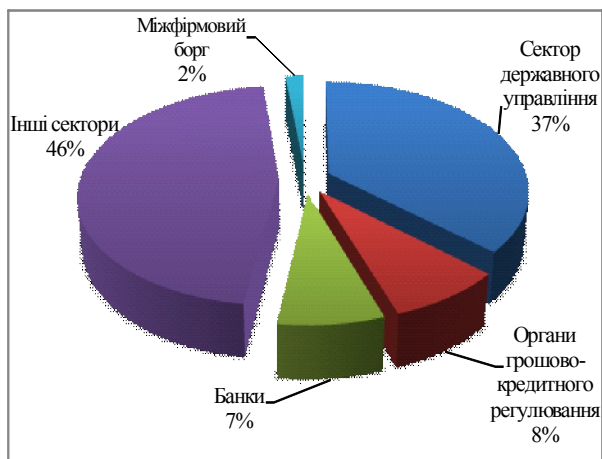


Рис. а, Структура зовнішнього боргу України 2004 р.

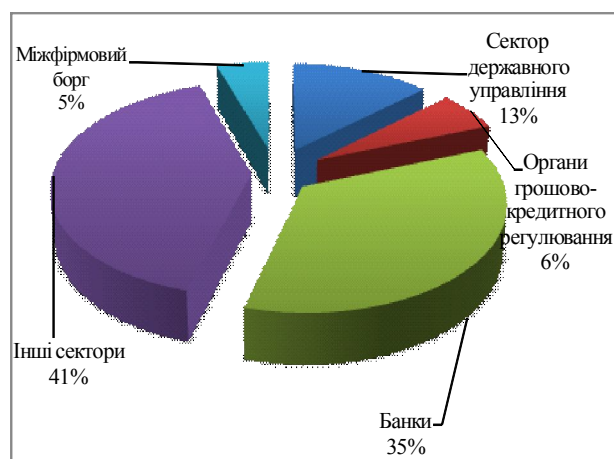


Рис. б, Структура зовнішнього боргу України 2009р.

Рис. 2. Структура зовнішнього боргу України у 2004-2009 рр

ленням кризових явищ і погіршенням загально-економічної ситуації в державі.

В Україні надмірне залучення зовнішнього позикового капіталу мало своїм наслідком посилення вразливості економіки до зовнішніх шоків, що відразу ж призвело до дестабілізації фінансової системи, тільки-но кон'юнктура світових товарних ринків погіршилася, а світова кредитна криза поширилася на країни Східної Європи.

Західні вчені розробили теорії „боргового навісу”, які вивчають ситуацію коли виплати по обслуговуванню зовнішнього боргу перевищують можливості держави їх повертати і таким чином будуть перешкоджати залученню інвестицій, як внутрішніх так і іноземних. А все через побоювання інвесторів про втрату частини прибутку, яка направлятиметься на обслуговування боргів [12, с. 258].

Відповідно до даних теорій, позитивний вплив зовнішніх позик та інвестицій на економічне зростання реалізується за рахунок доповнення ними внутрішніх заощаджень, зниження вартості капіталу, забезпечення трансферту технологій, розвитку фінансового сектора. Внутрішні запозичення за певних умов можуть сприяти продуктивному використанню внутрішніх заощаджень. Пропонуєчи внутрішнім інвесторам широкий вибір фінансових інструментів, держава може мобілізувати не задіяні в економічному обороті заощадження економічних агентів.

Неінвестиційне споживання боргу призводить до поглиблення економічної нерівноваги, розбалансування економіки. Виплата відсотків по боргу у надмірному обсязі зменшує суспільні ресурси, призначені для покриття виробничого попиту, і, отже, призводить до подальшого скорочення виробництва. Науковці МВФ вважають, що значний обсяг боргу в країнах з низьким рівнем доходу обмежує можливість держави забезпечувати виконання соціального пакету послуг, таких як

освіта. Також значні обсяги запозичень зменшують економічне зростання через сповільнення темпів акумуляції людського капіталу [14, с. 3-4]. Науковці розраховали, що вплив боргу стає негативним при 160-170% від експорту та 35-40% від ВВП³.

Ступінь залежності від зовнішнього фінансування й обсяги чистих зовнішніх запозичень корпоративного сектора напередодні кризи є визначальними змінними в рівняннях глибини економічного спаду в періоди фінансових криз. Застосувавши метод стрес-тестування, експерти МБРР довели, що відносний показник державного боргу не є сталим і чутливо реагує на зміни факторів макрофінансового середовища. Поєднання факторів закриття доступу до зовнішнього фінансування, 30-процентного зниження реального обмінного курсу гривні та погашення 75% умовних зобов'язань урядом призведе до зростання боргового навантаження до 78% від ВВП. При цьому існує імовірність того, що комбінований вплив зазначених факторів матиме своїм наслідком розгортання боргової кризи [4, с. 37-38].

Зменшення надходження нових позик в умовах високого рівня зовнішньоборгового навантаження, а також масове вилучення короткострокових фінансових вкладень загострили проблеми ліквідності для вітчизняних позичальників. Відплив іноземного капіталу з України, відмова від національної валюти і вилучення депозитів з банківської системи, масштаби яких є безпрецедентними, стали причиною дестабілізації фінансового ринку України. Отже, необхідним є аналіз впливу зовнішнього боргу та ризиків, пов'язаних з його надмірним накопиченням, на основні макроекономічні показники України.

³ Catherine Pattillo, Hélène Poirson, Luca Ricci. What Are the Channels Through Which External Debt Affects Growth? // IMF Working Paper. – January – 2004.

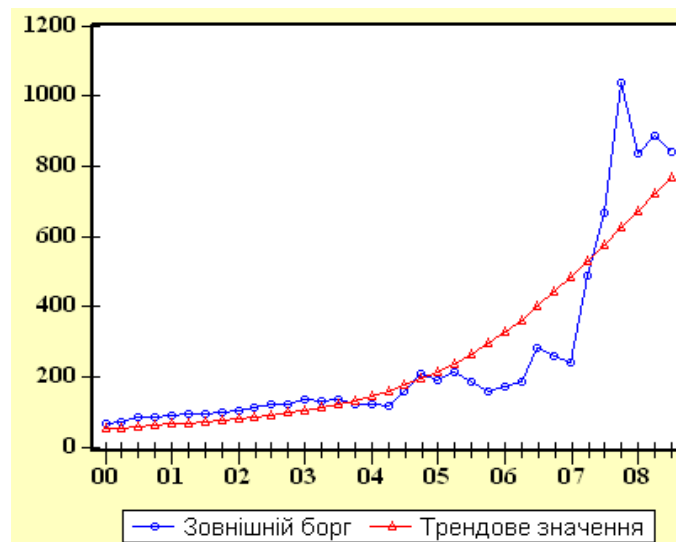


Рис. 3. Зовнішній борг України 2000-2008 рр. (млн дол США)

Примітка: використано фільтр Ходріка-Прескотта.

3. Функціональні залежності зовнішнього боргу

Таблиця 1

Причинно-наслідкові зв'язки між зовнішнім боргом та основними макроекономічними показниками (за результатами тесту Гренджера)

Гіпотеза	Статистична значущість (1 лаг)
ЗОВН. БОРГ не впливає на ПОТОЧНИЙ РАХУНОК	3.47378 (0.07463***)
ЗОВН. БОРГ не впливає на СПОЖИВАННЯ	6.13253 (0.02071**)
ЗОВН. БОРГ не впливає на ІНДЕКС ІНФЛЯЦІЇ	9.02045 (0.00616*)
ЗОВН. БОРГ не впливає на СТАВКУ ПО ДЕПОЗИТАХ	13.6384 (0.00114*)
ЗОВН. БОРГ не впливає на ЕКСПОРТ	1.48823 (0.23434)
ЗОВН. БОРГ не впливає на ІМПОРТ	1.72529 (0.20143)
ЗОВН. БОРГ не впливає на СТАВКИ ПО КРЕДИТАХ	6.44142 (0.01806**)
ЗОВН. БОРГ не впливає на РЕАЛЬНИЙ ОБМІННИЙ КУРС	7.94110 (0.00952*)
ЗОВН. БОРГ не впливає на РЕЗЕРВИ	0.37991 (0.06346***)
ЗОВН. БОРГ не впливає на БЕЗРОБІТТЯ	1.47083 (0.03702***)
ЗОВН. БОРГ не впливає на ВВП	1.79802 (0.09251***)

* гіпотезу можна відкинути на рівні статистичної значущості 1%, ** - 5%, *** - 10%.

Розраховано за даними Міжнародного Валютного Фонду, Національного Банку України та Державного комітету статистики.

За результатами проведеного тесту Гренджера, який дає можливість визначити характер причинно-наслідкових зв'язків між показниками, ми отримали наступні результати (табл. 1). Дослідження проводилося лише з 1 лагом, оскільки вибірка даних є невеликою. Тест Гренджера стверджує, про існування впливу зовнішнього боргу на ВВП на рівні статистичної значущості 90%. Справджуються і теоретичні припущення про вплив зовнішнього боргу на рівень безробіття, рівень споживчих цін, споживчі витрати населення, обсяг грошової маси, реальний обмінний курс, експорт та імпорт, валютні резерви. Спостерігається вплив державного боргу на процентні ставки в країні з високою ймовірністю.

Для дослідження впливу державного боргу на національну економіку – обчислення його кількісного впливу було розроблено економіко-математичні моделі державних запозичень для України.

Згідно з отриманими результатами, зростання зовнішнього державного боргу на 1% зменшує ВВП на одну особу на 0,007%, дане дослідження є адекватним, оскільки показник Дарбіна-Уотсона знаходиться в статистично допустимих межах і дорівнює 2,09 (табл. 2).

$UNEMP_SA = C(1) + C(2) * EXT_DEBT + C(3) * CORP_DEBT + C(4) * UNEMP_SA_{t-1}$

$(3.691) * (3.221) ** (-4.301) * (8.230) R^2 = 0,97 DW = 2,12$

Де, UNEMP_SA – безробіття;

EXT_DEBT – зовнішній борг;

CORP_DEBT - зовнішній борг корпоративного сектору.

* – гіпотезу можна відкинути на рівні статистичної значущості 1% (**-5%, ***-10%); у дужках подано значення t-критерію.

Очевидним є також негативний вплив зовнішнього боргу на безробіття в Україні, що підтверджується рівнянням регресії. Збільшення

зовнішнього боргу на 1% спричиняє зростання рівня безробіття на 0,32%, що є цілком очікуваним. А от зростання саме заборгованості корпоративного сектору зменшує безробіття на 0,42%. Це можна пояснити тим, що при зростанні активів банку необхідно все більше персоналу для їх обслуговування. Проте у 2008 р. у розпал кризи саме з банківського сектора звільнили близько 300 тисяч працівників.

явищ у галузі державної заборгованості України. До того ж в Україні тривалий час процеси залучення позичкових коштів не були законодавчо врегульовані.

Ескалація світової фінансової кризи призвела до зростання процентних ставок на світових ринках, звуження ринків збуту для товарів українського експорту, крах металургійної галузі у зв'язку з світовою фінансовою кризою і масовий

Таблиця 2

Зовнішній борг як чинник впливу на ВВП та ВВП на одну особу

Залежні змінні	Незалежна змінна
	Зовнішній державний борг
ВВП	0,2596*
Скор R ²	0,9067
F - тест	76,48724*
t-статистика	2,9387
DW	1,5702
ВВП на одну особу	-0,0073*
Скор R ²	0,8297
F - тест	44,85279*
DW	2,0964
t-статистика	-6,6972

* гіпотезу можна відкинути на рівні статистичної значущості 1%,

** - 5%, *** - 10%.

Розраховано за даними Міжнародного Валютного Фонду, Національного Банку України та Державного комітету статистики.

Що стосується впливу зовнішнього боргу на добробут населення, то нарощення зовнішнього боргу, за результатами наших досліджень, зменшує споживання населення та приріст заробітної плати, заощадження.

Основними причинами загострення проблеми „боргового навісу” в Україні в 2007-2009 рр. були неефективне використання запозичень і негативний вплив зовнішніх факторів. Запозичені кошти передусім використовувались на фінансування споживчих видатків підприємств та уряду, на споживче кредитування фінансових установ, а також на погашення їх боргів. Надмірні обсяги запозичень та невдалі реструктуризації боргових зобов'язань – все це вело до розгортання кризових

вдплив іноземного капіталу з національної економіки стали причиною критичної ситуації в галузі зовнішніх запозичень та їх обслуговування [3].

4. Практичні рекомендації

Проведені дослідження дозволяють запропонувати наступні рекомендації для вирішення проблеми „боргового навісу” в Україні:

- у випадку подальшого неефективного використання коштів отриманих від позик необхідно відмовитися від здійснення державних запозичень за кордоном, оскільки дана ситуація сприятиме подальшому погіршенню ВВП і сальдо бюджету за рахунок зростання платежів з погашення та обслуговування державного боргу;

- досягнення профіциту державного бюджету полегшить борговий тягар держави;
- кошти отримані від нарощення державного боргу необхідно інвестувати у виробничий потенціал і впровадження НТП, спрямовувати на інвестиційно-інноваційний розвиток;
- необхідно сприяти стабілізації економічної ситуації;
- вдосконалити законодавство у галузі інвестування та державного боргу;
- створити необхідні умови для призупинення „втечі” капіталу з України;
- важливо здійснювати постійний моніторинг показників платоспроможності і критеріїв самодостатності зовнішнього боргу;
- необхідно встановити і дотримуватися певних граничних обсягів зовнішніх запозичень протягом року, а метою політики управління державним боргом у найближчі роки має стати розвиток ринку внутрішніх державних позик.

5. Висновки та перспективи подальших досліджень

Результати, отримані емпіричним шляхом, підтвердили теоретичні припущення щодо впливу акумуляції зовнішнього боргу на соціально-економічний розвиток. Накопичення боргу зменшує ВВП, ВВП на одну особу, в короткостроковому періоді покращує експорт. Крім цього зовнішній борг є чинником зростання інфляції та зниження добробуту населення. На наш погляд, доцільно продовжувати дослідження сфер впливу зовнішнього боргу, зокрема вплив на макроекономічне середовище, а також його соціальні чинники, щоб до кінця виявити негативні та позитивні ефекти зовнішнього боргу та розробити ефективні способи застосування зовнішніх запозичень. Зовнішній борг – це не тільки катализатор кризових явищ та фінансових дисбалансів, а й основна ознака глобалізації державних фінансів, яка при раціональному використанню стає рушійною силою економічного зростання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Барановський О. Економіка „мільних бульбашок” / О. Барановський // Економіка і прогнозування. – 2008. – №4. – С. 45-68.
2. Буковинський С. Зростання корпоративного зовнішнього боргу України: макроекономічні наслідки та ризики для економіки / С. А. Буковинський, А. А. Гриценко, Т. Є. Унковська // Фінансова

політика й економічне регулювання. – 2007. – №10. – С. 3-18.

3. Вахненко Т. Зовнішні корпоративні запозичення та ризики для фінансової стабільності / Т. Вахненко // Дзеркало тижня. – 2008. – № 6 (685). – Режим доступу : www.dt.ua/2000/2040/62033.

4. Вахненко Т. Державний борг України та його економічні наслідки / Т. Вахненко. – К. : Альтерпрес: НАН України, Інститут економ. Прогнозування, 2000 – С. 152.

5. Кравчук К. Чекайте на дефолти / К. Кравчук // Контракти. – 2009. – № 51-52. – С. 4-5.

6. Омельчук С. Забезпечення безпеки державних запозичень / С. Омельчук // Економіст. – 2007. – №11. – С. 30-33.

7. Шевчук В. 2008, рік невикористаних можливостей / В. О. Шевчук // Вісті Центральної спілки споживчих товариств України. – 2009. – № 1. – С. 26-29.

8. Яценко Н. Валерій Геєць: „Я розпоряджався би передусім своїми коштами, а не запозиченими, бо ми вже є жертвою кредитної експансії” / Н. Яценко // Дзеркало тижня. – 2009. – № 8 (736). – Режим доступу : <http://www.dt.ua/2000/2020/65590/>.

9. Pattillo C., Poirson H., Ricci L. What Are the Channels Through Which External Debt Affects Growth? // IMF Working Paper. – January. – 2004.

10. Cohen D., 1997, “Growth and External Debt: A New Perspective on the African and Latin American Tragedies,” Centre for Economic Policy Research Discussion Paper, No. 1753, pp. 1-17.

11. Beim O., Calomiris W. Emerging financial markets. McGraw-Hill Higher Education. New York, 2001, 360 p.

12. Krugman P., 1988, “Financing vs. Forgiven a Debt Overhang,” Journal of Development Economics, Vol. 29, pp. 253-268.

13. Reinhart K., Rogoff S., and Savastano A., 2003, “Debt Intolerance,” unpublished (Washington: International Monetary Fund), pp. 1-74.

14. Villanueva M. Sustainable external debt levels: Estimates for selected Asian countries. Singapore Management University.- March 23, 2005, p. 25, 10-11p.

ЕКОНОМІЧНА ДИПЛОМАТІЯ ЯК ЗАСІБ РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ ДЕРЖАВИ

***Анотація.** У статті виявлено особливості адаптації зарубіжного досвіду забезпечення зовнішньоекономічних цілей держави за допомогою державних органів зовнішніх зносин. Окреслено особливості діяльності торговельно-економічних представництв у контексті реалізації завдань економічної дипломатії та проаналізовано існуючі підходи до оцінки доцільності їх функціонування.*

***Ключові слова:** економічна дипломатія, торговельно-економічні місії, DEA-аналіз*

Shayda O.

ECONOMIC DIPLOMACY AS A WAY OF IMPLEMENT OF NATIONAL INTERESTS OF THE STATE

***Summary.** In article it is revealed features of adaptation of foreign experience of maintenance of the external economic purposes of the state by means of state structures of external relations. It is outlined features of activity of trade and economic representations in a context of realisation of economic diplomacy and it is analysed existing approaches to an estimation of activity of their functioning.*

***Keywords:** economic diplomacy, trade and economic missions, DEA-analysis*

1. Вступ

На сучасному етапі ефективність зовнішньоекономічної політики держави визначається високими показниками зовнішньої торгівлі з позитивним торговельним балансом, наростаючою динамікою іноземних інвестицій у національну економіку, надійним захистом вітчизняних товаровиробників і підприємців за кордоном та розширенням їхніх експортних можливостей, продуктивною участю у діяльності міжнародних економічних організацій. Дієвим інструментом реалізації таких завдань є економічна дипломатія.

Питання ролі економічної дипломатії у забезпеченні економічних інтересів країни не є широко представленим у фаховій літературі. Фундаментальним дослідженням поняття „економічна дипломатія”, її функціонального наповнення займалися такі вчені, як В. Щетинін [13], Г. Каррон де ла Каррьер [4]. У працях П. Сардачук та О. Кулика [7], Б. Гуменюка [2], А. Фліссака [8] вивчаються питання ролі торговельно-економічних представництв у сучасній дипломатичній практиці. Обґрунтування проблем необхідності економізації зовнішньої політики знаходимо в працях О. Шарова [10, 11, 12], посла України в США О. Шамшура [9].

Водночас у працях згаданих дослідників не зустрічається пропозицій щодо кількісної оцінки ефективності економічної дипломатії, зокрема діяльності торговельно-економічних представництв,

лише характеризуються основні їхні функції та інструментарій, який застосовується з метою сприяння активізації двосторонніх зовнішньоторговельних відносин. Саме тому доцільно зосередити увагу на аналізі фактичної віддачі від зусиль наших комерційних дипломатів за кордоном по активізації двосторонніх зовнішньоторговельних відносин та спробувати дати оцінку результативності вітчизняних торговельно-економічних представництв.

За визначенням В. Щетиніна, економічна дипломатія – це специфічна сфера сучасної дипломатичної діяльності, пов’язана з використанням економічних проблем в якості об’єкта та засобу боротьби і співробітництва у міжнародних відносинах [13]. Комерційну дипломатію визначають як офіційну діяльність глав держав, урядів, торговельних і переговорних місій, спеціальних органів з питань зовнішніх відносин, міжнародної економіки та торгівлі щодо виконання цілей і завдань торговельної політики, захисту внутрішнього ринку від кризових явищ у світовій економіці, надто жорсткої іноземної конкуренції, різкого зростання імпорту та інших несприятливих умов для розвитку національної економіки, а також захисту прав та економічних інтересів держави, вітчизняних підприємств і інших суб’єктів господарювання за кордоном [5]. Основними пріоритетами економічної дипломатії є різні аспекти налагодження і розвитку міжнародного співробітництва. В наш час

такі завдання покладаються безпосередньо на працівників дипломатичних представництв за кордоном, які повинні всіляко сприяти розвитку зовнішньоекономічних зв'язків із приймаючою країною та підтримувати представників вітчизняного бізнесу в розвитку експортної діяльності за кордоном.

