

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет
імені Григорія Сковороди»

Економічний вісник університету

Збірник наукових праць
учених та аспірантів

Випуск 19/1

Заснований у 2006 році
Видається чотири рази на рік

Переяслав-Хмельницький
2012

ББК 65.9(4)
УДК 330.658.114
18Е

У збірнику опубліковані наукові статті з актуальних питань національної економіки України, розвитку підприємництва, аграрної економіки, функціонування фінансової системи та соціальної сфери.

Для наукових працівників, викладачів, студентів економічних спеціальностей, працівників фінансово-кредитних установ та підприємницьких структур.

Редакційна рада: **Боголіб Т. М.**, докт. екон. наук (головний редактор); **Алексєєв І. В.**, докт. екон. наук; **Горкіна Л. П.**, докт. екон. наук; **Калюга Є. В.**, докт. екон. наук; **Кириленко О. П.**, докт. екон. наук; **Лук'яненко І. Г.**, докт. екон. наук; **Оболєнська Т.Є.**, докт. екон. наук; **Плескач В. Л.**, докт. екон. наук; **Перебийніс В. І.**, докт. екон. наук; **Сологуб О. П.**, докт. екон. наук; **Макарчук І.М.**, канд. екон. наук; **Чабан Г. В.**, канд. екон. наук; **Кучеренко С. Ю.**, канд. екон. наук (відп. секретар).

Міжнародна редакційна рада: **В. Косєдовский** докт. екон. наук (Польща); **В. Воронов** докт. екон. наук (Латвія); **І. Бойко** докт. екон. наук (Росія); **М. Шефер** (Німеччина); **Р.Нурєєв** докт. екон. наук (Росія); **С. Полоник** докт. екон. наук (Республіка Білорусь), **Т. Тетєринєць** канд. екон. наук (Республіка Білорусь).

Рекомендовано до друку Вченою радою ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди». Протокол № 8 від 21 червня 2012 року.

Постановою президії ВАК України від 10 лютого 2010 р. № 1-05/1 збірник наукових праць «Економічний вісник університету» внесено до нового переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт з економічних наук на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук.

Адреса редакційної колегії:

08400, м. Переяслав-Хмельницький, вул. Сухомлинського, 30, к. 107.

Засновник та видавець: Державний вищий навчальний заклад «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди».

Художник обкладинки: Попенко О.В.

Коректор: Навальна М.І.

Верстка: Попенко О.В.

Підписано до друку 25 червня 2012 року. Формат 60x84/16.

Папір офсет. №1.

Гарнітура тип Таймс. Друк офсетний. Ум. др. арк.

Обл.–вид. арк. Наклад 300 примірників.

Державний вищий навчальний заклад «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди.

08400, обл. Київська, м. Переяслав-Хмельницький, вул. Сухомлинського, 30.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи (серія КВ, №12268-1152 Р від 01.02.2007.

Тел./факс +38 (04567) 5–66–71; 5–63–94

E-mail: ekon.dek@mail.ru

ISBN 966 – 8063 – 55-9

©ПХДПУ, 2012.

Малишко В.В.,
аспірантка кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту,
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В ГАЛУЗІ ЗАГАЛЬНОЇ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ

У статті проаналізовано теоретичне обґрунтування фінансової політики держави в галузі загальної середньої освіти.

Ключові слова: фінансова політика, загальна середня освіта, чинники внутрішнього і зовнішнього середовища, держава, соціальна сфера, джерела фінансування.

В статье проанализированы теоретическое обоснование финансовой политики государства в области общего среднего образования.

Ключевые слова: финансовая политика, общее среднее образование, факторы внутренней и внешней среды, государство, социальная сфера, источники финансирования.

In the article the theoretical ground of financial policy of the state is analysed in industry of universal middle education.

Keywords: financial policy, universal middle education, factors of internal and external environment, state, social sphere, sourcings.

Актуальність. У кожній державі реалізується певна економічна політика, яка впливає на всі стадії суспільного відтворення. Важливою складовою економічної політики держави є фінансова політика, яка являє собою сукупність розподільних і перерозподільних заходів, які держава здійснює через фінансову систему, щодо організації та використання фінансових відносин з метою забезпечення зростання валового внутрішнього продукту і підвищення добробуту всіх членів суспільства.