2. Діяльність торговельно-економічних місій

Одним з напрямів, що сприяє розвитку зовнішньоторговельних відносин України з основними торговельними партнерами та міжнародними світовими організаціями є робота торговельно-економічних місій (ТЕМ) у складі дипломатичних представництв України за кордоном, як структурного підрозділу Міністерства економіки України. Положення про торговельно-економічну місію в складі дипломатичного представництва України за кордоном було затверджене Указом Президента України від 30 квітня 1994 року [2]. Торговельно-економічну місію очолює керівник, що за посадою прирівнюється до радника-посланника або радника дипломатичного представництва, який несе повну персональну відповідальність за виконання завдань і функцій, покладених на ТЕМ. Про роботу ТЕМ її керівник звітує як перед Міністерством економіки, так і перед Міністерством закордонних справ [2].

Донедавна існувало дві думки щодо подальшого функціонування ТЕМ: збільшити загальну кількість ТЕМ і їх кадрове забезпечення, на чому наполягає Міністерство економіки, або ж перетворити ТЕМ у бюро чи апарат економічного радника диппредставництва, об'єднавши ці фактично окремі на сьогодні підрозділи, як пропонує МЗС [7].

Очевидна дискусійність формату функціонування даних установ посилилась тим фактом, що адміністрація президента Віктора Януковича 8 квітня 2010 оприлюднила указ №522, яким МЗС доручено створити при дипломатичних представництвах України за кордоном відділи з економічних питань, у зв'язку з чим торговельно-економічні місії, що існують у складі зарубіжних дипломатичних представництв України, будуть ліквідовані [6].

Українські політики й експерти досить неоднозначно поставилися до рішення президента ліквідувати українські торговельно-економічні місії за кордоном і створити замість них нові структури при посольствах. Протягом двох місяців Кабмін повинен вирішити, яким чином реорганізуватиметься робота цих установ, до отримання нових інструкцій місії працюватимуть у колишньому режимі.

Тому з огляду на останні нововведення, видається доцільним проаналізувати діяльність вітчизняних торговельно-економічних представництв та сформулювати обґрунтовані рекомендації стосовно подальших перспектив виконання покладених на них завдань.

Станом на сьогоднішній день із 130 закордонних дипломатичних представництв (з них 83 – повні) торговельно-економічні місії діють у 51 країні (це майже 62% кількості повних диппредставництв), а також при ООН та ЄС. Питома вага цих країн у загальному обсязі зовнішньої торгівлі України товарами складає майже 90% [3].

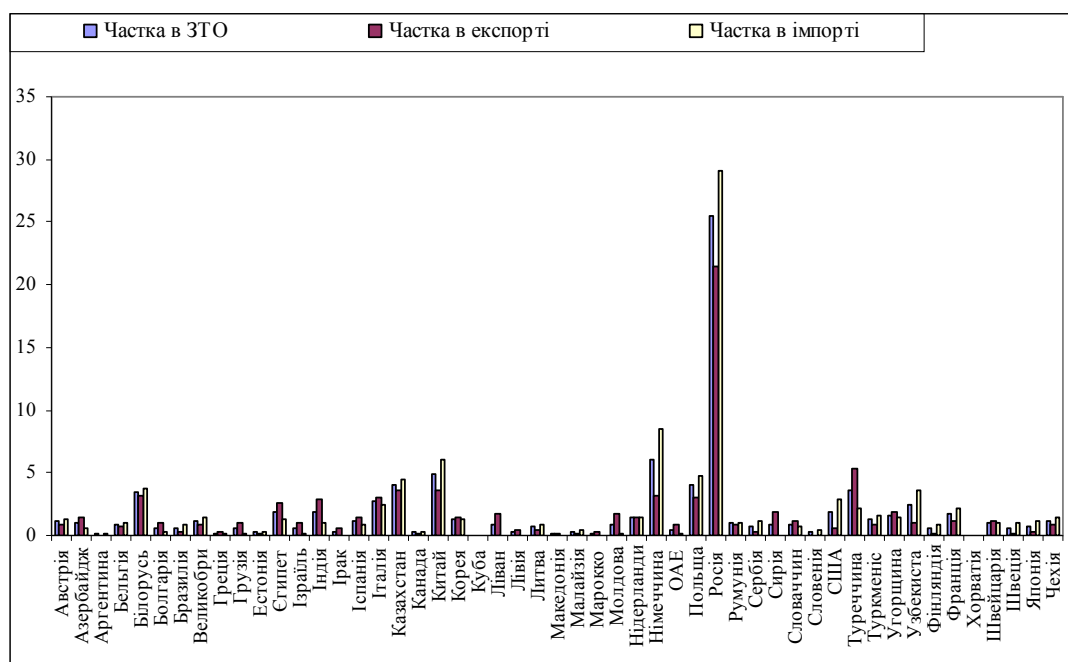


Рис. 1. Частки експорту та імпорту товарів, зовнішнього товарообігу країн, в яких зосереджені торговельно-економічні місії, у 2009 р.

Розраховано за: [1]

На думку А. Фліссака, в Україні доцільно зберегти існуючий інститут торговельно-економічних місій [8]. Схема роботи торговельно-економічних місій вважається автором більш ефективною, оскільки передбачає прямі контакти з Міністерством економіки, регіональними органами виконавчої влади (відповідними управліннями обласних адміністрацій), обласними торгово-промисловими палатами, регіональними відділеннями Українського союзу промисловців і підприємців, а також із підприємствами. Негативний вплив подвійної підпорядкованості ТЕМ Міністерству економіки та МЗС на забезпечення зовнішньоекономічних інтересів України пропонується ліквідувати зосередженням планування, координації, управління та організації зовнішньоекономічної діяльності в Міністерстві економіки [8].

При реформуванні функціонування структурних підрозділів зарубіжних представництв України у сфері ЗЕД автор пропонує використовувати досвід організації роботи торговельно-економічних підрозділів дипломатичних представництв ФРН. У посольствах Німеччини в усіх країнах обов'язково передбачається економічний підрозділ, у функціональні обов'язки якого входить представляти інтереси німецької економіки у відповідній країні, сприяти німецьким підприємствам та надавати відповідні матеріали урядовим структурам ФРН для проведення ефективної економічної політики. Його працівники підпорядковуються як керівництву посольств, так і Федеральному міністерству економіки та технологій Німеччини [8].

З іншого боку, як свідчить закордонний досвід, більшість держав світу не має такого органу зовнішніх зносин, як торгові представництва. У дипломатичних представництвах багатьох держав є посади торгових радників, торгових секретарів або аташе, які підтримують зв'язки з міністерством зовнішньої торгівлі держави перебування або іншого відомства, що виконує аналогічні функції.

Повертаючись до прийнятого напередодні указу президента, варто зазначити, що розширити повноваження місій раніше намагалися уряди і Віктора Януковича, і Юлії Тимошенко. Торговельно-економічні представництва брали активну участь у переговорному процесі щодо вступу України до СОТ і піклувалися про інтереси країни при антидемпінгових розслідуваннях.

Експерти ж позитивно оцінюють те, що МЗС стане активніше впливати на економічну політику держави. Виконавчий директор Європейської бізнес-асоціації Ганна Дерев'яно вважає, що така „оптимізація має поліпшити економічне представництво України за кордоном” [6]. Дехто з аналітиків зазначає, що це сприятиме модернізації зовнішньоекономічної діяльності, але чимало

експертів твердить, що такі кроки слугуватимуть лоббіюванню інтересів певних бізнесових сил в Україні. Утворення у складі дипломатичних представництв, замість торговельних місій, відділів з економічних питань, як твердять експерти, звукує можливістю зовнішньоекономічної діяльності.

Директор економічних програм Центру Разумкова Василь Юрчишин вважає, що нові кроки сприятимуть модернізації економічної діяльності посольств, враховуючи інтеграційні процеси і наближення Євро 2012, оскільки мова йде лише про формування нових управлінських структур [6].

Чимало міжнародних експертів переконані, що перебування торговельно-економічних місій України за кордоном є позитивом, але посилаються на те, що вони виконують часом не властиві їм функції. Директор Інституту регіональної і європейської безпеки Леонід Тупчієнко зазначає, що існування торговельних місій призводить до лоббіювання інтересів певних економічних кіл у самій Україні, а подвійне підпорядкування торговельної місії міністерству економіки і МЗС послаблює її потужність на шляху виходу на зовнішні ринки [6].

Можна зауважити, що діяльність економічних та комерційних відділів іноземних диппредставництв та торговельно-економічних місій, можливо, і не впливає безпосередньо на зростання двостороннього товарообігу, активізацію інвестиційних потоків або просування тих чи інших проектів, оскільки це є завданням приватних компаній та торгових палат. Так, головною метою посольств є підготовка рекомендацій для міністерств та відомств своїх країн, які стосуються покращення інвестиційного клімату, створення умов, які сприяють двосторонній торгівлі, та ін. Тим не менше, нами було зроблено спробу проаналізувати ефективність функціонування вітчизняних торговельно-економічних представництв, беручи до уваги витрати на утримання персоналу даних установ та значення країни їх акредитації в зовнішньоекономічній діяльності України.

Економічна криза відчутно вдарила по бюджету Міністерства закордонних справ, а відтак і безпосередньо по дипломатичних представниках України за кордоном. МЗС в умовах кризи збирається радикально скоротити видатки. Так, обсяг коштів для фінансування закордонних дипломатичних установ у доларах США на 2009 рік визначено у 80% від рівня попереднього року. Також планується закриття деяких українських диппредставництв. Відсутністю відповідного фінансування стримувався і подальший розвиток мережі торговельно-економічних місій у складі закордонних дипломатичних установ України. Такі тенденції, з точки зору ефективності виконання зовнішньополітичних завдань держави, навряд чи виправдані, оскільки українська економічна дипломатія і так



Рис. 2. Чисельність працівників торговельно-економічних представництв України [3]

багато в чому неконкурентоспроможна, в порівнянні з західними через відсутність належного фінансування.

За словами посла України в США О. Шамшура, в той час, коли уряди багатьох країн скорочують відповідні витрати, президент США пропонує збільшити (на 25%) кількість співробітників і асигнування на потреби зовнішньополітичного відомства [9]. США, які свого часу першими взяли курс на розвиток та активне застосування економічної дипломатії, не перестають приділяти значну увагу цьому інструменту реалізації зовнішньоекономічних цілей, розуміючи його ефективність та пріоритетність в умовах поширення глобалізаційних тенденцій в економічній сфері.

Як зазначає О. Шаров, у світі на утримання одного економічного дипломата витрачають у середньому 250 тис. доларів на рік. У той же час в Україні на утримання одного співробітника торгово-економічних місій, за даними Рахункової палати, іде близько 100 тисяч [10]. Таким чином, проаналізувавши інформацію про чисельність працівників торговельно-економічних місій з офіційних сайтів українських диппредставництв, ми можемо отримати наближені дані, які в середньому відображатимуть тенденцію витрат на утримання працівників торговельно-економічних місій у різних країнах світу.

3. Застосування інструментарію DEA-аналізу

Для дослідження ефективності функціонування вітчизняних торговельно-економічних пред-

ставництв нами було використано метод оцінювання даних (англ. – Data envelopment analysis (DEA)) та інструментарій статистичного пакета „On front”. Цей метод дозволяє серед сукупності однорідних суб’єктів (у нашому випадку – українських торговельно-економічних представництв) виявити ті, які ефективніше використовують ресурси та потенційні можливості („виходи”) для максимізації цільових орієнтирів („виходів”). Як „вихід” нами розглядалася сукупність трьох показників – частки країн акредитації торговельно-економічних представництв у загальних обсягах експорту та імпорту товарів і зовнішньоторгівельного товарообігу у 2009 році. За „вихід” було взято витрати на утримання персоналу відповідних торговельно-економічних представництв.

Результати проведеного аналізу представлені на рис. 3. До категорії ефективних торговельно-економічних представництв слід віднести ті, коефіцієнт ефективності для яких дорівнює 1. Як бачимо, це стосується лише ТЕМ в Росії та Туреччині. Наближеними до 1 є значення коефіцієнтів ефективності для ТЕМ в Лівії та Італії. Найбільш неефективними виявились місії в складі диппредставництв на Кубі, в Греції, в Македонії та в Аргентині.

Проведений аналіз узгоджується з висновком МЗС [6], що ТЕМ у більшості випадків „не здійснює помітного впливу на зростання товарообігу з країнами їх акредитації”. З іншого боку, А. Фліссак вказує на міжнародну практику розвитку

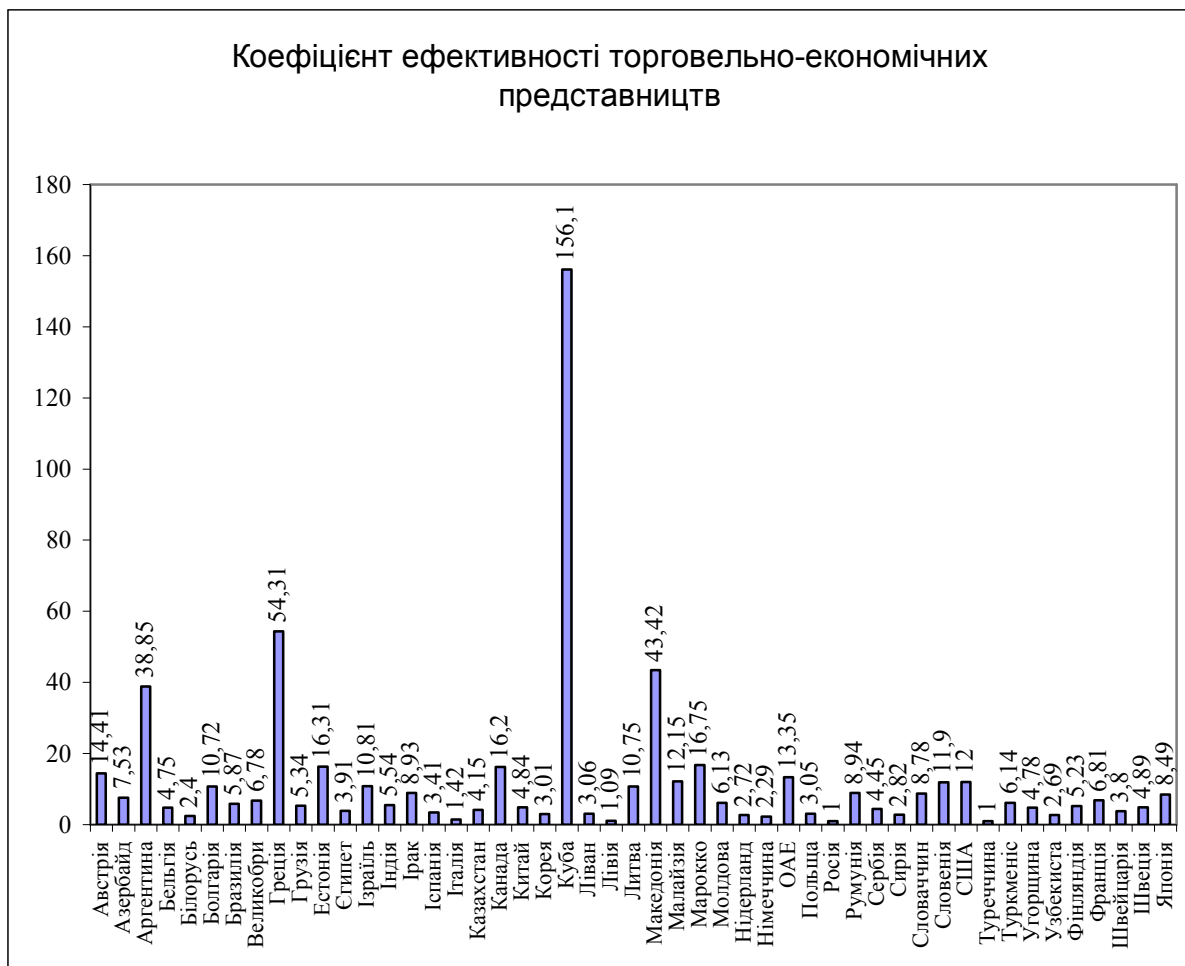


Рис. 3. Коефіцієнт ефективності діяльності українських торговельно-економічних представництв.

Розраховано за: [1, 3]

інфраструктури зарубіжних представництв у сфері зовнішньоекономічної діяльності: ефективність їх роботи не ставиться у пряму залежність від обсягів товарообігу між конкретними країнами [8]. В будь-якому випадку, країни, в яких зосереджено наші торговельно-економічні представництва, за період їх існування демонструють позитивну динаміку приросту показників експорту, імпорту товарів та зовнішнього товарообігу.

4. Висновки.

Таким чином, беззаперечним залишається той факт, що Україна не повинна послаблювати свій економічний інтерес у країнах акредитації торговельно-економічних місій. Що ж стосується указу президента про ліквідацію торговельно-економічних представництв, то з формальної точки зору створення в диппредставництвах відділів з економічних питань, розширення їхніх функцій та повне підпорядкування МЗС може зробити процес розвитку двосторонніх економічних стосунків України більш координуваним. Високою є ймовірність належного забезпечення аналітичного напрямку діяльності даних підрозділів, оскільки експерти одноголосно зазначають про більшу

фаховість та професійний рівень дипломатів у дипломатичних представництвах порівняно з працівниками торговельно-економічних місій. Разом з тим є небезпека втрати досвіду практичних напрацювань, які були здійснені торговельно-економічними представництвами за період свого існування, а саме: надання сприяння українським товаровиробникам в укладенні експортних контрактів, залучення вітчизняних підприємств та організацій до участі в міжнародних конкурсах та тендерах, підготовка візитів українських офіційних делегацій та проведення двосторонніх комісій з питань торговельно-економічного співробітництва. Тому ефективність нововведень, передбачених в Указі президента від 8 квітня 2010 року, залежить від того, наскільки широко охоплюватимуть новостворені управлінські структури весь спектр практичних та аналітичних завдань, виконання яких забезпечуватиме стабільний розвиток двосторонніх зовнішньоекономічних відносин України та позитивну динаміку її експортної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами за 2009 рік / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

2. Гуменюк Б. І. Основи дипломатичної та консульської служби: навч. посіб. / Б. І. Гуменюк. – К.: Либідь, 1998.- 248 с.

3. Дипломатичні представництва України за кордоном / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.mfa.gov.ua

4. Каррьер Ги Каррон. Экономическая дипломатия. Дипломат и рынок / Ги Каррон Каррьер -М.: РОССПЭН, 2003. – 296 с.

5. Комерційна дипломатія: торговельна політика і право: навч. посібник. – Львів: Астролябія, 2005. – 520 с.

6. МЗС займається зовнішньою торгівлею / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.news.finance.ua

7. Сардачук П. Д. Дипломатичне представництво: організація і форми роботи: навч. посібник. / П. Д. Сардачук, О.П. Кулик // К.: Україна, 2001. – 176 с.

8. Фліссак А. Зовнішньоекономічні представництва країни за кордоном: міжнародний досвід та українські перспективи реформування / А. Фліссак // Економічний часопис–XXI, 11-12. – 2005. – С. 8-13.

9. Шамшур О. Рецепти від депресії Нотатки дипломата з приводу економічної кризи / О. Шамшур – „Дзеркало тижня” № 22 (750) 20 — 26 червня 2009. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.dt.ua

10. Шаров О. Економізація зовнішньої політики: сьогоднішня українська тактика / О. Шаров // Економічний часопис-XXI, 11-12. – 2007. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.soskin.info

11. Шаров О. Економічна дипломатія України не витримує конкуренції / О. Шаров // Дзеркало тижня, № 26 (754) 11 – 31 липня 2009. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.dt.ua

12. Шаров О. Це — економіка, шановні добродію! / О. Шаров // Дзеркало тижня, № 26 (754) 11 — 31 липня 2009. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.dt.ua

13. Щетинин В. Д. Экономическая дипломатия: учебное пособие./ В. Д. Щетинин – М.: Международные отношения, 2001. – 280 с.

УДК 339.137.2

Яхно Т. П.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ ФІРМИ НА СВІТОВОМУ РІВНІ

Анотація. З приводу забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства актуальним стає пошук нових можливостей виходу підприємства на зовнішній ринок, що сприятиме розширенню ринків збуту та зростанню економічної ефективності.

Ключові слова: конкурентні відносини, стратегічне управління, конкурентні стратегії

Yachno T.

FEATURES OF THE COMPETITIVE STRATEGIES OF FIRMS AT THE GLOBAL LEVEL

Summary. With regard to ensuring a high level of competitiveness is the actual maintenance of existing market position and seek new opportunities that will help expand markets and increase economic efficiency.