Ступінь дослідження. Ґрунтовні дослідження фінансової політики держави, формування та використання фінансових ресурсів закладами освіти, реалізації бюджетної політики в галузі освітньої сфери містяться у працях українських учених: В. Андрієнко, Т. Боголіб, Є. Бойка, О. Васи́лика, Н. Верхоглядової, В. Гельман, Т. Гребне́ва, В. Журавського, І. Каленюк, В. Кременя, В. Куценко, А. Монаєнка, С. Ніколаєнка, В. Огаренка, В. Новікова, К. Павлюк, Д. Полозенка, С. Салиги, В. Тропіної.

Вивченню питання фінансового забезпечення розвитку освітньої галузі присвячені праці російських учених: А. Анчишкіна, С. Бе́лякова, А. Вифлеємського, О. Врублевської, Г. Григоряна, А. Дайновського, В. Жаміна, С. Струмліна, Д. Чупрунова.

Мета написання статті полягає в обґрунтуванні фінансової політики держави в галузі загальної середньої освіти.

Виклад основного матеріалу. Фінансову політику можна розглядати як цілеспрямовану діяльність держави та інших суб'єктів господарювання у сфері формування, розподілу і використання фінансових ресурсів для досягнення поставленої мети.

Головна мета фінансової політики полягає у підвищенні рівня суспільного добробуту шляхом оптимального розподілу ВВП між галузями національної економіки, соціальними групами населення та окремими територіями. В умовах розвитку постіндустріального суспільства пріоритетного значення набуває освітня сфера, адже саме там продукуються нові знання, які є основою суспільного багатства. Фінансова політика держави в освітній сфері має забезпечувати відповідні

обсяги фінансових ресурсів для розвитку освіти шляхом оптимального розподілу ВВП. Реалізується фінансова політика за допомогою фінансового механізму. Головна мета фінансової політики України в освітній сфері її забезпечення фінансовими ресурсами в обсягах, які визначено Законом України “Про освіту” на рівні 10% ВВП, з часу прийняття закону (1991). Ця мета не була досягнута. Найбільші обсяги фінансових ресурсів виділених на освітню галузь складала 7,4% ВВП [3].

Кожний громадянин потребує соціально-економічних гарантій, закріплених законодавчо. Серед таких гарантій доцільно виділити задоволення так званих пріоритетних потреб суспільства, які держава не може довірити кожному громадянину самостійно з причин суспільно важливих наслідків таких гарантій. До них належать потреба у здобутті загальної освіти, виховання дітей та підлітків, проведення культурно-освітньої роботи, підготовка кадрів, організація охорони здоров'я членів суспільства тощо. Держава законодавчо гарантує задоволення перелічених потреб за рахунок бюджету, у мінімально достатніх розмірах, у формі безплатних послуг.

Конституцією України визначено, що держава забезпечує доступність та безоплатність дошкільної, повної загальної середньої, професійно-технічної, вищої освіти в державних та комунальних навчальних закладах. Надання соціальних гарантій сприяє тому, що стають можливими підтримання життєвого рівня, а також розвиток здібностей людини незалежно від її матеріального становища, рівня заробітної плати і впливу економічних та інших зовнішніх факторів, по відношенню до окремих громадян [4].

Розвиток ринкових відносин охоплює всю життєдіяльність народного господарства, включаючи й галузі соціальної сфери. Соціальна сфера до теперішнього часу залишається однією з найменш розвинутих в нашій країні сфер суспільного виробництва, значно поступаючись за масштабами та якісними характеристиками світовому рівню. Тому відбувається перегляд звичайних стереотипів та застарілих концепцій, перехід до економічного регулювання галузі освіти на основі ринкових відносин.