Keywords: competitive relations, strategic management, competitive strategies

1. Вступ

В умовах становлення ринкових відносин в Україні, невід'ємною частиною яких є конкурентні відносини, все актуальнішою стає проблема стратегічного планування конкурентної поведінки фірми, що дало б змогу досягти успіху в довгостроковій перспективі. Більшість українських фірм підходять до вибору конкурентної стратегії швидше стихійно, відповідно до обставин, ніж як до процесу стратегічного планування.

Відсутність у багатьох українських фірм процесів планування та формування стратегії діяльності, зокрема конкурентної стратегії, веде до їх неконкурентоспроможності як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку та до неминучого краху в майбутньому.

Тому дослідження існуючої класифікації конкурентних стратегій та визначення їх пріоритетності для розроблення власної конкурентної поведінки фірми, аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на діяльність компанії, механізму реалізації конкурентних стратегій компаній на світовому ринку та можливості застосування світового досвіду в умовах українського ринку стає все більш актуальним.

Цій проблемі, що стосується сфери стратегічного менеджменту та маркетингу, присвячені праці багатьох вітчизняних та іноземних учених, серед яких слід виділити А. Гальчинського, І. Ансоффа, А. Філіпченко, И. Акулича, Ф.Котлера.

У методологічному плані автор також спирався на роботи таких вітчизняних фахівців, як В. Андрійчук, С. Скибінський С.В., О. Шнирков, А.Чухно.

Представлена стаття має на меті дослідити традиційні конкурентні стратегії, теоретично обґрунтувати механізм реалізації конкурентних стратегій на світовому рівні.

Об'єктом дослідження є конкурентні відносини фірм на світовому ринку та ведення конкурентної боротьби в умовах перехідної економіки України.

Предметом дослідження є реалізація конкурентних стратегій фірм на світовому ринку та її особливості на ринку споживчих товарів України.

2. Мотивація виходу на зовнішній ринок

Фірми виходять на міжнародний ринок тоді, коли виникає бажання освоїти нові ринки, одержати доступ до родовищ природних ресурсів інших країн, або необхідність досягнення більш низьких витрат. В кожному з перерахованих випадків стратегія виходу на міжнародний ринок повинна чітко відповідати ситуації, яка склалася. Тому що конкуренція на міжнародних ринках пред'являє більш жорсткі вимоги до розробки стратегій, ніж на національному ринку. При цьому особливу увагу слід приділяти тому, наскільки

смаки і надання переваг споживачів, збутові канали, перспективи зростання, рушійні сили та тиск конкурентів на світовому ринку відрізняються від умов національного. Крім того, до основних відмінностей ринку однієї країни від іншої слід додати чотири характерні особливості міжнародних операцій: різний рівень виробничих витрат, коливання валютних курсів, особливості торгівельної політики національних урядів, характер міжнародної конкуренції.

Національні уряди застосовують різні заходи щодо регулювання міжнародної торгівлі і діяльності іноземних фірм на ринках своїх країн. Для цього можуть вводитися імпорتنі тарифи та квоти, встановлюватися місцеві вимоги до товарів, які вироблені іноземними компаніями всередині цих країн, а також регулювати ціни на імпорتنі товари.

Деякі уряди надають пільгові кредити та субсидії національним компаніям для підтримки їх у конкурентній боротьбі з іноземними виробниками. Інші уряди, які зацікавлені у будівництві нових підприємств і створенні нових робочих місць, пропонують субсидії іноземним компаніям, забезпечують їм більш легкий вихід на ринок і надають технічну допомогу [3]

Крім того, існують значні відмінності форм міжнародної конкуренції в різних галузях. На одному кінці спектра форм конкуренції знаходиться форма, яку називають багатонаціональною. Така форма міжнародної конкуренції виникає тоді, коли конкуренція на одному національному ринку не залежить від конкуренції на іншому ринку. В такому випадку не існує світового ринку, а є вибір самостійних національних ринків. І конкуренція в кожній країні відбувається незалежно від конкуренції в інших країнах. Наприклад, банківські послуги надаються і у Франції, і в Бразилії, і в Японії, але умови конкуренції в банківській сфері в цих країнах різні.

3. Стратегія конкурентної боротьби

При виході на ринок фірма (підприємство, організація) обирає певний тип конкурентної боротьби, який вона буде застосовувати. Відомі основні типи стратегії конкурентної боротьби, кожна з яких орієнтована на різні умови економічного середовища і різні ресурси, які знаходяться у розпорядженні підприємства. Дотримуючись певної стратегії, кожна фірма по-своєму, не так як інші, але однаково вдало пристосовується до вимог ринку. Всі вони потрібні для нормального функціонування економіки.

Кожному типу стратегій конкурентної боротьби відповідають типи компаній: віоленти, комутанти, патіенти і експлеренти (табл. 1).

Таблиця 1

Типізація конкурентних стратегій

Вид стратегії	Характерні ознаки
Віолентна (“силова”)	Ця стратегія є характерною для фірм, які діють у сфері великого, стандартного виробництва товарів або послуг.
1. Патієнтна (нішова)	Ця стратегія є типовою для фірм, які встали на шлях вузької спеціалізації, передбачає виготовлення особливої продукції для певного вузького кола споживачів.
2. Комунатна (приспосовницька)	Ця стратегія переважає при звичайному бізнесі у місцевих (локальних) масштабах.
3. Експлерентна (піонерська)	Ця стратегія конкурентної боротьби пов’язана зі створенням нових або радикальним перетворенням старих сегментів ринку.

Складено автором

Представлена класифікація міжнародних стратегій, включає шість стратегічних можливостей діяльності фірми на світовому ринку.

1. Передавати іноземним фірмам право на використання її власних технологій або на виробництво і розповсюдження її продукції (у цьому випадку доходи від міжнародної діяльності дорівнюють розміру одержуваних за угодою роялті).

2. Зміцнювати національне виробництво (в одній країні) і вивозити товари на зарубіжні ринки, використовуючи як власні збутові канали, так і канали, які контролюються іноземними компаніями.

3. Додержуватися багатонаціональної стратегії, для чого розробити особливу стратегію для кожної країни, де фірми здійснюють свою діяльність для того, щоб вона відповідала запитам споживачів і конкурентним умовам цих країн.

4. Додержуватися глобальної стратегії низьких витрат, коли фірма прагне забезпечити ни-

зькозатратне виробництво на більшості або на всіх стратегічно важливих ринках світу. Компанія спрямовує свої зусилля на те, щоб її рівень витрат був більш низьким, ніж у конкурентів у рамках світового ринку.

5. Дотримуватись глобальної стратегії диференціації. За такої стратегії фірма диференціює свій товар за одними і тими ж характеристиками в різних країнах для створення постійного іміджу фірми у світовому масштабі і для завоювання тривалих конкурентних позицій. Стратегічні кроки фірми координуються у всіх країнах для досягнення однотипної диференціації у світовому масштабі.

6. Дотримуватися глобальної стратегії фокусування, коли метою стратегії фірми є обслуговування ідентичних ніш на кожному стратегічно важливому національному ринку. Стратегічні дії компанії скоординовані в рамках світового ринку для досягнення постійної конкурентної переваги на цільових нішах на основі низьких витрат або диференціації.

Для ефективного функціонування підприємства на зовнішніх ринках першочерговим є формування стратегії, яка повинна враховувати вид продукції та її потенціал на зовнішньому ринку. Важливим є пошук потенційних партнерів і дослідження конкурентних підприємств.

4. Необхідність адекватних управлінських рішень

Залежно від глибини обґрунтування управлінського рішення можна виділити три підходи до вибору зовнішнього ринку: суб’єктивний, дискретний, комплексний.

Суб’єктивний підхід ґрунтується на суб’єктивних відчуттях, очікуваннях, досвіді осіб, які приймають рішення про вихід на конкретний ринок. Цей підхід має тільки одну перевагу — відсутність витрат на обґрунтування рішення. Ризик при цьому максимальний, а ступінь обґрунтованості рішення, відповідно, мінімальний. Слід зазначити, що у чистому вигляді цей підхід майже не застосовується. Найчастіше він буває пріоритетним, але доповнюється елементами дискретного.

Найбільш поширеними причинами застосування суб’єктивного підходу є:

- позитивне ставлення осіб, що приймають рішення, до країни або її культури;
- наслідки закордонного відрядження або несподіваних зустрічей;
- інтуїтивна довіра до зарубіжного партнера;
- прагнення працювати на новому або дуже складному ринку, бути першим;
- бажання легалізувати за кордоном певні дії.

Дискретний підхід ґрунтується на оцінці 2-3 найбільш важливих для підприємства показників розвитку ринку або інших критеріїв. Успішність

використання дискретного підходу залежить від правильного вибору цих показників, які мають відповідати цілям виходу підприємства на зовнішній ринок; об'єктивно характеризувати стан чи особливості розвитку зарубіжного ринку; бути дослідженими за певний період часу. Загальною вимогою до інформаційної бази за дискретного підходу є надійність, правдивість, перевіреність обраних показників. Єдиних правил відбору показників не існує, але найчастіше для обґрунтування рішення щодо вибору закордонного ринку в разі дискретного підходу використовуються такі показники та критерії: розмір ринку, динаміка зростання ринку, власні конкурентні переваги, потенціал ринку, доступність ринку, сприймання ринку, стабільність (оцінка ризиків) тощо. Різновидом дискретного підходу можна назвати дискретно-матричний, у якому використовуються три критерії — привабливість ринку, власні конкурентні переваги, —

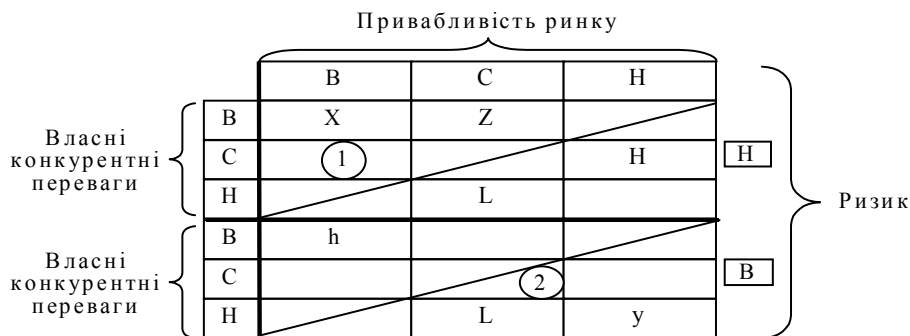


Рис. 1. Матриця визначення найефективнішого для фірми зовнішнього ринку

За: [7]

ризик (політичний, комерційний, валютний тощо) (рис.1.).

На рисунку 1: В — висока, високі, високий; С — середня, середні, середній; Н — низька, низькі, низький; X, Y, Z, L, h — країни, що досліджуються; 1 — абсолютно сприятлива зона; 2 — абсолютно несприятлива зона.

Найпоширенішими показниками оцінки привабливості ринку є: розмір (ємність) ринку; тенденції зростання; різноманітність ринку — асортимент товару; прибутковість; стабільність збуту; інтенсивність капіталовкладень; технологічні провали; соціальне та правове середовище тощо.

5. Оцінка конкурентних переваг

Показниками оцінки власних конкурентних переваг можуть бути: різноманітність товарів; динаміка збуту (зростання зацікавленості споживачів у товарі); теперішня частка ринку; широта асортименту порівняно з конкурентами; патентний захист тощо.

Комплексний підхід передбачає кількісну оцінку кожного ринку за системою показників або глибоке аналітичне обґрунтування. Цей підхід є

найбезпечнішим, оскільки він мінімізує ризик від виходу підприємства на неадекватний ринок, підвищує обґрунтованість управлінського рішення, але і потребує значних витрат на проведення дослідження. Тому за обмеженості фінансових ресурсів підприємства найчастіше застосовують дискретний підхід.

Ідея комплексного підходу до обґрунтування вибору зарубіжного ринку полягає у всебічному аналізі та оцінці системи показників, яка характеризує не тільки ринок певного товару, а й економічні, політико-правові і соціально-культурні процеси, що відбуваються в країнах, які досліджуються.

Для організації такого дослідження розробляється спеціальна таблиця, яка містить:

- перелік показників, що аналізуються;
- кількісну чи якісну характеристику показника;
- кількість балів за кожну кількісну та вартісну

характеристику показника;
- перелік країн, що досліджуються.

Для порівняння ринків кожної країни, що досліджується, складають таблицю показників та їх характеристик, проставляють бали, а потім підсумовують ці бали (вагові коефіцієнти) за кожною країною окремо. Ринок, який набрав максимальну кількість балів, вважається найбільш сприятливим.

Процес виходу на зовнішній ринок має декілька етапів. Їх можна зобразити схематично: (рис. 2).

Якщо фірма вирішила виходити на зовнішній ринок, вона може це зробити двома шляхами: або звернутися з пропозицією до іншої фірми, яка знаходиться за кордоном організувати продаж товарів; або самій починати організувати реалізацію продукції. До виходу за кордон фірма повинна чітко визначити завдання і установки свого міжнародного маркетингу.

Отже, для розробки стратегії необхідний комплексний аналіз діяльності підприємства.

По-перше, треба провести комплексний аналіз ефективності ЗЕД на засадах фінансово-еко-

номічного аналізу та складання матриці SWOT і згрупувати економічні показники в ЗСП, що чітко виявить внутрішні можливості підприємства.

певне сполучення цілей, які їх хоче добитися компанія, взаємодіючи з економічним середовищем.

Аналізуючи діяльність українських підпри-



Рис. 2. Етапи виходу підприємства на зовнішній ринок

По-друге, необхідно провести аналіз зовнішнього середовища, який включає в себе оцінку постачальників, конкурентів та споживачів, а також аналіз пропонуваного підприємством і конкурентами товарів з метою виявлення стадії життєвого циклу товару та можливості його заміни. Цей аналіз проводиться на засадах складання карти стратегічних груп для визначення положення підприємства серед конкурентів і напрямку його розвитку в наявному конкурентному середовищі. Також необхідні проведення маркетингового дослідження ринку з метою виявлення переваг споживачів та оцінка постачальників для визначення якості сировини і рівня цін на неї в даній галузі.

По-третє, для визначення ринку привабливості зовнішньоекономічної діяльності підприємства доцільно провести матричний аналіз. При проведенні матричного аналізу ЗЕД підприємства найчастіше використовуються такі матриці: матриця BCG – аналіз темпів зростання та частки ринку; матриця GE – аналіз порівняльної привабливості ринку та конкурентоспроможності; матриця ADL – аналіз життєвого циклу галузі і відносного положення на ринку; матриця Shell/DPM – аналіз привабливості ресурсоемної галузі в залежності від конкурентоспроможності.

Після проведення аналізу економічної діяльності підприємства складається список стратегічних альтернатив, тобто система стратегій в із розрахунком вірогідності їх запровадження щодо досягнення загальної мети.

6. Висновки

Формування конкурентної стратегії, це, зрештою, моделювання складної формули для визначення того, як повинен працювати бізнес, яку політику доцільно застосовувати, щоб досягти тих чи інших цілей корпорації. Іншими словами, це

емств, в даних умовах розвитку економіки України, можна зазначити, що багатьом із них властива стратегія експлерентна. Проте, дуже часто можливо спостерігати трансформацію “піонерської” стратегії в “нішеву”, тому що необхідність експлерентної стратегії поступово відпадає, бо на перший план підприємство ставить задачі по утриманню частки на ринку, покращення якості продукції, формування спеціальних потреб, які б задовольняли споживачів.

Таким чином, спочатку визначається вид стратегії міжнародного бізнесу підприємства, а потім в межах цього виду формується список конкурентних стратегій, з якого вибирається найбільш прийнятна. Після цього потрібно оцінити стратегію та визначити, чи відповідає вона запланованим показникам. Якщо так – запроваджувати її на функціональних рівнях підприємства та проводити постійний контроль за її виконанням для забезпечення найвищого результату. Але якщо в процесі оцінки виявиться, що обрана стратегія не відповідає запланованим показникам, – зі списку конкурентних стратегій треба обрати найбільш прийнятну та оцінити її. Такий цикл допомагає вибрати найбільш оптимальний шлях розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Суть формування стратегії полягає в тому, щоб знайти найбільш вдалий спосіб подолання конкуренції в економічному середовищі підприємства. Існує боротьба за частку на ринку, і конкуренцію для корпорацій становлять інші корпорації, фірми, які працюють в їхній галузі, або схожій, та виготовляють наближені за своїми характеристиками продукти.

Після впровадження обраної стратегії необхідний постійний контроль за поточною ситуацією внутрішнього та зовнішнього середовища для забезпечення своєчасного реагування на будь-яку зміну з метою адаптації стратегії розвитку зовнішньо-

економічної діяльності до нових умов господарювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ястремська О. М. Стратегічне управління інвестиційною діяльністю підприємства: навч. посібник / О.М. Ястремська. — Х. : Вид. ХНЕУ, 2006. — 191 с.

2. Гальчинський А. С. глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти / А. С. Гальчинський. — К. : Вид-во „Либідь”, 2006. — 312 с.

3. Акулич И. Л. Международный маркетинг: учеб. пособие / И. Л. Акулич. — Мн.: Выш. шк., 2006. — 544 с.;

4. Балабанова Л. В. Маркетинг: підручник / Л. В. Балабанова — [2-ге вид., перероб. і доп.] — К.: Знання — 2004. — 645 с.

5. Скибінський С.В. Маркетинг: підручник / С.В. Скибінський — Львів: Місіонер. 2000. — 640 с.

6. Стребел П. Новые возможности по ускорению реализации стратегии в крупных компаниях / П. Стребел // Маркетинг — 2004. — №1. — С. 86–90.

7. Теслюк Н. П. Стратегії підприємства по досягненню конкурентних переваг / Н. П. Теслюк //

Економіка, фінанси, право. — 2005. — №11. — С. 17–20.

8. Дем’яненко А. Г. Формирование модели комплексного анализа эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия / А. Г. Дем’яненко // Економіка, фінанси, право.— 2005. — № 2. — С. 22-28.

9. Каплан Роберт С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / С. Каплан Роберт — [2-е изд., испр. и доп. ; пер. с англ.] — М.: ЗАО „Олимп-Бизнес”, 2006. - 512 с.

10. Миролубова Т. В. Совершенствование внешнеэкономической деятельности предприятий в условиях рыночной экономики: автореферат диссертации на соискание уч. ст. канд. эк. наук. / Т. В. Миролубова. — Екатеринбург, 1992.

11. Міжнародний менеджмент: навч. посіб. / [за ред. проф. І. О. Піддубного]. — [2-е видання, стереотип]. — Х.: ВД „ІНЖЕК”, 2006, 252 с.

12. Міжнародний менеджмент: навч. посіб. / [за реакцією проф. І. О. Піддубного] ; [2-е видання, стереотип]. — Х.: ВД „ІНЖЕК”, 2006. — 252 с.

8. СУЧАСНІ АСПЕКТИ ТОВАРОЗНАВЧОЇ ЕКСПЕРТИЗИ ПРОДУКТІВ, ТОВАРІВ, ПОСЛУГ

УДК 666.972

Дармограй О. Я., Позняк О. Р., Саницький М. А.

ТОВАРОЗНАВЧА ОЦІНКА СПОЖИВНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ВИСОКОФУНКЦІОНАЛЬНИХ БЕТОНІВ

Анотація. Показано можливість використання добавок-модифікаторів для поліпшення реологічних властивостей бетонних сумішей та фізико-механічних властивостей бетонів на їх основі.

Ключові слова: комплексні модифікатори, довговічність, високофункціональні бетони, фізико-механічні властивості, реологічні властивості

Darmogray A., Pozniak O., Sanitskiy M.

COMMODITY EXPERT ESTIMATION OF CONSUMER PROPERTIES OF HIGH-FUNCTIONAL CONCRETES

Summary. Possibility of modifying admixtures for improving reological properties of concrete mixes and physico-mechanical properties of concrete on their basis was shown.

Keywords: complex modifiers, durability, high-functional concretes, and physico-mechanical properties, reological properties.

1. Вступ

Високофункціональний бетон є складною, частково наномасштабною структурою з гідратованих цементних фаз, добавок і заповнювачів, регулювання та контроль споживних властивостей якого здійснюється на нанотехнологічному рівні. Найголовнішою сучасною проблемою розробки та впровадження високофункціональних бетонів із погляду товарознавства є забезпечення їх високої технологічності, що передбачає максимальне уникнення трудомістких операцій, і забезпечення властивостей, які окреслюють його довговічність. Використання комплексних модифікаторів забезпечує ефективність вкладання бетону, розпалубку монолітних споруд у найкоротші терміни при достатній якості останніх, виготовлення тонкостінних густоармованих конструкцій підвищеної міцності. При цьому вирішуються складні завдання подолання суперечностей між необхідністю дотримання вимог до ведення технологічного процесу і проявом ряду небажаних явищ, що супроводжують гідратацію цементних систем і формування структури бетону.

2. Огляд літературних джерел

Останнім часом спостерігається суттєвий поступ у розвитку технологій виробництва товар-

ного бетону, що викликаний необхідністю скорочення капіталоемності інвестицій у будівництві. Тому бетон все частіше трактується як композиційний матеріал із заданими параметрами, які потрібні для ведення монолітного бетонування та забезпечення довговічності бетонних і залізобетонних конструкцій. Така еволюція бетону – трансформація від бетону звичайного (Ordinary Concrete - OC) до високоміцного (High Strength Concrete - HSC), а в подальшому до високоякісного бетону (High Performance Concrete - HPC) стала можливою завдяки всебічному застосуванню модифікаторів-суперпластифікаторів нової генерації.

Питанням застосування хімічних добавок під час виробництва бетону займалися В.Г. Батраков, П.А. Глубіш, А.В. Ущеров-Маршак, Л.А. Феднер та ін. [1, с. 9-14; 3, с. 24-31; 5, с. 14-19; 6, с. 107–119].

Концепція високофункціональних бетонів була сформована наприкінці 80-х, згідно з якою цей матеріал повинен забезпечувати наступні параметри:

- добра легковкладальність суміші;
- висока міцність на стискання;
- висока довговічність, пов'язана з щільністю.

Перехід від звичайного бетону до високоякісного бетону здійснюється за рахунок:

- скорочення водоцементного відношення до менш, ніж 0,40 чи навіть до 0,25;
- підвищення в'язкості бетонного розчину додатками-пластифікаторами;
- створення більш компактної матеріальної структури за допомогою мікронаповнювачів і ретельного вибору інших наповнювачів [1, с. 9–14].

3. Концепція розвитку суперпластифікаторів

Протягом останніх п'ятнадцяти років стрімкий розвиток суперпластифікаторів, пов'язаний з технологією високоякісних і самоущільнюючих бетонів, для приготування яких найбільш придатними є полімерні суперпластифікатори на основі полікарбоксилатів та етерів полікарбоксилатів. Основні негативні особливості використання традиційних суперпластифікаторів спричиненні високою чутливістю бетонів до передозувань, схильністю бетонних сумішей до розшарування, а також блокуючою дією на кінетику початкового зтвердіння цементних систем.

Введення високоефективних хімічних модифікаторів у процес приготування бетонної суміші дозволяє коректувати водоцементне відношення, що забезпечує зменшення пористості бетону та підвищення його міцності.

Одним із лідерів світового виробництва ефективних суперпластифікаторів та цілої гамми інших додатків до бетонів є німецька фірма МЦ Баухемі. Широка гама модифікаторів розроблена МЦ Баухемі для застосування в бетонних сумішах різного функціонального призначення. Зокрема високоефективні пластифікатори I та II генерації CENTRAMENT (BV) та MURAPLAST (FM) забезпечують оптимальний пластифікуючий ефект та сприяють досягненню регульованої консистенції бетонної суміші, покращують її перероблюваність і збільшують міцність залізобетону та попередньо напруженого бетону. Суперпластифікатори III генерації MURAPLAST (FK) підвищують текучість і розріджують бетонну суміш для досягнення регульованої консистенції в бетонах з низьким В/Ц і високими міцнісними показниками. Використання модифікаторів забезпечує ефективність вкладання бетону, розпалубку монолітних споруд у якнайкоротші терміни при достатній якості останніх, виготовлення тонкостінних густоармованих конструкцій підвищеної міцності, можливість проведення будівельних робіт у зимових та в сухих жарких умовах [2, с. 5–7].

Одним із суперпластифікаторів вітчизняної розробки є Амкіроз, який має активні карбоксильні і гідроксильні групи та належить до пластифікаторів карбоксильного типу. Випускається Амкіроз у вигляді 40...50% водного розчину з рН = 6-6,5.

Амкіроз стійкий при різних рН, не має негативного впливу на людину і навколишнє середовище [3, с. 24–31; 4, с. 126–129].

Зменшення води в бетонній суміші за рахунок введення добавки Амкіроз, порівняно з контрольним складом із такими ж самими структурно-механічними властивостями (рухливість, лелковк-ладальність та ін.) має такі суттєві переваги: збільшує однорідність бетонної суміші, поліпшує рівномірність розподілу заповнювачів у цементному тісті, зменшує розчиновідділення бетонної суміші. Це сприяє підвищенню однорідності, міцності, щільності, водонепроникності та морозостійкості бетону, зниженню його усадки; збільшує концентрацію цементу, пластифікатора та інших додатків у воді замішування, завдяки чому збільшується їх активність під час зтвердіння бетону.

4. Мета досліджень

Метою роботи є дослідження впливу модифікаторів на властивості бетонних сумішей і бетону для забезпечення високої якості будівництва.

Суперпластифікатор III генерації на основі полікарбоксилатів – це суміш синтетичних, розчинних у воді поверхнево-активних розгалужених прищеплених сополімерів та полімерів. Згідно з даними ІЧ-спектроскопії, у складі ПК присутні активні групи: $-\text{SO}_3^-$; $-\text{OH}$; $-\text{COO}^-$; $-\text{CO}^-$. Макромолекули полікарбоксилатів мають дифільну будову – гідрофільні полярні групи та гідрофобний вуглеводневий радикал, які розміщуються в цементно-водній системі з мінімальними енергетичними затратами. Середня молярна маса суперпластифікаторів полікарбоксилатного типу становить від декількох тисяч до 10^5 г/моль і більше та охоплює маси як мономерів, так і полімерних молекул [2, с. 5–7].

Вивчення впливу модифікаторів на властивості бетонних сумішей і бетону проводили на портландцементях ВАТ “Миколаївцемент” типу ПЦ II/A-K-400 та ПЦ II/A-III-400. Як хімічні модифікатори використовували високоефективні суперпластифікатори нової генерації на основі полікарбоксилатних естерів з середньою молекулярною масою близько 7000 г/моль (Muraplast FK43, Muraplast FK63, Muraplast FK68).

5. Результати досліджень

Проведені дослідження показали, що полікарбоксилатні естери суттєво впливають на раннє структуроутворення портландцементів. Так, введення 1,5 мас.% полікарбоксилатів відтягує початок тужавіння портландцементу з 2 год. 45 хв. до 3 год. 55 хв., а кінець – з 5 год. 45 хв. до 8 год. 5 хв. При випробуванні золомісного портландцементу ПЦ II/A-K-400 з модифікаторами на основі полікарбоксилатів згідно з ГОСТ 310.1-4. Встановлено, що розплив стандартного конуса досягає 190 мм, що згідно з ДСТУ Б В.2.7-46-96 значно перевищує

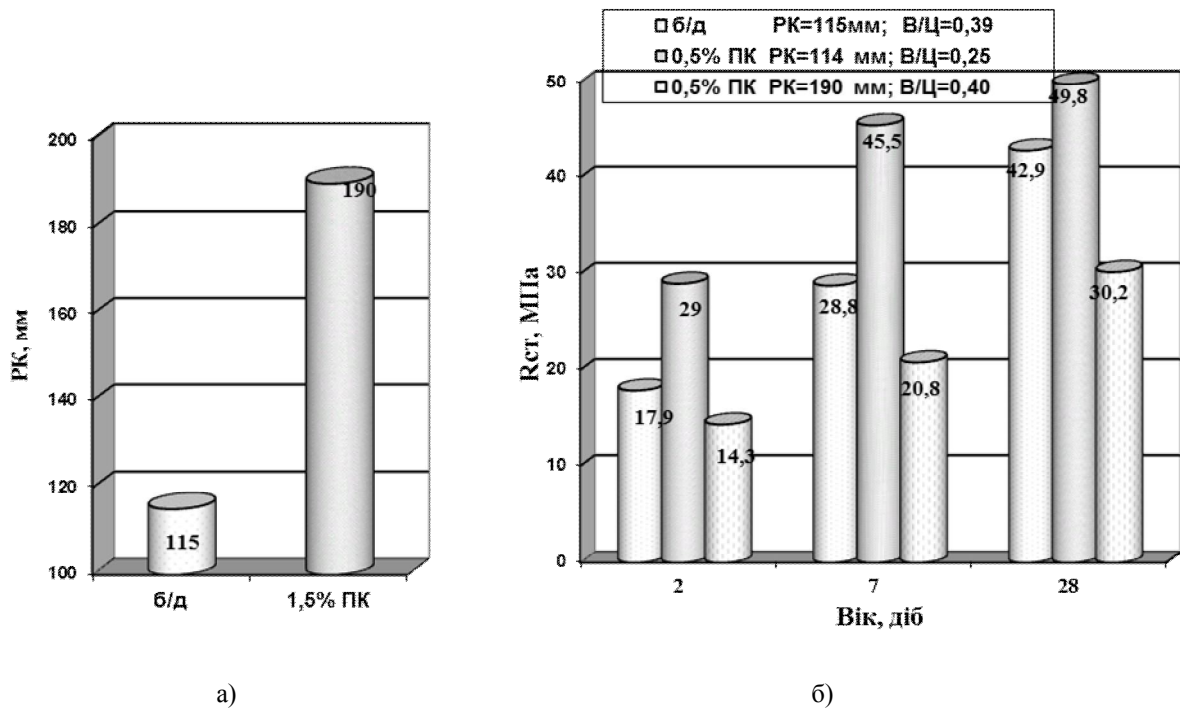


Рис. 1. Рухливість цементно-піщаного розчину (а) та міцність портландцементів (б)

вимоги до пластифікованих портландцементів ($PK \geq 135$ мм) (рис. 1). З іншого боку, за рахунок різко вираженого водоредуруючого ефекту водопотреба цементно-піщаного розчину на основі модифікованого портландцементу знижується до $V/C=0,25$, а міцність через 2 доби тверднення при даному $V/C=114$ мм складає 29,0 МПа, що дозволяє віднести його до пластифікованих портландцементів з високою ранньою міцністю. Внаслідок підвищення марочної міцності в'язучого до 49,8 МПа створюється можливість одержання модифікованого композиційного портландцементу типу ПЦ II/A-K-500P-ПЛ ДСТУ Б В.2.7-46-96.

суміші зростає до марки P4 ($OK=16-20$ см), а суперпластифікатор Muraplast FK68 забезпечує зростання рухливості бетонної суміші до марки P5 ($OK=24$ см). При збереженні сталості рухливості бетонної суміші P1 суперпластифікатор Muraplast FK43 знижує водоцементне відношення лише на 6%, тоді як Muraplast 63 і Muraplast 68 – на 15%, що дозволяє одержувати бетони вищого класу міцності.

Слід відзначити, що при використанні суперпластифікатора Muraplast FK43 осадка конуса бетонної суміші з $OK=6,5$ см через 2 год знижується до $OK=2,5$ см. Суперпластифікатор Muraplast FK63 забезпечує отримання марки бетонної

Таблиця 1

Властивості важких бетонів із додатками суперпластифікаторів

Додаток	Вміст, мас. %	В/Ц	OK, см	Об'єм повітря, %	Границя міцності при стиску, МПа, у віці, діб		
					1	7	28
б/д	-	0,55	6,5	2,7	3,95	17,11	28,0
Muraplast FK43	0,5%	0,55	11,0	4,6	3,89	16,44	28,0
Muraplast FK68	0,5%	0,55	24,0	4,2	3,67	16,89	28,1
Muraplast FK63	0,3%	0,55	20,5	3,6	3,17	16,22	28,0
Muraplast FK43	0,5%	0,52	4,5	2,7	2,73	17,56	30,0
Muraplast FK68	0,5%	0,47	2,0	4,4	5,28	25,33	40,6
Muraplast FK63	0,3%	0,47	5,0	4,8	3,83	20,89	40,1

Дослідженнями впливу суперпластифікаторів на властивості важких бетонів (1:2,2:3,3) встановлено (табл. 1), що при сталому В/Ц додаток Muraplast FK43 забезпечує збільшення рухливості бетонної суміші тільки до марки P3 ($OK=10-15$ см). В той же час при використанні суперпластифікатора Muraplast FK63 рухливість бетонної

суміші з рухливістю P4 ($OK=20$ см) протягом 30 хв, а при використанні суперпластифікатора Muraplast FK68 осадка конуса бетонної суміші з марки P5 ($OK=24$ см) через 3 год зменшується лише до марки P4 ($OK=16$ см). Введення додатків суперпластифікаторів спричиняє збільшення вмісту захопленого повітря в допустимих межах.

Таким чином, використання сучасних суперпластифікаторів III генерації на основі полікарбоксилатів, дозволяє реалізувати такі основні ефекти:

1) технологічний (при постійній витраті цементу та сталому водоцементному відношенні отримуються суперпластифіковані портландцементні суміші без втрати міцності бетону);

2) технічний (при збереженні заданої консистенції без зміни витрати цементу водоредукуючий ефект складає 20-35%, а марочна міцність зростає в 1,2-1,3 раза);

3) економічний (при збереженні постійних значень рухливості та В/Ц бетонної суміші при заданій міцності бетону досягається зниження витрати цементу на 20-30%).

6. Висновки

Отже, товарознавче обґрунтування необхідності модифікування споживних властивостей бетонної суміші за рахунок використання ефективних суперпластифікаторів стало основним напрямом у розв'язанні проблеми виробництва високофункціонального бетону. Таким чином, використання суперпластифікаторів нової генерації на основі полікарбоксилатів дозволяє при постійних водоцементному відношенні, витраті цементу та міцності бетону одержувати бетонні суміші з майже в 2 рази вищою рухливістю або при змен-

шенні водоцементного відношення одержувати бетони вищої міцності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ушеров-Маршак А.В. Тенденции технологии бетона / А.В. Ушеров-Маршак. Всеукр. наук.-тех. конф. – К.: НДІБМВ, 2002. – С. 9-14.

2. Модифікатори нової генерації для бетонів / [М.А. Саницький, О.Р. Позняк, У.Д. Марущак, М.М. Чемерис та ін.] // Будівельні матеріали та вироб. – 2006. – №1. – С. 5-7.

3. Глубіш П.А. Амкіроз – новий високоефективний розріджувач бетонної суміші / П.А. Глубіш // Будівництво України. – № 4. – К. – 2001. – С.24-31.

4. Дармограй О.Я. Модифікування властивостей бетонної суміші і бетону / О.Я. Дармограй // Вісник ЛКА. – Львів: ЛКА. – 2009. – Вип. 10. – С. 126-129.

5. Батраков В.Г. Теория и перспективные направления развития работ в области модифицирования цементных систем / В.Г. Батраков // Цемент и его применение – 1999. – №5/6. – С.14-19.

6. Феднер Л.А. Влияние строительно-технических средств цементов на свойства бетонных смесей и бетонов / Л.А. Феднер // II Международное совещание по химии и технологии цемента – Том 2. – М.: “П-Центр”, 2000. – С.107-119.

УДК 677.021.151.28.83

Ніколайчук Л. Г.

ОЦІНКА ГІГІЄНІЧНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ БІЛИЗНЯНИХ БАВОВНОКОТОНІНОВИХ ТКАНИН

Анотація. Встановлено, що за показниками гігієнічних властивостей бавовнянокотонінові білизняні тканини не поступаються аналогічним еталонним бавовняним і лляним тканинам.

Ключові слова: асортимент, властивості, білизняні бавовнокотонінові тканини

Nikolajchuk L.

ESTIMATION OF THE HYGIENIC PROPERTIES LINEN COTTON- COTTONIN FABRICS

Summary. It was determined that according to their hygienic properties cotton-cottonin fabrics are not worse than analogous cotton and linen fabrics for underwear.

Keywords: assortment, properties, linen cotton-cottonin fabrics

1. Вступ

Зміна економічної ситуації в Україні призвела до розриву сталих зв'язків із країнами Середньої Азії та Близького Сходу. Це у свою чергу зумовило дефіцит бавовни як сировини для текстильної промисловості. Альтернативою бавовни можуть стати волокна льону [1].

Тому актуальним є вирішення проблеми розширення вітчизняної сировинної бази за рахунок реалізації потенційних можливостей використання традиційних для України волокон льону. Позитивні властивості тканин із лляних волокон зумовлюють доцільність виробництва широкого асортименту виробів білизняного призначення. Одним із напрямів забезпечення потреб галузі у природних волокнах є використання бавовни – модифікованих волокон льону [2].

Розробленням нового асортименту та вивченням властивостей бавовнонімістких тканин, їх оцінюванням займалися ряд вітчизняних та зарубіжних вчених: Л.Н. Гінзбург, В.В. Живетин, Г.С. Кричевський, Г.С. Григорян, М.М. Діанич, Л.А. Чурсіна, С.О. Поліщук та ін.

аналогічними за призначенням бавовняними і лляними тканинами. Саме тому оцінка гігієнічних властивостей бавовнонімістких тканин є актуальною.

Фізичні властивості, що визначають гігієнічність бавовняних, лляних і бавовнонімістких білизняних тканин, як і їх зносостійкість, є однією з ключових характеристик їх якості. Як правило, названа характеристика для білизняних текстильних матеріалів оцінюється такими показниками: гігроскопічністю, водопоглинанням, капілярністю, швидкістю висихання, повітропроникністю та іншими [4, 5-15].

Мета нашої роботи полягає в:

- оцінюванні гігієнічних властивостей досліджуваних тканин;
- порівнянні зазначених властивостей різних за волокнистим складом тканин;
- аналізі отриманих результатів;
- отриманні обґрунтованих висновків за результатами проведених експериментальних досліджень.

2. Загальні характеристики гігієнічних властивостей бавовнонімістких тканин

У даному параграфі ми обмежимося тільки порівняльною характеристикою показників капі-

Таблиця 1

Характеристика об'єктів дослідження

№ з/п	Вид та лінійна густина пряжі, текс		Щільність, кількість ниток на 100 мм		Товщина, мм	Поверхнева густина, г/м ²
	основа	уток	основа	уток		
1	22,4 (100 % бавовни)	31,8 (100 % бавовни)	292	208	0,38	133,94
2	22,7 (100 % бавовни)	33,9 (30 % бавовни, 70 % льону)	272	180	0,22	116,60
3	48,5 (100 % льону)	49,1 (100 % льону)	184	160	0,32	172,41

Проте проблема забезпечення промисловості природними волокнами залишається невирішеною, що і зумовлює необхідність розширення та оптимізації асортименту бавовнонімістких тканин, оцінювання найбільш вагомих споживчих властивостей цих тканин та пошук шляхів підвищення їх якості.

Необхідність вивчення впливу волокнистого складу, будови й оброблення двокомпонентних бавовнонімістких білизняних тканин на їх споживчі властивості визначають актуальність нашої роботи.

У проаналізованих літературних джерелах підтверджено гостроту існуючих потреб у тканинах білизняного призначення [3]. Вивчено особливості зношування білизняних тканин. Зазначено, що в спеціалізованій літературі практично відсутні дані наукових досліджень зносостійкості, формостійкості та гігієнічності бавовнонімістких білизняних тканин. Наявність часткової інформації з цих питань не дозволяє прогнозувати терміни зношування виробів із цих тканин порівняно з

лльярності, гігроскопічності, водопоглинання та повітропроникності відбілених бавовнонімістких та еталонних чистої бавовняних і чистої лляних тканин полотняного переплетення (вар. 1, 2 і 3). Характеристика об'єктів нашого дослідження наведена в табл. 1.

Отримані результати досліджень наведені в табл. 2 і 3, а кінетика капілярності цих тканин показана на рис. 1 і 2.