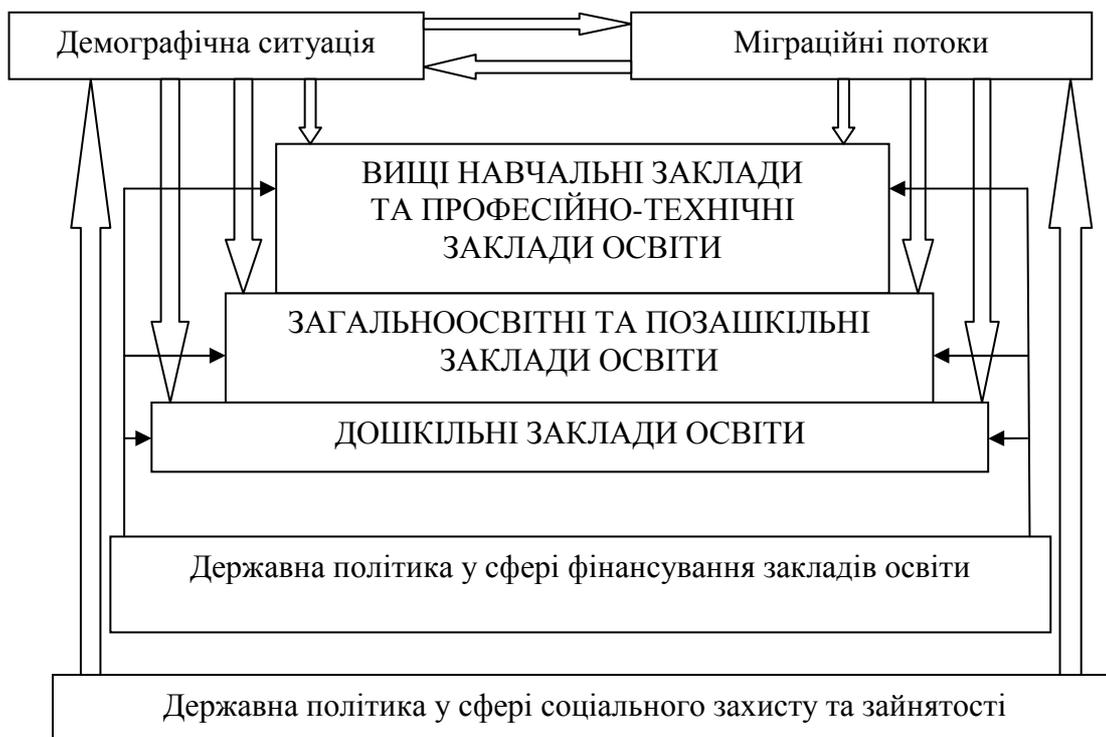


Рис. 1. Система закладів освіти

Законом України “Про освіту” передбачено, що “держава забезпечує бюджетні асигнування на освіту в розмірі не менше десяти відсотків національного доходу, а також валютні асигнування на основну діяльність” [3].

Система закладів освіти формується і розвивається під впливом багатьох чинників внутрішнього і зовнішнього середовища.

З рисунку 1 видно, що найвагомішими чинниками, які визначають передумови формування і розвитку системи закладів освіти, є демографічна ситуація, міграційні потоки та державна політика у сфері соціального захисту і фінансування освіти. У свою чергу названі фактори генеруються ефектами внутрішнього і зовнішнього середовища (рис. 2).

Формування сучасної системи закладів освіти відбувається у специфічних умовах, вплив яких зумовлений тим, що Україна тривалий період часу перебувала під владою різних держав, що не змогло не залишити певний слід у традиціях освіти.



Рис. 2. Фактори, які впливають на розвиток системи закладів освіти

Також вагомий вплив на перебудову системи освітніх закладів в Україні чинить спадщина СРСР, найбільший вплив відчувається на системі бюджетного фінансування, яке до цих пір носить затратний характер і ґрунтується на системі кошторисів. З рисунку 2 видно, що чинники розвитку системи закладів освіти тісно пов'язані із загальною економічною та політичною ситуацією в державі. Важливо, що зв'язок цей проявляється не тільки у фінансовій сфері, але і в соціальній.

Так Фінансовий словник-довідник (2003 р.) трактує: “Фінансування – забезпечення необхідними фінансовими ресурсами видатків на здійснення або розвиток чого-небудь, наприклад, проекту, технічного переозброєння, плану заходів, комплексної програми, бюджету та бюджетних видатків тощо”.

Стеців І.І. (2003 р.), Загородній А.Г. (2002 р.) розуміють під фінансуванням “забезпечення фінансовими ресурсами економіки держави, соціальних потреб і програм, виробництва продукції, науково-технічних досліджень, будівництва і переоснащення підприємств, а також утримання бюджетних організацій тощо”.

Специфічне визначення фінансування дає Белоліпецький В.Г. (1998 р.). Він стверджує, що “фінансуванням називається процес перетворення капіталу із грошової форми в продуктивну” [1].