Таблиця 2

Капілярність досліджуваних зразків (о – за основою, у – за утком)

№ з/п	Система ниток	Висота підйому розчину (h, мм) після кількості хвилин						
		1	3	5	10	20	30	60
1	о	37	52	63	76	96	107	126
	у	35	52	64	78	95	103	116
2	о	42	63	75	93	115	129	148
	у	38	57	69	87	104	119	136
3	о	4	12	12	15	23	26	29
	у	16	21	22	32	40	43	46

Гігієнічні властивості досліджуваних зразків (о – за основою, у – за утком)

№ з/п	Система ниток	Капілярність, мм/год	Гігроскопічність (H), %	Водопоглинання (П), %	Повітро-проникність (Q), дм ³ /м ² -сек
1	о	126	8,5	207,8	159
	у	116			
2	о	148	7,6	191,1	319
	у	136			
3	о	29	9,9	143,4	325
	у	46			

* у чисельниках умовних дробів наведено показники капілярності тканин за основою, а в знаменниках – за утком

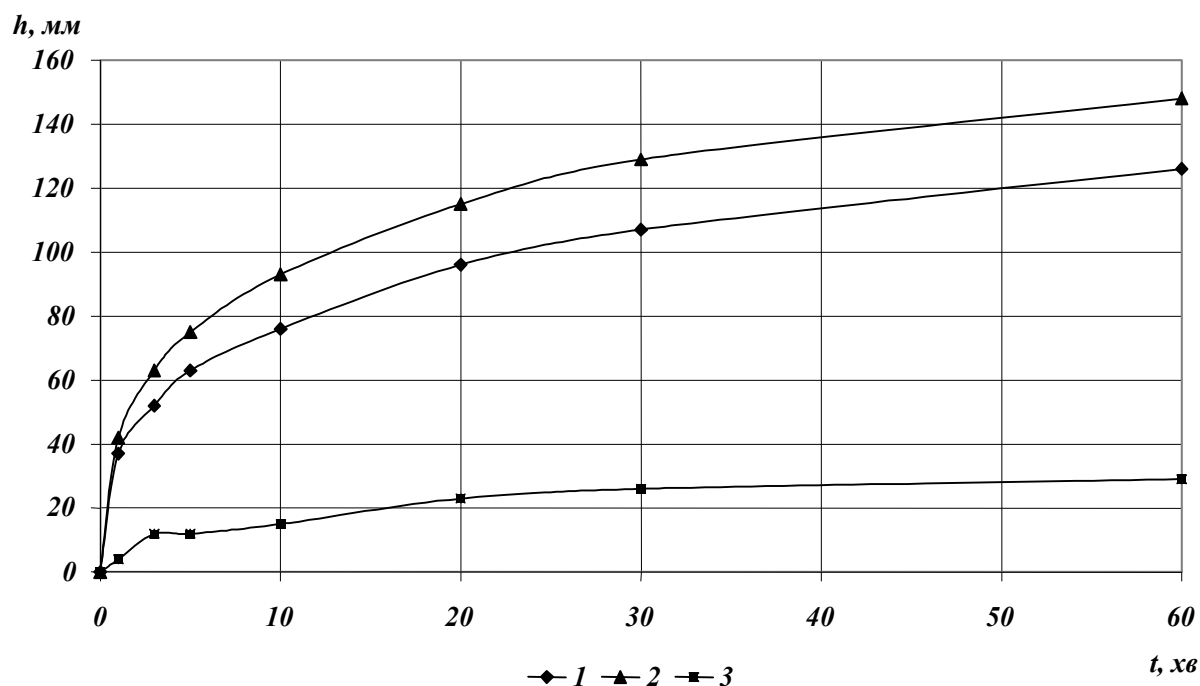


Рис. 1. Капілярність досліджуваних зразків за основою

3. Висновки

Співставлення абсолютних значень показників капілярності, гігроскопічності, водопоглинання та повітропроникності аналогічних за будовою бавовняних і бавовнянокотонінових (вар. 1 і вар. 2), а також близьких за будовою лляних (вар. 3) відбілених тканин (табл. 2, 3) дозволяє зробити наступні узагальнюючі висновки:

– бавовнянокотонінові тканини за показниками капілярності та повітропроникності, за інших рівних умов, помітно (особливо за показниками повітропроникності) переважають аналогічні за будовою еталонні бавовняні тканини;

– за показниками гігроскопічності та водопоглинання бавовнянокотонінові тканини дещо поступаються еталонним бавовняним тканинам;

– незважаючи на високу гігроскопічність і повітропроникність, лляні еталонні тканини характеризуються низькою капілярністю, що свідчить

про недостатнє їх очищення від жиророскових речовин у процесі відварювання та вибілювання;

– всі три варіанти досліджуваних тканин характеризуються більш високою швидкістю підняття рідини за основою, чим за утком, що обумовлено більшою щільністю ниток основи і їх рівномірністю;

– залежність кінетики капілярності рідини в напрямку основи і за утком для бавовнянокотонінових і бавовняних тканин описується однаковою математичною моделлю типу

$$y = ax^b,$$

де: y – висота підняття рідини, мм;

x – тривалість підняття рідини, хв;

a і b – константи, які залежать від особливостей будови досліджуваних тканин.

Нами також були співставлені абсолютні значення досліджуваних показників повітропроникності з існуючими нормативами, зафіксованими у відповідному стандарті (ГОСТ 20359-74).

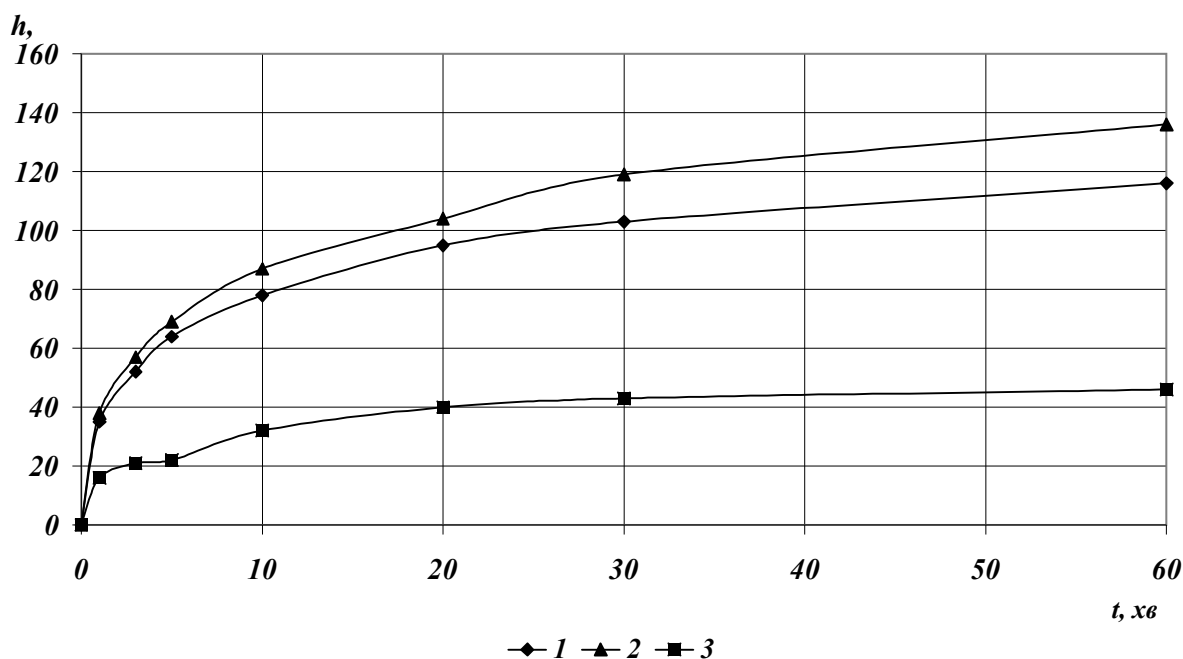


Рис. 2. Капілярність досліджуваних зразків за утком

Аналіз абсолютних значень показників фізичних властивостей аналогічних за будовою бавовняних і бавовнянокотонінових, а також близьких за будовою лляних відбілених тканин свідчить, що бавовнянокотонінові тканини переважають аналогічні за будовою еталонні бавовняні тканини. Доведено, що бавовнянокотонінові білизняні тканини за своєю гігієнічністю не тільки не поступаються аналогічним за призначенням еталонним бавовняним та лляним тканинам, але й за деякими показниками переважають їх.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Симонян В.О. Проблемы и перспективы развития рынка льняного котонина / В.О. Симонян // Текстильная пром-ть: науч.альманах. – 2006. – № 1-2. – С. 11-13.
2. Пути повышения конкурентоспособности продукции из льна: материалы междунар. науч.-практ. конф. ЦНИИЛКА. - Вологда, 2004.
3. Мориганов А. П. Перспективные полимерные материалы для химико-текстильного производства / А. П. Мориганов, А. Г. Захаров, В. В. Живетин // Рос. хим. журн. – 2002. – Т. XLVI. – № 1. – С. 58-65.
4. Лабораторный практикум по текстильному материаловедению: учеб. пособие / [Л. И. Кобляков, Г. Н. Кукин, А. Н. Соловьев и др. ; 2-е изд. перераб. доп.] — М.: Легпромбытиздат, 1986, — 344 с.
5. Пугачевський Г. Ф. Текстильні товарознавство: підручник / Г. Ф. Пугачевський, Б. Д. Семак. – К.: Укоопосвіта, 1999. – 596 с.
6. Дерябина Л. И. Товароведение текстильных товаров и одежды / Л. И. Дерябина, Р. Н. Шманева. – М.: Экономика, 1984. – 272 с.

7. Пархоменко В. Г. Товароведение текстильных товаров / В. Г. Пархоменко. – М.: Экономика, 1966. – 479 с.

8. Склянников В. П. Гигиеническая оценка материалов для одежды / В. П. Склянников, Р. Ф. Афанасьева, Е. Н. Машкова. – М.: Легпромбытиздат, 1985. – 141 с.

9. Колесников П. А. Эксплуатационные свойства тканей и современные методы их оценки / П. А. Колесников. – М.: Ростехиздат, 1960. – 470 с.

10. Додонкин Ю. В. Ассортимент, свойства и оценка качества тканей / Ю. В. Додонкин, С. М. Кирюхин. – М.: Легкая индустрия, 1979. – 192 с.

11. Склянников В. П. Строение и качество тканей / В. П. Склянников. – М.: Легкая и пищевая пром-сть, 1984. – 176 с.

12. Гущина К. Г. Эксплуатационные свойства материалов для одежды и методы оценки их качества / К. Г. Гущина. – М.: Легкая и пищевая пром-сть, 1984. – 312 с.

13. Соловьев А. Н. Прогнозирование стойкости тканей к различным воздействиям / А. Н. Соловьев // Изв. вузов. Технология легкой пром-сти. – 1985. – №1. – С. 8-9.

14. Соловьев А. Н. Оценка и прогнозирование качества текстильных материалов / А. Н. Соловьев, С. М. Кирюхин. - М.: Легкая и пищевая пром-сть, 1984. – 215 с.

15. Ніколайчук Л. Г. Зміни повітропроникності білизняних тканин під дією прання / Л. Г. Ніколайчук // Вісн. Львів. комерц. акад. — Вип. 4. – Львів: вид-во Львів. комерц. акад. – 2001. – С. 183 – 186 (Сер. товарознавча).

ПАРОПРОНИКНІСТЬ ФІЛЬТРУВАЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ ІЗ ТЕРМОСТІЙКИХ ВОЛОКОН

Анотація. Досліджено показники паропроникності тканих і нетканих фільтрувальних матеріалів. Проаналізовано їх вплив на фільтрувальну здатність рукавних фільтрів.

Ключові слова: паропроникність, поверхнева пористість, поверхнєве заповнення, загальна пористість

Pelik L., Peleh Y.

STEAM PENETRATION OF FILTRATION MATERIALS FROM HEATRESISTANT FIBRES

Annotation. Investigational indexes of steam penetration of the woven and unwoven filtration materials. Their influence is analysed on filtration ability of baghouses.

Keywords: steam penetration, superficial porosity, superficial filling, general porosity

1. Вступ

Паропроникність є головним критерієм, який характеризує здатність матеріалу пропускати водяні пари із середовища з більшою вологістю у середовище з меншою вологістю. Промислові гази містять водяні пари, концентрація яких суттєво змінюється у результаті спеціального зволоження газів для підвищення ефективності їх очистки у фільтрах [1-3]. Наявність водяної пари, її кількість у промислових газах, а також перепади температур та відносної вологості з обох сторін фільтрувального матеріалу впливають на швидкість та якість їх очищення.

2. Огляд літературних джерел

Проводячи дослідження паропроникності тканин з різним вмістом синтетичних волокон, В.І. Кокошинська і Л.О. Яковлева прийшли до висновку, що цей показник зменшується по мірі збільшення вмісту синтетичних волокон. При вологості повітря 62-67% і температурі 23-25 °С залежність паропроникності від вмісту синтетичного волокна проявляється більш різко. За даними Л. Фоурта і М. Гариса опір паропроникності тканин із синтетичних волокон в 20 разів перевищує значення опору повітря. Автори прийшли до висновку, що різниця в паропроникності спостерігається тільки у випадках, коли об'ємне заповнення тканини перевищує 30-40%. До аналогічних висновків прийшла І.О. Дімітрієва, як встановлено її дослідженнями, тканини, які мають поверхнєве заповнення нижче 80%, що відповідає об'ємному заповненню нижче 35%, чинять водяним парам незначний опір.

3. Постановка завдання

Метою дослідження було виявити зміни паропроникності фільтрувальних матеріалів у залежності від їх волокнистого складу.

4. Об'єкти та методи дослідження

Для дослідження були взяті фільтрувальні тканини із використанням поліефірних волокон (вар. 2-8) та волокон арселону (вар. 9), тканина із скловолокна, виготовлена з алюмоборосилікатного скла (вар. 10), фільтрувальні неткані полотна із використанням поліефірних волокон (вар. 12), волокон арселону (вар. 13), волокон номексу (вар. 14). Базовою обрано тканину (вар. 1), яка виготовляється за основою та утоком із поліефірної пряжі (волокно поліефірне нефарбоване 100%) лінійної густини 29текс×2 з обробленням - термічна стабілізація та поліефірний нетканый матеріал (вар. 11), який складається із поліефірної пряжі (волокно поліефірне нефарбоване 100%) лінійної густини 0,44 текс і каркасу (тканина поліефірна полотняного переплетення із поверхнєвою густиною 95 г/м² та лінійною густиною нитки 50 текс). Визначення паропроникності проводилось за загальноприйнятою методикою.

5. Результати та їх обговорення

Із отриманих результатів, можна відмітити певну закономірність у зниженні показників коефіцієнта паропроникності із збільшенням часу. За першу годину показник паропроникності був найвищим і знаходився у межах від 0,62 мг/(м²·с) до 6,13 мг/(м²·с), далі відбувалося поступове його зниження; так, після 4 год. – від 0,52 мг/(м²·с) до

4,22 мг/(м²·с). Це пояснюється тим, що можливо у процесі визначення паропроникності на перших порах відбувається деяка конденсація вологи у капілярах фільтрувального матеріалу й утворення у зв'язку із цим гідравлічних бар'єрів, що перешкоджають проходженню наступних порцій водяної пари [4,5]. Фільтрувальні матеріали, які ми взяли для дослідження, мають відмінні гідрофільні властивості, тому результати, отримані за першу годину експерименту, є завищеними в полотнах із більш гідрофільних волокон, у порівнянні з паропроникністю у наступні години. Тому, аналізувалися показники коефіцієнта паропроникності, визначеного через 24 години. Так, найвище його значення у тканин фільтрувальних матеріалах знаходиться у склотканині (вар. 10) і становить 0,80 мг/(м²·с) при найменшій товщині матеріалу 0,49мм. Із збільшенням товщини коефіцієнт паропроникності зменшується, так як зменшується поверхнева густина матеріалу. У досліджуваних поліефірних зразках (вар.2, вар.3) поверхнева густина становить у вар.2 - 316 г/м² і у вар.3 - 311 г/м², які характеризуються найбільшою товщиною матеріалу 0,95-1,0 мм, і низькими значеннями коефіцієнта паропроникності (0,47 мг/(м²·с) - 0,56 мг/(м²·с)).

Паропроникність фільтрувальних матеріалів залежить від сорбційних властивостей волокон і ниток, із яких зроблений матеріал, та пористості його структури. Встановлено, що гідрофільні матеріали активно поглинають вологу і, таким чином, збільшують поверхню випаровування. При заповненні за масою менше 30% здатність тканин пропускати вологу не залежить від гідрофільності волокон і ниток. Так, у поліефірних зразках (вар. 2 і вар. 3) та в арселонівій тканині (вар.9) заповнення за масою становить у вар.2 – 22,7%, у вар.3 - 23,5% і у вар.9 – 20%, які характеризуються низькими значеннями коефіцієнта паропроникності та залежать від щільності і структури матеріалу.

У нетканих фільтрувальних матеріалах найвище значення коефіцієнта паропроникності знаходиться у зразка із волокон номекса/кевлара (вар. 15) і становить 3,62 мг/(м²·с) при найменшому заповненні за масою 16,9%. У поліефірного нетканого матеріалу (вар.12) заповнення за масою є найвище та становить 21,2%, що характеризується низьким значенням коефіцієнта паропроникності.

В залежності від щільності і структури матеріалу перевищує той чи інший спосіб проходження вологи. У матеріалах щільної структури (із поверхневим заповненням більше 85%) перевищує спосіб проникнення вологи шляхом її сорбції-десорбції волокнами матеріалу, тому паропроникність таких матеріалів залежить головним чином від сорбційних властивостей волокон, їх здатності поглинати вологу [6]. У матеріалах із поверхневим заповненням менше 85% волога

проходить, як правило, через пори матеріалу, і паропроникність цих матеріалів залежить від їх структурних параметрів (щільності, виду переплетення, товщини ниток і т.д.).

Поверхнєве заповнення досліджуваних фільтрувальних тканин знаходиться у межах від 60,8% до 84,1% і по мірі його збільшення паропроникність тканин зменшується. При цьому у тканин з гідрофобних волокон це зниження різке, а у тканин із гідрофільних волокон - незначне. Так, найнижчим показником поверхневого заповнення характеризується склотканина вар.10, який становить 60,8% при найвищому коефіцієнті паропроникності - 0,80мг/(м²·с). Найвищий показник поверхневого заповнення – 84,1% знаходиться у поліефірній тканині вар. 2 із низькою паропроникністю, яка становить 0,56 мг/(м²·с). Вплив поверхневого заповнення на паропроникність пояснюється тим, що повітря, яке знаходиться у порах тканини, чинить значно менший опір проходженню водяних парів, ніж матеріали волокон і ниток.

Доведено, що із збільшенням щільності, паропроникність матеріалу знижується. Найбільшою щільністю ниток основи й утоку на 10 см із досліджуваних зразків характеризуються поліефірні тканини вар. 2 (за основою - 326, за утком - 159) та вар. 3 (за основою - 320, за утком - 168) при найменшому показнику коефіцієнта паропроникності 0,56 мг/(м²·с) і 0,47 мг/(м²·с) відповідно. У арселонівій тканині вар. 9 щільність ниток основи та утоку є меншою у порівнянні із поліефірним зразком-еталоном (за основою - 335, за утком - 160) і становить за основою - 270 та за утком – 182, що призвело до збільшення показника коефіцієнта паропроникності.

Встановлено, що найнижчим показником паропроникності характеризується поліефірний зразок вар.3 із переплетенням - саржа 2/1 при поверхневому заповненні 83,8% і становить 0,47мг/(м²·с). Поверхнєве заповнення вар. 2 майже однакове (84,1%), але цей зразок характеризується переплетенням – саржа2/2 і його коефіцієнт паропроникності становить 0,56 мг/(м²·с). Це пояснюється тим, що із збільшенням довжини перекриття (в даному випадку за утком) при однаковому поверхневому заповненні підвищується рихлість тканини і, відповідно, збільшується її паропроникність.

На паропроникність впливає не тільки величина повітряного прошарку, який є у тканині, а й характер розташування волокон, ниток, повітряних каналів, товщина тканини [7-9]. Із зменшенням розміру пор при постійному заповненні паропроникність тканин різко знижується, тому що пара води повинна подолати значно більший опір волокон, які зустрічаються на шляху. Разом із тим, у дрібних порах можлива конденсація парів, яка

понижує паропроникність, тому основний шлях для проходження водяних парів - наскрізні пори, їхні розміри та кількість.

Досліджено, що із збільшенням розміру наскрізних пор збільшується паропроникність. Так, найбільший розмір наскрізних пор знаходиться у фільтрувальній тканині зі скловолокна (вар. 10) і становить 0,322 мм за основою і 0,755 мм за утоком при найвищому показнику відносної паропроникності - 62,91%. Найменший розмір наскрізних пор є у поліефірного зразка (вар. 3) і становить 0,082 мм за основою та 0,366 мм за утоком при найнижчій паропроникності - 51,41%.

На паропроникність тканини впливає величина скручування нитки (пряжі). При підвищенні скручування зростає відносна паропроникність, тому що збільшується загальна площа відкритих пор. Так, вар. 5 та вар. 6 характеризуються лінійною густиною пряжі 29текс \times 2 \times 2 за основою і за утоком та більшою площею наскрізних пор 761 і 846 на 1см² відповідно, ніж зразок-еталон вар. 1 у якого лінійна густина пряжі становить 29текс \times 2 за основою і за утоком та меншою площею наскрізних пор 269 на 1см². Показники відносної паропроникності у вар.5 і вар.6 є вищими і становлять 55,02% і 56,12%, ніж у зразка-еталона - 52,61%. У досліджуваному зразку вар. 8 лінійна густина поліефірної пряжі за основою і за утоком становить 35,7текс \times 2 \times 2 із площею однієї пори - 1440 \cdot 10⁻⁴ мм² при кількості наскрізних пор - 171 на 1см², а зразок вар. 7 характеризується лінійною густиною поліефірної пряжі за основою 29текс \times 2 і за утоком - 35,7текс \times 2 \times 2 із площею однієї пори - 576 \cdot 10⁻⁴ мм² при кількості наскрізних пор - 312 на 1см². Показник відносної паропроникності вар. 8 є вищим і становить 59,41%, ніж у вар. 7 - 55,14%, так як зразок вар. 8 із тонких сильно скручених ниток має більшу площу наскрізної пори і відповідно вищу паропроникність порівняно із вар. 7 із більш товстіших ниток за основою.

У нетканих матеріалах за умови відсутності наскрізних пор, паропроникність залежить від загальної пористості [2]. Досліджено, що найбільше значення показника відносної паропроникності є у досліджуваному зразку із волокон номексу/кевлару (вар.15) і становить 82,36% при найбільшому значенні загальної пористості - 83,1%. Найменшою відносною паропроникністю характеризується поліефірний зразок вар.3, що становить 71,03% при найменшому значенні загальної пористості - 78,8%. Це пояснюється тим, що максимальна паропроникність досліджуваних зразків нетканого матеріалу досягається при збільшенні загальної пористості.

Паропроникність також оцінюють показником опору паропроникності, що показує який опір чинить фільтрувальний матеріал проходженню

через нього водяних парів [10-12]. Опір виражають товщиною шару нерухомого повітря, який володіє однаковим опором із досліджуваною тканиною. Опір проходженню водяних парів через фільтрувальні матеріали залежить від виду волокон, характеру розташування волокон і ниток у структурі матеріалу, від його товщини та щільності. Так, найбільшою товщиною матеріалу 0,95-1,0 мм характеризуються досліджувані зразки із найбільшою щільністю ниток основи і утоку на 10 см, а саме: поліефірні тканини вар. 2 (за основою - 326, за утоком - 159) та вар. 3 (за основою - 320, за утоком - 168), а арселонова тканина вар. 9 становить: за основою - 270, за утоком - 182. Тому опір повітропроникності у вар. 9 - 2,60 мм є нижчий із більшою загальною пористістю у 80%, ніж у вар.2 та вар. 3, який становить 2,79 мм і 2,76 мм відповідно із загальною пористістю, яка знаходиться в межах 76,5% - 77,3%.

Встановлено, що найбільший опір паропроникності у досліджуваних фільтрувальних матеріалах є у нетканих полотнах, які володіють більшою товщиною. У досліджуваних нетканих матеріалах найбільший опір паропроникності знаходиться у зразку із волокон номекса (вар. 14), який становить 4,38 мм і характеризується найбільшою товщиною 2,1 мм. Зразок із волокон арселону (вар. 13) характеризується більшим опором паропроникності та становить 4,17 мм, ніж зразок із волокон номекса/кевлара (вар. 15) - 4,14 мм. Це пояснюється тим, що у вар. 13 нижча загальна пористість і становить 81,6%, а у вар. 15 - 83,1%.

Опір паропроникності складається із зовнішнього опору, який визначається характером розташування волокон на поверхні тканини та внутрішнього опору, який виникає в результаті проходження водяних парів через матеріал. Зовнішній опір залежить від числа, розміру і розташування пор та може змінюватись у широких межах. На внутрішній опір має вплив об'єм волокон у тканині та її товщина. Так, найменшим опором паропроникності характеризується склотканина вар. 10, що становить 2,27 мм із найбільшими розмірами наскрізних пор: за основою - 0,322 мм і за утоком - 0,755 мм і найменшою товщиною 0,49 мм. Найбільший опір паропроникності чинить досліджуваний поліефірний зразок вар. 4 - 4,05 мм із найменшою загальною пористістю у 58,1%. У досліджуваному поліефірному зразку вар. 5 опір паропроникності є вищий і становить 3,82мм, ніж у вар. 6 - 3,34мм, які характеризуються однаковою лінійною густиною пряжі 29текс \times 2 \times 2 за основою і за утоком. Це пояснюється тим, що у вар. 5 розмір наскрізних пор є менший (за основою - 0,248мм і за утоком - 0,307мм) ніж у вар. 6 і становить: за основою - 0,251 мм та за утоком - 0,337 мм.

Досліджувані поліефірні зразки вар. 7 та вар. 8 характеризуються однаковими розмірами наскрізних пор за угоком (0,639 мм) і різними за основою - 0,090 мм та 0,224 мм відповідно. Опір паропроникності у вар. 8 є вищий - 3,45 мм, ніж у вар. 7 (2,88 мм), у якого загальна пористість становить 73,5%, а у вар. 8 - 66,0%.

Для характеристики паропроникності досліджуваних фільтрувальних матеріалів крім опору водяним парам визначався також відносний опір, який показує у скільки разів опір водяним парам даного матеріалу більший рівному йому за товщиною повітряного шару. У досліджуваній арселонівій тканині вар. 9 показники опору і відносного опору паропроникності однакові і становлять 2,60мм, тому що величина відносного опору залежить від товщини тканини, яка у цього зразка дорівнює 1,00 мм. Ця залежність проявляється у вар. 2 та у зразку-еталону, у яких відносний опір паропроникності становить 2,79 мм і 2,81 мм відповідно при товщині матеріалу 1,00 мм. У досліджуваних нетканих матеріалах найбільший показник відносного опору паропроникності знаходиться у поліефірному нетканому полотні вар. 12 і становить 2,44 мм при найменшій товщині - 1,70 мм.

Доведено, що між абсолютною паропроникністю й опором фільтрувального матеріалу водяним парам існує прямопропорційна залежність, чим нижчий опір, тим вища абсолютна паропроникність і навпаки. Так, найнижчим опором паропроникності характеризується фільтрувальна склотканина вар. 10 та становить 2,27 мм при найвищій абсолютній паропроникності - 3,89 мг/м²·г·мм *рт.ст.* Найвищий опір паропроникності є у поліефірного зразку вар. 4 і становить 4,05 мм із найменшою абсолютною паропроникністю - 2,19 мг/м²·г·мм *рт.ст.*

Ця залежність зберігається і в дослідженні фільтрувальних нетканих матеріалів. Так, найвищим опором паропроникності характеризується нетканий матеріал із волокон номексу вар. 14 і становить 4,38 мм при найнижчій абсолютній паропроникності - 2,02 мг/м²·г·мм *рт.ст.* У досліджуваного зразка із волокон поліефіру (вар. 12) опір паропроникності є нижчий та становить 4,14 мм при більшій абсолютній паропроникності - 2,14 мг/м²·г·мм *рт.ст.*, ніж у поліефірного зразка-еталона (вар. 11).

6. Висновки

1. Використання термостійких волокон арселону, номексу та кевлару дає змогу отримати фільтрувальні матеріали із оптимальними показниками паропроникності, яка впливає на швидкість та якість очищення рукавних фільтрів. Фільтрувальні матеріали із термостійких волокон арселону (вар. 9 і 13), номексу (вар. 14), номексу/кевлару (вар. 15) та скловолокна (вар. 10) у поєднанні з політетраф-

торетиленовим обробленням володіють високими показниками паропроникності у порівнянні із зразком-еталоном.

2. Проведені дослідження свідчать, що із збільшенням розміру наскрізних пор у фільтрувальній тканині збільшується паропроникність. Так, найбільший розмір наскрізних пор знаходиться у досліджуваній тканині зі скловолокна і становить 0,322 мм за основою і 0,755 мм за угоком при найвищому показнику відносної паропроникності - 62,91%. У нетканих фільтрувальних матеріалах за умови відсутності наскрізних пор, паропроникність залежить від загальної пористості. Найбільше значення показника відносної паропроникності є у досліджуваному зразку із волокон номексу/кевлару і становить 82,36% при найбільшому значенні загальної пористості - 83,1%.

3. Паропроникність фільтрувальних матеріалів оцінювали показником опору паропроникності, який складається із зовнішнього опору, і визначається характером розташування волокон на поверхні тканини та внутрішнього опору, що виникає в результаті проходження водяних парів через матеріал. Зовнішній опір залежить від числа, розміру і розташування пор і може змінюватись у широких межах. На внутрішній опір має вплив об'єм волокон у тканині та її товщина. Із досліджуваних варіантів найменшим опором паропроникності характеризуються фільтрувальні матеріали із термостійких волокон.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дедов А. В. Влияние иглопрокалывания на проницаемость материалов / А.В. Дедов // Химические волокна. – 2009. - № 1. – С. 35 - 37.
2. Пористая структура термообработанных нетканых материалов / Е.К. Савельева, А.В. Дедов, Е.С. Бокова [и др.] // Химические волокна. – 2005. - № 3. – С. 14 - 17.
3. Семак Б.Д. Текстильное товароведство / Б.Д. Семак, Г.Ф. Пугачевский. – К.: НМЦ „Укоопосвіта”. – 1999. – 596 с.
4. Лапшин В.В. Определение свойств текстильных материалов в динамических условиях их эксплуатации / В.В. Лапшин, Н.А. Смирнова // Технический текстиль. – 2003. – № 5. – С. 21-25.
5. Лаптев С. И. Взаимодействие материала фильтровальных тканей с компонентами газового потока / С. И. Лаптев // Сб. статей НИИОГАЗа. – 1984. – № 6. – С. 2-3. – (Серия „Промышленная и санитарная очистка газов”).
6. Куличенко А.В. Метод комплексного исследования воздухо- и паропроницаемости текстильных материалов / А.В. Куличенко, М.И. Сухарев // Новые методы исследования строения, свойств и оценки качества текстильных материалов: IX все-

союзн. научн. конфер. по текстильному товаро-
ведению. – Минск: Высшая школа, 1987. – С.140-141.

7. Киселев В.И. Современные методы оценки
свойств волокон и волокнистых материалов /
В.И. Киселев, С.Е. Рябинин // Химические волокна.
– 2005. – № 5. – С. 53 - 56.

8. Иглопробивные войлоки от „ВWF” // Тех-
нический текстиль. – 2003. – № 8. – С.16.

9. Мухамеджанов Г.К. Исследование фильт-
рующих характеристик термоскрепленных полотен
airlaid для воздушных фильтров / Г.К. Мухамеджанов,

О. Г. Мухамеджанова, С.Н. Слука // Технический
текстиль. – 2005. – № 11. – С.43 - 44.

10. Скобеев И. К. Фильтрующие материалы /
И.К. Скобеев. – М. : Недра, 1987. – 200 с.

11. Гребенников С.Ф. Механизм сорбции во-
дяного пара и гигроскопичность текстильных ма-
териалов / С. Ф. Гребенников, А.Т. Кынин // Хи-
мические волокна. – 2003. – № 5. – С. 38 - 41.

12. Дедов А.В. Формирование пористой стру-
ктуры иглопробивных материалов / А.В. Дедов //
Химические волокна. – 2008. – № 2. – С.52 - 54.

УДК 316.334.2

Томашик Л. С.

СОЦІОЕТНОКУЛЬТУРНІ МЕХАНІЗМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СВІДОМОСТІ В УМОВАХ ПОДОЛАННЯ НАСЛІДКІВ КРИЗОВИХ ЯВИЩ І ПРОЦЕСІВ

Анотація. Досліджуються соціоетнокультурні механізми трансформації економічної свідомості і поведінки в умовах подолання наслідків кризових явищ і процесів; вплив економічної свідомості на економічні погляди та мислення, на ефективність та доцільність економічної діяльності; взаємозв'язок економічної свідомості та економічного мислення як регулятора економічної поведінки.

Ключові слова: економічна свідомість, економічна поведінка, економічне мислення, економічна культура

Tomashyk L.

SOCIAL, CULTURAL AND ECONOMIC TRANSFORMATION OF CONSCIOUSNESS AND BEHAVIOR IN OVERCOMING THE CONSEQUENCES OF CRISIS EVENTS AND PROCESSES

Summary. In article social and cultural mechanisms of economic transformation in behavior and consequences in crisis processes are investigated, the impact of economic consciousness of the economic views and thinking on the effectiveness and feasibility of economic activity, economic independence and consciousness of economic thinking as a regulator of economic behavior are analyzed.

Keywords: economic consciousness, economic behavior, economic thinking, economic culture

1. Вступ

Широкомасштабна фінансова, промислова, соціально-економічна криза віддзеркалилася у свідомості громадян, сформувала соціальні страхи, що є небезпечним і не прогнозованим, для майбутнього країни. Соціальні фобії, на відміну від розпачу внаслідок матеріальної незахищеності та відчаю, індивідуальної незатребуваності соціумом, охоплюють нашу свідомість і не зникають із

покращенням соціально-економічної ситуації. Саме тому аналіз трансформації економічної свідомості та економічної поведінки в умовах економічної кризи є важливим і актуальним: безробіття, невиплата зарплатні, зростання цін, зростання злочинності, корупція – призводять до кризового сприйняття оточуючої дійсності, що формує переважання випадкових, нестійких або тимчасових факторів на формування та розвиток особистості.

Економічна свідомість набуває особливої ваги в умовах погіршення соціально-економічного життя. Її обмеженість, зорієнтованість на застарілі форми господарювання сприяє поглибленню деструктивних тенденцій, коли, скажімо, за умов економічної кризи девальвуються її раціональні чинники, натомість, переважають почуття та емоції, якими у більшості керується суспільство, втрачаючи чітко означені орієнтири та цілі.

Саме ж суспільство, котре переживає економічну кризу, характеризується як кризовий соціум, а його основною ознакою є унікальне сполучення параметрів соціального та економічного розвитку, які зачіпають культурну, соціальну, політичну, економічну та виробничі сфери [9].

2. Огляд літературних джерел

Сучасні дослідники проблему існування людини в глобалізованому, технологізованому інформаційному суспільстві прагнуть проаналізувати перспективи її розвитку для подальшої корекції низки соціокультурних процесів передусім формування, саморозвитку та самореалізації особистості. Яким чином вдається досягнути узгодженості дій людям у сфері економіки досліджував американський економіст П. Хейне у праці „Економічний спосіб мислення”. Вчений вважає, що узгодженість у таких великих екосистемах досягається в тому випадку, якщо відлагоджений механізм координації економічної поведінки. Також він обґрунтував концепцію економічної поведінки, що безпосередньо витікає з економічного способу мислення індивідів [11].

Проблема буття індивіда в кризовому суспільстві знайшла відображення в наукових дослідженнях Л.В. Сохань, О.А. Донченко, О.Г. Злобіної, В.О. Тихоновича, М.Є. Максюті, Н. Пилипенка, Ю. Павленка, В. Лагутіна, М. Козаченка, Т. Сидорині.

3. Дослідження механізму трансформації економічної свідомості та процесу самореалізації особистості в кризовому суспільстві

Економічна свідомість передбачає змістове усвідомлення економічної діяльності як об'єктивного шляху взаємопроникнення індивідуального буття у суспільні сфери, з його визнанням права на вільну творчу реалізацію сучасного підприємництва, із визнанням та закріпленням позитивних здобутків в індивідуальне буття. Водночас відкриваються нові перспективи розгляду самої економіко-господарської діяльності, що на сучасному етапі наукової, інформаційної, технологічної революції особливо важливо.

Як форма пізнання соціально-економічного розвитку, взаємодії економіки і суспільства, вироблення системи відповідних знань та передбачення нових економічних тенденцій за нинішніх умов економічна свідомість забезпечує ширші можливості контролю за вказаними процесами, їх удоско-

налення, під відповідним кутом зору, спрямовуючи суспільну свідомість на реформування суспільства.

Важливим чинником розвитку та функціонування економічної свідомості є економічна психологія, яка відображає ставлення суспільства, окремої людини до тих чи інших тенденцій, реалій економічної сфери, підприємницької діяльності. На цьому рівні особливо впливовими є національно-культурні традиції і цінності. За умов кризових явищ в економічній сфері, загострення проблеми вибору шляхів та засобів формування нової економічної системи, у більшості випадків імплантація цих шляхів та засобів у соціальний організм із негативними наслідками, переважає і явно негативне ставлення до вказаних процесів [5]. Наприклад, наслідком світових фінансово-економічних процесів є проблеми у сфері зайнятості населення. Хоч криза – це ще не колапс, а фінансово-економічна нестабільність. Звичайно, для частини населення існує загроза потрапити під скорочення, бути відправленим у неоплатувану відпустку або отримувати урізану заробітну платню. Для багатьох ця загроза, за своєю сутністю, є досить гіпотетичною, але люди переживають із цього приводу, зазнаючи психологічного дискомфорту. Або, наприклад, проблеми, що постають перед сучасною молоддю. В сьогоденнішніх умовах українська молодь є однією з найуразливіших в економічному та найбезправніших у соціально-правовому відношенні соціальних спільнот. Вона живе в умовах підвищеної соціальної напруги і психологічного дискомфорту. Внаслідок цього в молодіжному середовищі поширюються наркоманія, токсикоманія, алкоголізм, проституція та інші негативні явища. Важливо врахувати, що специфіка політичної соціалізації молоді не вичерпується національно-культурними особливостями, вона має складову, в якій є невідповідність між біологічним, соціальним та психічно-віковим аспектом. Так, в умовах нестабільності суспільства соціальний вік молодих людей починає випереджати фізіологічний. Психологи, соціологи, педагоги стверджують, що нині молодь „дорослішає” швидше, тобто інтеграція молодого покоління в структури суспільства та виконання ним тих соціально-політичних ролей, що покладаються на старший віковий період, відбувається раніше.

Така ситуація вагомо детермінує процес самореалізації, акцентуючи увагу насамперед на формуванні культури поведінки індивіда в цих умовах, на виробленні особистісної здатності зводити прояви тотальної кризи до мінімального впливу на власне життя, здатності швидко засвоювати основні умови сучасних соціальних норм та правил, здатності адаптуватися до різного роду соціальних змін. Відповідно до цього, зростає роль

особистості в таких процесах, збільшується рівень її свободи й одночасно відповідальності.

Це обумовлюється особливостями розвитку сучасного українського кризового суспільства, коли виникає потреба в новому процесному підході до самореалізації особистості, яка повинна уже не просто ставити собі за мету в конкретні і, враховуючи динамічність, інформаційну насиченість та формалізованість соціальних процесів, насамперед стислі терміни досягнути бажаних результатів, а створити необхідні умови для вивільнення власних творчих сил, які у сприятливий для неї час спрацюють самі по собі, досягши свого неповторного резонансу зі світовою соціально-духовною цілісністю. І тому на перший план за таких умов виходять, крім розуму, й інші суб'єкти прояву духу, зокрема почуття, відчуття, інтуїція.

Економічні кризові явища сучасного українського суспільства суттєво вплинули на професійне самовизначення індивідів, що полягає в достатній свободі вибору сфер діяльності кожного індивіда при значній детермінації вибору конкретної професії. Наприклад, молодь все частіше прагне обирати професії, що приносять швидкий і порівняно високий прибуток (комерція). Рейтинг професій у свідомості молоді змістився, порівняно з радянським періодом, на такі спеціальності, як бухгалтери, менеджери, юристи, працівники страхової і банківської справи, податкової інспекції тощо.

Для уникнення негативного впливу такої ситуації особливо важливу роль відіграє формування такої особистісної ознаки як універсальність, яка в такому процесі як допомагає усуненню вузької спеціалізації в певному виді діяльності індивіда, так і сприяє тому, щоб особистість здатна була самореалізуватись у всіх сферах життєдіяльності, крім професійної, також і в громадській та культурній діяльності, у дозвіллі, сім'ї тощо [9].

Сучасна епоха, яка характеризується глобальними проблемами, виявляє надзвичайно загострене оновлення кожного індивіда (особливо молодого) до пошуку сенсу життя. Людина найбільше замислюється над значенням власного життя та усвідомлює його сенс передусім у кризових ситуаціях, коли виникає небезпека втрати світоглядних орієнтирів, котра призводить до життєвої невизначеності, адже в цьому контексті необхідно підкреслити, що сенс життя актуалізується особливо тоді, коли ми його втрачаємо для себе. Сьогодні життя індивіда зазнає впливу різноманітних стресових подій, які можуть змінювати його смисло-життєві орієнтири, суттєво детермінуючи процес особистісної самореалізації. Кризові процеси, що тривають у всіх основних сферах сучасного транзитивного суспільства, охоплюють і духовну культуру, яка повинна утверджувати нові цінності та норми,

відповідно до вимог соціальних змін. Варто відзначити зростання в такому соціумі ролі та значення сенсу життя як важливого чинника формування індивідуальної свободи особистості, її здатності приймати відповідний вибір нових напрямів, сфер та способів реалізації сутнісних сил у нових, доволі мінливих, умовах [10].