Окремо слід розглянути тлумачення “фінансування бюджетне”, “фінансування бюджету” і “бюджетне асигнування”. Найбільш розповсюдженими в економічній і фінансовій науковій літературі зустрічаються ці визначення, як вони сформульовані в нормативних документах. Так, “фінансування бюджетне – надання в безповоротному порядку коштів із державного бюджету підприємствам, установам, організаціям, бюджетам нижчого рівня для повного або часткового покриття їхніх видатків”.

“Фінансування бюджету – надходження та витрати у зв'язку із зміною обсягу боргу, а також зміною залишку готівкових коштів по бюджету, які використовуються для покриття різниці між доходами і видатками бюджету”. З таким визначенням погоджуються Дем'яненко М.Я. і Мельник П.В. [5].

Бюджетне призначення – повноваження надане головному розпоряднику бюджетних коштів Бюджетним кодексом. Законом про Державний бюджет, що має кількісні та часові обмеження та дозволяє надавати бюджетні асигнування.

Бюджетне асигнування – повноваження, надане розпоряднику бюджетних коштів відповідно до бюджетного зобов'язання на здійснення платежів з конкретною метою в процесі виконання бюджету.

Бюджетне зобов'язання – будь-яке здійснення відповідно до бюджетного асигнування розміщення замовлення, укладення договору, придбання товару, послуги чи здійснення інших аналогічних операцій протягом бюджетного періоду, згідно з якими необхідно здійснити платежі протягом цього ж періоду або у майбутньому.

Видатки бюджету – кошти, що спрямовуються на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом, за винятком коштів на погашення основної суми боргу та повернення надміру сплачених до бюджету сум.

Стосовно фінансування закладів освіти і науки то у доступній літературі практично відсутні його визначення. Зустрічаються окремі тлумачення. Наприклад Бойко Є.М. пропонує під “фінансовим забезпеченням підготовки кадрів вважати сукупність економічних форм та методів, що виникають в процесі створення, розподілу, перерозподілу та використання фонду фінансових ресурсів, який формується за рахунок бюджетних джерел та позабюджетних коштів та спрямовується на утримання і розвиток освітніх закладів, що здійснюють підготовку кадрів” [2].

Узагальнивши визначення поняття фінансування (фінансове забезпечення) пропонується під фінансовим забезпеченням аграрних наукових установ і

навчальних закладів вважати покриття грошовими ресурсами видатків на здійснення науково-дослідних робіт, надання освітніх послуг і на відтворення основного капіталу.

Формування джерел фінансування поточних і капітальних видатків може здійснюватися двома методами: безповоротним (метод фінансування) і поворотним (метод кредитування).

Безповоротний метод фінансування передбачає надання установам науки та освіти фінансових ресурсів на поточні та капітальні видатки у порядку прямого їх виділення та без наступного повернення. У такому порядку використовуються бюджетні асигнування, власні надходження бюджетних установ, власні і залучені кошти інвесторів.

Надання фінансових ресурсів у порядку прямого фінансування поточних і капітальних видатків на науку і освіту здійснюються на основі таких принципів: планово-цільового характеру використання; надання коштів у міру фактичного виконання обсягів поточних і капітальних робіт; безповоротний характер наданих ресурсів і контроль за їх цільовим використанням.

Планово-цільовий характер використання фінансових ресурсів при фінансуванні поточних і капітальних видатків означає, що кошти видаються на фінансування тільки тих оборотних та основних (будов, об'єктів) засобів, що включені до кошторисів та планів будівництва, забезпечені необхідною проектно-кошторисною документацією, затвердженими в установленому порядку, і по них прийнято відповідне рішення.

Принцип надання коштів у міру фактичного виконання обсягів робіт, наприклад будівництва, означає, що кошти підрядним та іншим організаціям, що здійснюють будівництво, видаються не під план капітальних вкладень, а в міру його фактичного виконання, підтвердженого відповідними документами (актами, довідками) підрядника, узгодженими з замовником.

Безповоротний характер надання фінансових ресурсів полягає у тому, що виділені на фінансування поточних і капітальних видатків кошти надаються закладам науки та освіти без їх повернення у майбутньому.

Контроль за цільовим використанням фінансових ресурсів, що спрямовуються на фінансування діяльності установ освіти і науки, здійснюється з боку суб'єктів, що виділяють відповідні кошти, банків і Державної казначейської служби. Так, за використанням бюджетних асигнувань і власних надходжень бюджетних установ контроль здійснюють органи, що виділяють ці кошти, і Державна казначейська служба.