У контексті саме національно-культурного буття актуалізуються проблеми сучасної економічної раціональності, загальнозначущості економічних знань, шляхів і засобів подолання кризових явищ в економічній сфері, критеріїв соціально-економічного розвитку суспільства і багатства країни, приватної власності, приватного життя та підприємництва в сучасних українських реаліях, взаємодії економічної вигоди і екологічної доцільності. Явища макрофінансової нестабільності створили підґрунтя для занепокоєння пересічних громадян та політиків, для негативних очікувань суб'єктів ринку, тому будь-яке економічне рішення – це вибір з точки зору раціональності. Аналіз ситуації вибору з позиції емоційності виходить за рамки економічної проблематики. Принцип раціональності передбачає, що людина в сфері економіки діє не за емоціями, а попередньо розраховуючи та зіставляючи результати та витрати, що з ними пов'язані та ін..

Вирішити завдання формування суспільної раціональності в Україні об'єктивно складно через багатонаціональність населення України, отже, через існування певних ментальних відмінностей. Ментальний код визначає неминучість залежності соціально-економічної еволюції будь-якої нації від результатів попереднього розвитку, що містяться в системах індивідуальної раціональності представників національної спільноти і мають вплив на їх соціальну поведінку, тому необхідно шукати такі критерії відбору переваг, які б мали багато спільного для різних ментальних груп і могли б стати базовими для формування раціональності на національному рівні.

Формування суспільної раціональності в Україні утруднюється й існуванням певних міжрегіональних відмінностей, які відображають асиметрію економічного розвитку регіонів (значення валового регіонального продукту, рівень заробітної платні, зайнятості, освіти та ін.). Значні відмінності існують і за питомою вагою сфер діяльності в структурі зайнятого населення по регіонах України, що обумовлює певну специфіку систем цінностей референтних груп, що переважають на регіональному рівні [1].

У нинішній кризовій ситуації економічного занепаду етнічна солідарність набуває для кожної людини особливої привабливості. Індивід для досягнення певних життєвих цілей використовує етнічну належність як основу для спільних

колективних дій представників однієї національності.

Етнічний фактор економічного розвитку має велике значення в сучасних умовах. Разом з тим, було б невірним абсолютизувати національні фактори як основу ринкової економіки. Бачення економіки крізь призму етнічних інтересів – це далеко не єдиний спосіб адекватного відображення всієї багатоманітності життя суспільства.

У ході реформ слід взяти все краще, що є у світовій практиці, і поєднати світові економічні моделі з найбільш життєздатними національними формами економічного життя. Важливо використати всі національні традиції, які відповідають потребам соціально-економічного прогресу, адже суспільство дедалі інтенсивніше нав'язує індивідам стереотипні моделі поведінки, а масова криза ідентичності поглиблює цей процес і виникає явище стандартизованої свідомості, яка стає характерною для багатьох людей.

Економічне мислення тісно пов'язане з економічною свідомістю і не існує ізольовано одне від одного. Під економічною свідомістю ми розуміємо здатність пізнавати, відображати і узагальнювати економічну дійсність, передбачати і прогнозувати розвиток економічних процесів. Можемо зробити висновок, що чим тіснішим є взаємозв'язок та взаємодія економічної свідомості та економічного мислення, тим ефективнішою є економічна діяльність і раціональна економічна поведінка, тим вищим є рівень економічної культури. Спосіб взаємозв'язку економічної свідомості та економічного мислення слугує регулятором економічної поведінки. Від того, якою є економічна свідомість суб'єктів, залежить яким буде їх економічне мислення і якою буде їх економічна поведінка.

Особливу роль у становленні та розвитку особистості сьогодні починає відігравати такий суб'єктивний фактор як очікування. Саме очікування, будучи продуктом невизначеності, незавершеності, нестабільності в конкретному транзитивному соціумі, набуває рис тотальності й стає характерною ознакою внутрішнього світу людини.

Світова практика показала, що за умов стабільної та передбачуваної ситуації, вплив очікувань залишається незначним. Але як тільки на ринку з'являються сигнали щодо нестабільності, які формуються невизначеністю економічної кон'юнктури або загостренням існуючих негараздів, фактор очікувань набуває дуже великого значення. Невпевненість у майбутньому та недовіра економічних суб'єктів трансформуються у негативні очікування, які блокують або зменшують вплив політики, яку провадить уряд та монетарна влада.

В умовах неочікуваних потрясінь особливо гострим стає питання доступності та повноти інформації, що кардинально збільшує можливість

системних помилок. Поведінка економічних суб'єктів набуває егоїстичного забарвлення, а оскільки очікування відображають, як правило, негативний сценарій розвитку подій (накладається песимізм досвіду минулих шоків), то й раціональність проявляється в тому, що ключовим стає бажання зменшити свої особисті втрати (сьогодні й у майбутньому), не зважаючи на ті чи інші дії влади щодо відновлення позитивних тенденцій [12].

4. Висновки

Післякризова ситуація характеризується істотним погіршенням зовнішніх умов функціонування української економіки внаслідок різкого підвищення ціни на газ, падіння кредитних рейтингів України і перенасиченості ринків збуту традиційних товарів українського експорту. Ймовірно є період помітного сповільнення темпів економічного зростання, що вестиме як до зниження динаміки доходів, так і до чергового підвищення ризиків для вітчизняної банківської системи через послаблення платоспроможності боржників. Простого відтворення економічної активності за рахунок вищої цінової конкурентоспроможності внаслідок девальвації гривні може виявитися недостатньо для поживлення економіки. Для подолання кризи будуть потрібні масштабні інвестиції в модернізацію української економіки, зростання продуктивності праці, підвищення конкурентоспроможності українських виробників, а також суттєве посилення ролі внутрішнього ринку у споживанні товарів українського виробництва. Тому сучасна економічна свідомість повинна трансформуватись, відповідно до культурно-історичних умов знання про підприємницьку діяльність, вона покликана сприяти виробленню позитивного ставлення до підприємництва, переорієнтувати суспільну думку раціонально і ціннісно обґрунтоване розуміння логіки і сенсу підприємництва у виробничо-господарській діяльності в цілому. Взаємодіючи з усіма сферами суспільного життя, саме економічна діяльність повинна забезпечити гуманістичну зорієнтованість людського буття, адже за таких умов ширше, змістовніше здійснюватиметься задоволення, піднесення потреби, утвердження свободи, вивільнення з-під жорсткої матеріальної залежності, а вирішальними для буття людини стануть духовні та соціально-культурні чинники.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Клішова О. Економічна раціональність: сутність і види / О. Клішова // Економічна теорія. – 2008. – № 3. – С. 40-52.

2. Козаченко Л. Чи дозволяє сучасний стиль життя зберегти особистісну ідентичність? /

Л.М. Козаченко // Філософська думка.– 2000. – № 2.– С.56-71.

3. Лагутін В. Д. Людина і економіка: Соціоекономіка / В.Д. Лагутін.– К., 1996.

4. Максюта М.Є. Культура особистості підприємця: актуальність, перспективи розвитку / М.Є. Максюта // Філософія і соціологія в контексті культури.– Дніпропетровськ, 2001.

5. Максюта М. Національно-ментальнісний контекст економічної свідомості / М.Є. Максюта, Т.М. Максюта // Мультиверсум. Філософський альманах. – К.: Центр духовної культури,– 2006.– № 54.

6. Мельник Л. Этическая компонента как фактор регуляции экономических процессов / Л.Г. Мельник, В.Л. Мельник // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організації виробництва. – 2001. – № 1–2.

7. Павленко Ю.І. Трансформація суспільства і проблеми соціальної політики / Ю.І. Павленко. – К., 1997.– С.16.

8. Пилипенко Н. Психологічні особливості самореалізації в умовах професійної кризи / Н. Пилипенко // Соціальна психологія.– 2005.– №3.– С. 72-79.

9. Сидорина Т.Ю. Философия кризиса / Т. Ю. Сидорина. – М.: Флинта : Наука, 2003. – 456 с.

10. Слюсар В. Вплив соціально-культурної кризи на самореалізацію особистості / В.М. Слюсар // Філософська думка. – 2006. – №3.– С. 27-34.

11. Сур'як А.В. Основи економічної культури / А. В. Сур'як – К.: Кондор, 2004. – 255 с.

12. Шумська С. Фактор очікувань в умовах фінансової нестабільності / С.С. Шумська // Економічна теорія.– 2009.– № 4.– С. 48-64.

УДК 811.111:378

Данилова З. В.

КОМУНІКАТИВНО ОРІЄНТОВАНЕ НАВЧАННЯ ПРАКТИЧНІЙ ГРАМАТИЦІ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ

Анотація. У статті розглянуто значення та зміст комунікативного підходу до вивчення англійської практичної граматики, включаючи усне та писемне мовлення. Досліджено основні напрями навчання англійської мови на основі комунікативної спрямованості. Розглядається методика організації навчання граматичного матеріалу в комунікативному контексті для формування його розуміння та вживання у мовленні, щоб забезпечити максимум можливостей використання в англомовному спілкуванні.

Ключові слова: комунікативний підхід, спілкування, мовна компетенція, граматичні особливості, навчання мови, інтенсифікація, процес комунікації, лінгвістика, автентичний навчальний матеріал, здібність

Danilova Z.

COMMUNICATIVE APPROACH IN TEACHING ENGLISH GRAMMAR

Annotation: The article presents the essence and peculiarities of teaching grammar based on communicative approach. Communicative activities draw upon the personal feelings, knowledge and ideas of the students in order to elicit utterances in English that lead to genuine communication. Grammar instruction should take the form of separate grammar lessons and should also be integrated into communicative activities, so as to develop communicative competence as the ability to apply and actually use the grammatical rules of the language in practice.

Keywords: communicative approach, competence, language learning, knowledge of rules, process of communication, linguistics, teaching materials, ability

1. Вступ

Досвід і спостереження за педагогічним процесом показують, що пошук нових методик викладання, шляхів інтенсифікації навчання, які б дозволили значно підвищити рівень володіння іноземною мовою, завжди актуальний. У сучасному мовознавстві „спостерігається тенденція переходу від вивчення мови як абстрактної схеми до вивчення функціонування мови в мовленні” [1, с. 25]. Це означає, що відбувається зрушення у вивченні мови з опорою не на статичний, а на динамічний її бік; не на підхід до мови як до інвентарю одиниць, а на її вивчення такою, якою вона є насправді, у реальному функціонуванні. Однак для того, щоб досягнути закономірності вживання мовних засобів у мовленні, засвоїти правила побудови, а особливо сприйняти та зрозуміти чужомовні висловлювання, недостатньо показати специфіку мовних засобів у напрямі від змісту до форми. Важливо врахувати характеристики, які виявляються при аналізі мовних фактів від форми до змісту, від засобів вираження до значення [4].

У контексті навчання іноземної мови студентів немовних вищих навчальних закладів (ВНЗ) актуальним завданням є набуття ними мовної компетенції, а саме оволодіння знаннями з фонетики, лексики, граматики, графіки та формування навичок оперування ними в усній або письмовій формах. Реалії сьогодення засвідчують зростання соціальної функції іноземних мов, а отже, і потреби в науково обґрунтованій комунікативній методиці для їх вивчення.

Практична граMATика займає центральне місце у програмі вивчення іноземної мови та є невід'ємною складовою усіх навчальних ситуацій іноземної мови. Без знань граматики неможливе повноцінне спілкування ні в усній, ні в письмовій формі. Саме тому викладання граматики повинно отримати комунікативне обрамлення, оскільки основним завданням оволодіння мовою є здатність спілкуватися нею [8, с. 37-38].

Лінгвісти на Заході наголошують на необхідності поєднувати навчання граматики з можливостями спілкування, використовуючи автентичний матеріал [14, с. 73-77]. Вивчення граматики має підпорядковуватися загальному комунікативному процесу. Тобто у вивченні як рідної, так і іноземної мов опанування правил іде поруч з комунікацією. Комунікативний підхід, ефективний і популярний метод у вивченні іноземних мов [10, с. 63]. Одне з головних завдань комунікативного підходу – зробити навчання іноземної мови ближчим до студентів, навчити їх творити та розуміти висловлювання, оперувати мовленнєвими актами, які є основою мовної комунікації.

2. Огляд літературних джерел

Проблеми комунікативної спрямованості навчання, визначення змісту та форм навчання,

відбору навчального матеріалу відображено в працях таких дослідників, як Л.П. Єрмоленко, В.А. Нестеренко, Н.Нау, О.І. Вовк, Н.К. Скляренка, Є.І. Пасова, Н.І. Геца та ін., що становить теоретичне підґрунтя для впровадження комунікативно орієнтованої методики. Окрім аналізу науково-педагогічної літератури, для обґрунтування проблеми комунікативно-орієнтованого викладання граматики доцільно також керуватись положенням Загальноєвропейських Рекомендацій з мовної освіти, згідно з якими можна виробити стратегію комунікативного підходу до викладання граматики, розробити практикуми з комунікативної граматики, враховуючи фахові ситуації та лексику [5].

Починаючи з другої половини ХХ сторіччя, освітні процеси характеризуються поворотом до комунікативного навчання: на зміну суб'єктивності прийшли дослідження інтерсуб'єктивності. Комунікація (лат. *communicativ*) – це спілкування, обмін думками, специфічна форма взаємодії людей у процесі їх пізнавальної діяльності. Спілкування між людьми – основний предмет досліджень як філософів, психологів, педагогів, так і філологів.

Традиційно граматику розуміють як науку про морфологічні та синтаксичні мовні засоби. Однак, у практиці навчання іноземних мов трапляється використання терміна граMATика для позначення комплексного опису мови. У цьому значенні до сфери граматики входять: фонетика (фонологія), морфологія, синтаксис, лексикологія і семантика. Стилий опис внутрішньо зв'язаних певними відношеннями морфологічних засобів та правил їх поєднання (засоби синтаксичні) окреслюють як граMATичну систему, яка є найбільш стійкою складовою кожної мови [2].

3. Сутність формування граMATичної компетенції

Розглянемо зміст поняття “граMATика” шляхом розмежування її рівнів. Наприклад, “абстрактна” граMATика, тобто система правил мови, що діє незалежно від ступеня її пізнання людиною і лінгвістичного опису; науковий лінгвістичний опис системи правил мови, тобто “формальна” чи “наукова” граMATика; перероблені правила лінгвістичної граматики, пристосовані для навчання мови, тобто “педагогічна” або “навчальна”; “система правил, що притаманні мовцю та слухачу, формується в їх свідомості при засвоєнні мови і лежать в основі володіння мовою, тобто “інтуїтивна” граMATика.

Вивчення мови як іноземної, звичайно, пов'язане з практичною граMATикою, оскільки вона розкриває призначення і вживання граMATичних форм у мовленні, орієнтує у виборі потрібних засобів, узгоджуючись з намірами мовця. Таке розуміння практичної граматики повністю співзвучне з висловлюванням відомого лінгвіста-методиста Л.В. Щерби: „ГраMATика є не що інше, як збірник

правил мовленнєвої поведінки, є найважливішою книгою. Правила, які становлять її зміст, мають бути точними і відповідати мовній дійсності; вони мають керувати мовцем при складанні фраз відповідно до думок, які він хоче висловити” [11, с. 28-29].

По мірі накопичення та систематизації знань з англійської граматики у студентів повинно виробитись підсвідоме оволодіння нею з комунікативною метою, але досягнення цієї мети вимагає практики.

Р. Елліс пропонує вивчення граматики, що концентрувалося б на підвищенні рівня свідомості - як новітнім підходом, - що полягає в усвідомленні граматичних особливостей мови студентами. Значна роль відводиться вмінню аналізувати почуте у контексті, а не в окремому реченні, при повторюванні граматичної структури задля її чіткого розуміння. У комунікативній граматиці ситуації розглядаються як раціональна, динамічна система, в якій граматичні структури систематично пов'язані зі значенням, вживанням і ситуаціями [12, с. 23].

У процесі оволодіння англійською мовою індивід проходить через певні етапи розвитку, кожному з яких відповідає своя “проміжна граMATика”, тобто набір правил, що забезпечують породження і розпізнавання мовлення. Оволодіння мовою, в цілому, можна уявити, як послідовну зміну “проміжних граMATик”, зміст яких у кожний конкретний момент відповідає мовному розвитку індивіда. Перехід від однієї “проміжної граMATики” до іншої, вищого рівня, обумовлюється низкою факторів, таких як мотивація, кількість і характер мовного матеріалу, ступінь активності індивіда у процесі оволодіння мовою, частотність конкретної граматичної структури у навчальному процесі.

Дослідження особливостей методичної організації граматичного матеріалу в системі навчання англійської мови як іноземної виявило необхідність зв'язку із результатами системних досліджень мовних граматичних одиниць та явищ з позицій різних типів граMATик (академічної, порівняльної, комунікативної, функціональної) та багатьох сучасних лінгвістичних дисциплін (прагмалінгвістики, комунікативної лінгвістики, соціолінгвістики та ін.).

Таким чином, думка про те, що методиці викладання мови як іноземної треба дати лінгвістичне обґрунтування, знаходить практичне підтвердження при створенні курсу методики викладання англійської мови як іноземної [9, с. 23-29].

Вихідним для оволодіння тією чи іншою граматичною формою вважається розуміння її функції в мовленні, її комунікативного навантаження, що має забезпечувати комунікативну спрямованість навчання граматичної будови мови [7, с. 42]. Сучасне комунікативно орієнтоване виклада-

ння продовжує звертати чималу увагу на підготовку студентів до використання іноземної мови в реальних життєвих ситуаціях за допомогою створення на заняттях як найбільшої кількості ситуацій спілкування і заохочення студентів до участі в них.

4. Модель комунікативно-орієнтованого навчання граматики

Комунікативно орієнтоване викладання мов має на меті не тільки дати студентам практичні знання граматики та лексики англійської мови, але також розвинути у них розуміння того, як мова використовується для спілкування. Введення нових граматичних явищ буде ефективним тоді, коли увагу студентів будуть звертати не тільки на форму, але також і на значення та використання навчального матеріалу. Вони мають добрі шанси засвоювати мовні структури і пізніше використовувати їх, якщо студенти розуміють їх значення і функції [13, с. 44-46]. Презентуючи форму граматичної структури, викладач звертає увагу на такі аспекти, як: формування даної структури згідно з правилами або винятком з правила, вимову, вплив структури на порядок слів, запитальні форми, прикметники, перехідні дієслова), складність структури речення, тощо.

Важливо, щоб студенти розуміли функцію нового граматичного явища. Спочатку їм необхідно зрозуміти, що кожна окрема форма має принаймі одне значення і одну функцію. Пізніше з'явиться розуміння того, що мова базується на багатозначності форм. Коли, наприклад, студенти вперше зустрінуться з часовою формою “*The Present Simple Tense*”, вони дізнаються, що ця форма вживається для опису фактів і загального стану: “*He is smart. / I'm Ukrainian. / We are busy*”. Але згодом вони довідуються, що ця форма також може вживатись для передачі майбутнього часу: “*The train leaves at six tomorrow and calls at Kyiv on the way*”. Так, викладач повинен передбачити, що може виявитись складнішим для студентів - форма чи функція нової граматичної структури. Наприклад, форма “*The Present Perfect Tense*” нескладна, але її функції - зв'язок з минулим та теперішнім - можуть виявитись складними для розуміння і, відповідно, для адекватного використання.

Підтримуємо думку, що навчання граматичного матеріалу базується на таких принципах, як: ситуативність, функціональність та структурність [2, с. 114-116]. Принцип ситуативності означає, що граматичні структури необхідно пред'являти студентам у ситуації або контексті. Контекст має бути достатнім для демонстрації функції граматичної структури, тобто ілюстративним. Це може бути діалог або уривок діалогу з відеокурсу, уривок з тексту. Принцип функціональності означає, що потрібно звертати увагу студентів саме на

функцію граматичної структури, на її значення та зміст, а потім на форму граматичної структури, яка має засвоюватися в нерозривній єдності з функцією.

Отже, граматичний матеріал доцільно подавати в ситуативному ілюстративному контексті, щоб студенти могли бачити, як функціонує у мовленні конкретна граматична структура. Наступним кроком є вичленовування необхідного граматичного матеріалу та демонстрація його за допомогою різних засобів навчальної інформації. Необхідно при цьому зважати на рівень сформованості мовної компетенції у студентів, оскільки чим слабша група, тим більшу кількість навчальної інформації слід використовувати при поясненні граматичних явищ.

Граматичний матеріал може подаватися студентам різними шляхами. Важливо при цьому, щоб вони самі за допомогою логічних умовиводів та ментальних операцій виводили правила. Крім того, ефективно виконати комплекс вправ, спрямованих на формування міцних і гнучких граматичних навиків. У процесі здобуття знань та вправлення у студентів утворюється концептуальна система, вони озброюються граматичними знаннями (теоретичними і практичними), у них формується мовленнєві граматичні навички. У свою чергу, граматичні знання і граматичні навички складають мовну граматичну компетенцію, що має сформуватись у студентів як невід'ємний складник комунікативної компетенції.