Поворотний метод забезпечення функціонування закладів освіти передбачає надання їм кредитів у тимчасове користування на суворо визначений термін, за плату, на умовах повернення і цільового використання. Кредитування закладів загальної середньої освіти більше повинно відповідати умовам переходу до ринку. Воно повинно стимулювати ці організації до підвищення ефективності використання позикових ресурсів.

Джерела фінансування освіти ми пропонуємо класифікувати за такими ознаками:

- за видом послуг: плата за навчання, надходження від наукової діяльності, надходження від господарської та виробничої діяльності, плата за оренду майна, надходження від реалізації майна;

- за способом формування: кошти загального фонду державного та місцевих бюджетів; власні надходження бюджетних установ; благодійні внески, гранти та дарунки; кошти, що надходять для виконання конкретних доручень від юридичних та фізичних осіб; кредити; кошти інноваційних компаній;

- за видом діяльності: основні (плата за навчання, надходження від наукової діяльності тощо); допоміжні (надходження від господарської або виробничої діяльності, плата за оренду майна, надходження від реалізації майна тощо);

- за формою власності: державні (кошти загального фонду державного бюджету); приватні (плата за навчання, благодійні внески, гранти та дарунки, кошти, що надходять для виконання окремих доручень від юридичних та фізичних осіб, оплата послуг приватними юридичними особами);

- за постійністю надходження: постійні (плата за навчання, надходження від господарської та виробничої діяльності, плата за оренду майна тощо); тимчасові (надходження від реалізації майна, благодійні внески, гранти та дарунки, кошти, що надходять для виконання окремих доручень від юридичних та фізичних осіб тощо);

- за належністю до держави: вітчизняні (кошти державного бюджету, юридичних осіб, зареєстрованих в Україні, та фізичних осіб – громадян України); іноземні (кошти юридичних і фізичних осіб інших держав).

Фінансування видатків на освіту ми пропонуємо класифікувати за певними ознаками.

1. За способом формування джерел: фінансування, що здійснюється за кошти бюджету і власні фінансові ресурси; фінансування, що здійснюється банками; корпоративне фінансування (коли для фінансування використовуються кошти навчальної установи); фінансування, що здійснюється інституціональними інвесторами (інвестиційними банками, інвестиційними фондами, пенсійними фондами, лізинговими компаніями тощо); фінансування змішаного типу, у якому беруть участь усі вищевказані інституції, в т.ч. й держава.

2. За ступенем ризику: звичайне фінансування; венчурне фінансування.

3. За видами проектів: фінансування реальних інвестиційних проектів; фінансування фінансових інвестиційних проектів.

4. За видом відповідальності (методом фінансування): фінансування з повним регресом на позичальника; фінансування без регресу на позичальника; фінансування з обмеженим регресом на позичальника; фінансування на консорціумних засадах.

Важливе значення у формуванні фінансових ресурсів займає проектне фінансування. Технологія проектного фінансування – це набір взаємопов'язаних способів, методів і прийомів та конкретних процедур, які діють у певній логічній послідовності, що забезпечує оптимальність процесу фінансування інвестиційного проекту для досягнення кінцевої мети – його здійснення.

Технологія проектного фінансування на практиці модифікується залежно від різних чинників, основні з яких: тип проекту (мега, моно, мульти); вид проекту (реальний, фінансовий, змішаний); джерела фінансування (приватні, комерційні банки, держава, фінансово-промислові групи); методи фінансування (з регресом, без регресу, з обмеженим регресом, на комерційних засадах); види інвестиційних ресурсів (матеріальні, інтелектуальні, фінансові); учасники проекту (підрядник, субпідрядник, керівник проекту й інші); організаційна схема реалізації інвестиційного проекту. Під впливом таких чинників формуються організаційні схеми технологій проектного фінансування.

Висновки. Реалізація фінансової політики в сфері загальної середньої освіти має передбачати інтеграцію фінансового механізму розвитку загальної середньої освіти з іншими фінансово-економічними складовими, у тому числі: аналіз стану та проблеми в галузі загальної середньої освіти; формування пріоритетів та цілей у сфері загальної середньої освіти; принципи фінансового забезпечення загальної середньої освіти; оцінювання рівня та якості загальної середньої освіти, що сприятиме створенню відповідних умов для підвищення результативності та ефективності фінансового забезпечення загальної середньої освіти.