При комунікативному підході граматику вважають скоріш діяльністю, ніж предметом. Вона неперервно пов'язана з використанням мови. Граматичні структури тісно пов'язані з значенням, в тому числі із лексичним значенням. Вивчати граматику означає користуватись мовою й розвивати мовленнєві навички. Це творча діяльність, яка може бути пов'язана з іншими діями, а також емоціями. Навчати граматики означає дозволити студентам відкривати мовні структури і й розвивати свої знання, але вивчення граматики треба пов'язувати зі значенням та з реальним користувачем мови - життям. [3: 45].

Створюючи комплекс вправ для навчання англійської граматики ми базувалися на положеннях та рекомендаціях, розроблених в методиці навчання іноземних мов і психології. На нашу думку, формування граматичних навичок відбувається поетапно. На першому етапі студенти виконують окремі мовленнєві дії з мовним матеріалом, що подається у фабульному тексті, для побудови та паралельного засвоєння орієнтувальної основи. На другому етапі відбувається автоматизація дій з мовним матеріалом в аналогічних ситуаціях, переважно на рівні фрази або речення. На третьому етапі студенти автоматизують свої дії

на рівні понадфразової єдності. Відповідно до цих етапів одно-мовні вправи в межах комплексу розділені на три групи: група 1 - для формування узагальнень; група 2 - для формування навичок вживання прийменників; група 3 - для включення навичок до структури мовленнєвих умінь. Комплекс включає такі типи вправ: рецептивні, репродуктивні та продуктивні; комунікативні, умовно-комунікативні та комунікативні [6, с. 57]. Наведемо приклади комплексу вправ, які були нами розроблені для формування граматичної компетенції та розвитку мовленнєвих умінь. До першої групи увійшли такі рецептивно-комунікативні вправи: читання тексту з метою одержання інформації про ознаки вживання граматичного феномену; ідентифікація ознак вживання граматичного феномену у тексті з обґрунтуванням ідентифікації та заповнення таблиці; вживання граматичних одиниць у реченні з трактуванням відповідного правила. До другої групи увійшли такі вправи, як: читання фрагментів тексту з метою встановлення контексту з граматичним феноменом; виправлення помилок або неточностей у реченнях з опорою на контекст з відповідними коментарями; підбір еквівалентів або протилежностей за контекстом у парній роботі. Третя група включає два види комунікативно-продуктивних вправ: мікро-обговорення з вживанням відповідних граматичних одиниць; перефразування із вживанням відповідної граматичної конструкції або трактування попередньо вказаних конструкцій. Експериментальне впровадження рецептивно-комунікативних вправ дозволило зробити висновок про ефективне формування граматичної компетенції у студентів та мовленнєвих умінь. Наведемо приклади деяких розроблених нами завдань, які поєднують навчання граматики з комунікативним підходом:

Task: Read the text. Ask each other questions to the text using interrogative pronouns.

Task: Link the following sentences with the correct relative pronoun **who, that, which, where**. Extend the idea of the sentences.

Task: Express the idea using reflexive (**-selves**) or reciprocal (**each other**) pronouns: 1) How long have you and Bill known ...? 2) In Britain friends often give ... presents at Christmas. 3) They've had an argument. 4) They are not speaking to ... at the moment.

Task: Work with your partner but mind that in the conversation, the word **about** is sometimes used in the wrong place. Find those sentences and correct them.

Task: Tell the class what you do at the Academy, but your friend does not and why. Use the words given below: to come to the Academy, the classes begin, to last, to have classes, to have a break; to have lunch in the canteen, to be over, to go to the

library; to borrow books from the library; to make a report; to go home by bus; to come home.

Task: Agree with the following statements.

Reply with more than one sentence where possible.

Example : a) Teacher: You don't go to the library every day, do you?

Student: No, I don't. I go to the library once a week,

b) Teacher: You have English six times a week, don't you?

Student: Yes, I do. I have English six times a week.

Task: Read a sentence about the present and then say it about the past. Mind the second form of the verb: 1) Tom usually walks to work. 2) Tom is always busy at work. 3) He usually goes out in the evening. 4) Tom usually works late.

Task: Refer these statements to the future using the given adverbial modifiers of time and making necessary changes. *Example: Carry is a first-year student now. (Next year) Next year Carry will be a second-year student.* 1) Our students work in the video-class almost every day (*next Wednesday*). 2) Helen is working hard to catch up with the group (*soon*). 3) Jack Montreal, a Canadian businessman, likes staying at the Sheraton Hotel in Damascus (*next time he is in the city*). 4) I didn't take part in the Conference on Small Business in Vienna last month (*in Bern next month*).

Task: Paraphrase these sentences to use an adverbial clause of time or condition. *Example: We'll finish work and then we'll go to the pictures, (as soon as) As soon as we finish work, we shall go to the pictures.* 1) Mary will be ready soon and they'll be able to start (*when*). 2) Harry will study hard and he'll pass the exam (*if*). 3) The company will raise prices. The demand for its products will fall (*if*). 4) You will invest in a partnership and then you'll be a partner (*as soon as*). 5) I think he will get the job. He should apply for it first (*on condition that*).

Task: What can you say in these situations? Add a sentence with the Present Continuous: A friend wants to talk to you, but you have just started to write an important letter. - Can I talk to you later? ...

5. Висновки

Узагальнюючи викладене вище, доходимо висновку, що доцільність використання комунікативної методики навчання граматиці англійської мови, полягає у тому, що граMATика допомагає студентам правильно та логічно оформляти свою думку, використовувати мовну форму в процесі спілкування, а також, що не менш важливо, розуміти логіку мислення, думку та висловлювання носіями мови в різних видах мовленнєвої діяльності.

Розвиток комунікативних умінь не можливий без оволодіння мовними засобами реалізації усного та писемного мовлення, яке ґрунтується на

основі знань не тільки лексики, а й граматики. Саме поєднання цих знань забезпечить оперування іншомовними знаннями та встановлення комунікативних умінь, які будуть використанні мовцями у відповідних сферах спілкування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бархударов Л.С. Язык и перевод / Л.С. Бархударов . – М., 1975. – 286 с.
2. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики / Ф.С. Бацевич. – К.: Академія, 2004. – 344 с.
3. Вовк О.І. Організація і презентація граматичного матеріалу в інтенсивному навчанні студентів спілкування англійською мовою / О.І. Вовк // Іноземні мови. – 2006. – №1. – С. 46-53.
4. Гез Н.И. Формирование коммуникативной компетенции как объект зарубежных методических исследований / Н.И. Гез // Иностранные языки в школе. – 1985. – № 2. – С. 17-24.
5. Загальноєвропейські Рекомендації з мовної освіти: вивчення, викладання, оцінювання. – К. : Ленвіт, 2003. – 261с.
6. Скляренко Н.К. Сучасні вимоги до вправ для формування мовленнєвих навичок та вмінь / Н.К. Скляренко // Іноземна мова у вищих навчальних закладах. – 2003. – № 3. – С. 56-62.
7. Нау Н. Комунікативний підхід до граматики: Матеріали науково-практичного семінару. – Вайвари, 2005. – С. 42-49.
8. Говорению. [2-е изд.] – М.: Просвещение, 1991. – 115с.
9. Пассов Е.И. Коммуникативное иноязычное образование / Е. И. Пассов. – Липецк, 1998. – 161с.
10. Шейлз Дж. Комунікативність у навчанні сучасним мовам / Дж. Шейлз. – М.: Рада з культурного співробітництва; Рада Європи Прес, 2001. – 98 с.
11. Щерба Л.В. Языковая система и речевая деятельность / Л.В. Щерба . – Л., 1974 – С.285.
12. Ellis R. The Structural Syllabus and Second Language Acquisition // TESOL Quarterly, 27, 1993. – P. 28-33.
13. Larsen-Freeman D. Techniques and Principles in Language Teaching. – Oxford University Press, 2006. – 143 p.
14. Widdowson H. Teaching Language as Communication. – Oxford University Press, 2007. – 162 p.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

- АРТЕМЕНКО Віктор Борисович** – к.е.н., доц., завідувач філії кафедри ЮНЕСКО „Нові інформаційні технології в освіті для всіх” при Львівській комерційній академії.
- БАБІРАД Марія Миколаївна** – асп. кафедри фінансів і кредиту ЛКА.
- БАЛУК Надія Романівна** – к.е.н., доц. кафедри маркетингу Львівської комерційної академії, e-mail: potika2002@ukr.net.
- БЛА Ольга Григорівна** – к.е.н., проф. кафедри фінансів і кредиту Львівської комерційної академії.
- БЛОНСЬКА Валентина Іванівна** – к.е.н., доц., в.о. проф. кафедри економіки підприємства Львівської комерційної академії, тел. (032) 276-44-07.
- БОДНАР Ірина Романівна** – к.е.н., доц. кафедри міжнародних економічних відносин Львівської комерційної академії, e-mail: bodnar_iryna@yahoo.com.
- БОРЩУК Євген Михайлович** – д.е.н., проф. Львівської комерційної академії.
- БУК Лариса Михайлівна** – к.е.н., доц. кафедри маркетингу Львівської комерційної академії, e-mail: lorcha@list.ru.
- ВАРЕНИК Віктор Анатолійович** – асист. кафедри банківської справи Львівської комерційної академії, e-mail: varenykva@mail.ru.
- ВАСИЛИЦЯ Оксана Богданівна** – асп. Львівської комерційної академії, викл. циклової комісії фінансових дисциплін, e-mail: vasulytsya@ukr.net.
- ВІРТ Микола Ярославович** – к.е.н., асист. кафедри регіональної економіки Львівської комерційної академії.
- ВОЙНАЛОВИЧ Олена Петрівна** – к.е.н., доц. кафедри бухгалтерського обліку Житомирського державного технологічного університету.
- ГАЙДУК Ірина Олексіївна** – викл. кафедри бухгалтерського обліку Львівської комерційної академії.
- ГАПІЙ Ірина Богданівна** – викл. кафедри менеджменту Львівського державного університету внутрішніх справ, e-mail: ldumvc@ukr.net.
- ГЕРАСИМЕНКО Тамара Олегівна** – к.е.н., доц. кафедри аудиту, директор Інституту економіки та фінансів Львівської комерційної академії, роб. тел. 240-34-39.
- ГЛУЩУК Олена Миколаївна** – к.е.н., доц. кафедри бухгалтерського обліку Львівської комерційної академії.
- ГОРШИНСЬКИЙ Віталій Михайлович** – асист. кафедри аудиту Львівської комерційної академії, e-mail: Bohdan@Lac.Lviv.ua
- ГОНЧАРУК Ірина Володимирівна** – здобувач кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії.
- ДАВИДЮК Тетяна Вікторівна** – к.е.н., доц. кафедри фінансів Житомирського державного технологічного університету.
- ДАНИЛОВА Зоя Василівна** – к.філол.н., доц. Львівської комерційної академії, e-mail: kafintov@lac.lviv.ua.
- ДАРМОГРАЙ Олександр Якович** – асист. кафедри товарознавства непродтоварів Львівської комерційної академії.
- ДЕМ'ЯНЧУК Юлія Ігорівна** – асп. Львівської комерційної академії, e-mail: ljana85@mail.ru.
- ДОЛЖАНСЬКИЙ Андрій Миколайович** – к.е.н., доц. кафедри бухгалтерського обліку Львівської комерційної академії, служб. тел. (0322) 295-81-29.
- ДОСІЙ Тарас Іванович** – асп. кафедри аудиту Львівської комерційної академії, e-mail: taras_dosiy@mail.ru.
- ДРАБОВСЬКИЙ Анатолій Григорович** – к.е.н., доц., здобувач кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії, e-mail: irynala@rambler.ru, тел. 221-50-03.
- ЗАБЛОЦЬКИЙ Богдан Федорович** – к.е.н., доц. кафедри регіональної економіки Львівської комерційної академії.
- ЗАМУЛА Ірина Валеріївна** – к.е.н., доц., докторант кафедри бухгалтерського обліку і контролю Житомирського державного технологічного університету.
- ЗОРИНА Олена Анатоліївна** – к.е.н., доц. Національної академії статистики, обліку та аудиту, м. Київ.
- КАЛАЙТАН Тетяна Вікторівна** – к.е.н., доц. кафедри аудиту Львівської комерційної академії, e-mail: bohdan@lac.lviv.ua, тел. (032) 295-81-84.
- КОБИЛЮХ Тетяна Іванівна** – асп. кафедри аудиту Львівської комерційної академії, e-mail: tanya--@ukr.net.
- КОВАЛЬ Лариса Іванівна** – к.е.н., доц. кафедри бухгалтерського обліку Львівської комерційної академії, роб. тел. (0322) 39-96-71.
- КОВТУН Олег Іванович** – к.е.н., доц., зав. кафедри регіональної економіки Львівської комерційної академії, тел. (0322) 95814, e-mail: okovtunsr@gmail.com.
- КОРЯГІНА Софія Василівна** – к.е.н., доц. кафедри маркетингу Львівської комерційної академії, e-mail: tak456@mail.ru.
- КОСТАК Зоряна Романівна** – к.е.н., асист. кафедри банківської справи Львівської комерційної академії, e-mail: kostakz@ukr.net.
- КРЕДЕНЕЦЬ Олександр Васильович** – викл. кафедри маркетингу та комерційної діяльності Тернопільського комерційного інституту; асп. кафедри комерційної діяльності і підприємництва Львівської комерційної академії; тел. роб. (0352) 520679; e-mail: kredenetc@vodokanal.te.ua

КУЦИК Валентина Ісидорівна – к.е.н., доц. кафедри економіки підприємства Львівської комерційної академії.
КУЦИК Петро Олексійович – к.е.н., доц. кафедри бухгалтерського обліку, перший проректор Львівської комерційної академії.
КУШНІРЧУК Юлія Миколаївна – асп. Львівської комерційної академії, e-mail: julijakushnirchuk@rambler.ru.
ЛАПШИНА Ірина Анатоліївна – к.е.н., доц. кафедри міжнародних економічних відносин Львівської комерційної академії.
ЛЕГЕНЧУК Сергій Федорович – к.е.н., доц., проф. кафедри аналізу і статистики Львівської комерційної академії.
ЛОЗИНСЬКИЙ Василь Тарасович – асп. Львівської комерційної академії, e-mail: lozynskiy-vasyl@rambler.ru.
ЛОЗОВИЦЬКА Дарія Сергіївна – асп. кафедри аудиту Львівської комерційної академії, e-mail: darijalozovs@gmail.com.
ЛУПАК Руслан Любомирович – к.е.н., ст. викл. кафедри економіки підприємства Львівської комерційної академії, e-mail: econotomist_555@mail.ru.
МАКОГІН Зоряна Ярославівна – асист. кафедри міжнародних економічних відносин Львівської комерційної академії, e-mail: zorjana84@mail.ru.
МАКАРУК Федір Федорович – ст. викл. кафедри бухгалтерського обліку Львівської комерційної академії.
МАРЦЕНЮК Роман Анатолійович – асп. Львівської комерційної академії.
МАТКІВСЬКИЙ Андрій Юрійович – асп. кафедри фінансів та кредиту Львівської комерційної академії, e-mail: andrewmatkivskiy0@gmail.com, ВНЗ „Львівський кооперативний коледж економіки і права”.
МІЗЮК Богдан Михайлович – д.е.н., проф., декан факультету менеджменту Львівської комерційної академії.
МІЩУК Ігор Пилипович – к.е.н., доц. кафедри комерційної діяльності та підприємництва Львівської комерційної академії.
МОСЦІХОВСЬКИЙ Юрій Іванович – начальник кредитного відділу Львівської філії АБ “Укоопспілка”.
НІКОЛАЙЧУК Лариса Григорівна – доц. кафедри товарознавства непродовольчих товарів Львівської комерційної академії.
НОВИНЮК Олена Володимирівна – асп., асист. кафедри фінансів і кредиту Львівської комерційної академії, e-mail: el_novinjuk@yahoo.com.
ОЛІЙНИК Дмитро Семенович – к.е.н., заступ. директора департаменту Рахункової палати України, тел.: 0672421867; rp-ods@ukr.net.
ОЛІЯРНИК Володимир Васильович – к.е.н., доц. кафедри фінансів і кредиту Львівської комерційної академії.
ОСТАП'ЮК Наталія Анатоліївна – к.е.н., доц. кафедри бухгалтерського обліку Житомирського державного технологічного університету.
ПЕЛЕХ Юлія Антонівна – асист. кафедри непродтоварів Львівської комерційної академії.
ПЕЛИХ Леся Василівна – доц. кафедри товарознавства непродтоварів Львівської комерційної академії.
ПОЗНЯК Оксана Романівна – к.т.н., доц. кафедри автомобільних шляхів Національного університету „Львівська політехніка”.
ПОЛЯКОВА Юлія Володимирівна – к.е.н., доц. кафедри міжнародних економічних відносин Львівської комерційної академії, e-mail: julia_rolukova@land.ru.
ПОЛЯНСЬКА Олена Анатоліївна – ст. викл. кафедри бухгалтерського обліку Львівської комерційної академії.
ПОПІТИЧ Тетяна Василівна – асист. кафедри бухгалтерського обліку Львівської комерційної академії.
ПРИЦЮК Людмила Анатоліївна – керівник відділу науково-пошукової роботи, інноваційних технологій та зовнішніх зв'язків Вінницького кооперативного інституту, асп. кафедри комерційної діяльності та підприємництва Львівської комерційної академії.
РОМАНЧУК Катерина Василівна – к.е.н., доц. кафедри бухгалтерського обліку, e-mail: kateryna_2004_@mail.ru.
САНИЦЬКИЙ Мирослав Андрійович – д.т.н., проф., зав. кафедри автомобільних шляхів Національного університету “Львівська політехніка”.
СЕМЕНІВ Марія Іванівна – асп. кафедри аудиту Львівської комерційної академії, e-mail: mariasemeniv@i.ua.
СКРИПКО Тетяна Олександрівна – к.е.н., доц. кафедри менеджменту Львівської комерційної академії, e-mail: skrlvov@mail.ru.
ТЕРЕХОВ Євген Миколайович – к.е.н., доц. кафедри економічної кібернетики Державного вищого навчального закладу „Українська академія банківської справи Національного банку України”.
ТОЛОПКА Наталія Богданівна – асп. кафедри економіки підприємства Львівської комерційної академії, e-mail: tolopko@ukr.net.
ТОМАШИК Лілія Степанівна – к.е.н., доц. кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії.
ТОМАШИК Роксолана Романівна – здобувач кафедри МЕНЕДЖМЕНТУ Львівської комерційної академії, e-mail: tomashuk_r@rambler.ru.
ТРУТ Ольга Олексіївна – к.е.н., доц. кафедри менеджменту Львівської комерційної академії, роб. тел. (0322) 95-81-94, e-mail: olgatrut@ukr.net.
ФЕДІРКО Вікторія Володимирівна – к.е.н., ст. викл. кафедри міжнародної економіки ДВНЗ „Українська академія банківської справи Національного банку України”, e-mail: v_fedirko@ukr.net.

ФЕДОРЧУК Антоніна Іванівна – ст. викл. кафедри маркетингу Львівської комерційної академії, e-mail: fed999@rambler.ru.

ЧЕРЕВКО Христина Любомирівна – асп. кафедри фінансів та кредиту Львівської комерційної академії, e-mail: cherevko-k@expertbrok.com.

ШАЙДА Оксана Євдокимівна – к.е.н., доц. кафедри МЕВ Львівської комерційної академії, e-mail: shaydaoks@ukr.net.

ШАЛЕВА Олександра Іванівна – к.е.н., доц. кафедри комерційної діяльності і підприємництва Львівської комерційної академії, служб. тел. (0322)295-81-92, e-mail: volex2007@ukr.net.

ЯХНО Тетяна Петрівна – к.е.н., доц. Львівської комерційної академії, e-mail: tetis74@mail.ru.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК
ЛЬВІВСЬКОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ АКАДЕМІЇ

Збірник наукових праць

СЕРІЯ ЕКОНОМІЧНА

Випуск 34

Літературний редактор – Муранець Т. В.

Коректор – Кашуба М. І.

Комп'ютерний макет видавництва

Львівської комерційної академії

Підписано до друку 06.04.2011 р.

Формат 60x84/8. Папір офсетний.

Гарнітура Times New Roman. Друк на різнографі.

44,25 др. арк. 41,35 ум. др. арк. 32,01 облік. видавн. арк.

Тираж 500 прим. Зам 93.

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.