Література

1. Белоліпецький В. Г. Финансы фирмы. / В. Г. Белоліпецький. – М. : Инфа-М., 1998. – С. 72.
2. Бойко А. Конкурентоспроможність освіти як показник її ефективності та якості / А. Бойко // Вища освіта України. – 2008. – №3. – С. 16–23.
3. Закон України “Про освіту” – К., 1991. [Електронний ресурс]. –Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?
4. Конституція України від 28.06.1996 №254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради (ВВР) – 1996 – №30, С. 23.
5. Мельник Л. Социально-экономические проблемы информационного общества: монография / под ред. д-ра экон. наук, проф. Л. Мельника. – Сумы : “Университетская книга”, 2005. – 430 с.

ЕКОНОМІКА ЗНАНЬ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМОК РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

В статті визначено та охарактеризовано ключові теоретичні аспекти формування економіки знань в розвинутих країнах світу.

Ключові слова: *знання, економіка знань, інформація, ресурс, конкурентоспроможність.*

В статье определены и охарактеризованы ключевые теоретические аспекты формирования экономики знаний в развитых странах мира.

Ключевые слова: *знание, экономика знаний, информация, ресурс, конкурентоспособность.*

The paper defines and characterizes the key theoretical aspects of the knowledge economy in developed countries.

Key words: *knowledge, knowledge economy, information, resources, competitiveness.*

Постановка проблеми. Термін «економіка знань» або «економіка, заснована на знаннях» (у прямому перекладі з англійської «*knowledge-based economy*») одержав широке розповсюдження наприкінці 90-х років ХХ ст. і пов'язаний у значній мірі із встановленням нових пріоритетів в політиці й економіці країн Європейського Союзу й Північної Америки.

На даному етапі розвитку цивілізації економіка знань відрізняється від класичної стандартної економіки, насамперед істотною зміною філософії: якщо раніш економіка знань була важливим, але не головним елементом світової економіки, то зараз вона набуває все більшого значення. Знову стають актуальними вислови Френсіса Бекона — «Знання — сила» та Елвіна і Гейді Тоффлерів — «Знання – ось те, на чому заснована вся економічна система».

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання формування «контурів» економіки знань, особливостей властивого їй господарського механізму і механізму відтворення знання знайшли своє відображення в працях вітчизняних і закордонних авторів: О. Антипіної, І. Астахової, С. Архієреєвої, А. Варшавського, Ю. Васильчука, Е. Вільховченко, В. Гейця, Дж. Гелбрейта, Г. Григоряна, П. Дракера, Г. Задорожного, В. Іноземцева, Р. Інглегарта, М. Кіма, М. Мелоуна, Т. Сакайя, В. Семиноженка, В. Стьопіна, Е. Тоффлера, Ф. Фукуями, А. Чухно, Л. Едвінссона та інших.

Метою статті є детальна характеристика поняття «економіка знань», визначення її характерних ознак та обґрунтування пріоритетності розвитку в нашій країні.

Виклад основного матеріалу. Поняття «економіки знань» почало формуватися в 60-ті роки ХХ ст., а першим його ввів Ф. Махлуп, розуміючи, однак, під цим терміном лише окремий сектор економіки. По-справжньому ж оригінальною роботою, що стимулювала в подальшому зацікавленість численних дослідників до нової економіки, стала книга Д. Белла «Настання постіндустріального суспільства». Саме в цій праці визначалось, що якщо капітал та праця – головні структурні елементи індустріального соціуму, то інформація і знання – основа суспільства постіндустріального [9].

В зазначеному контексті необхідно згадати і про праці відомого теоретика соціоекономіки П. Дракера, який доводив, що в нових економічних умовах знання не є

ще одним ресурсом того ж порядку, що й традиційні фактори виробництва — праця, капітал та земля, а взагалі є єдиним значущим ресурсом. Цю думку поділяє і Е. Тоффлер, який називає знання потужною силою та ключем до зрушення влади, звертаючи увагу на перетворення знання із доповнення до сили грошей та сили мускул в їх квінтесенцію, що пояснює причини поширення по всьому світу війни за контроль над інформацією та засобами комунікації.

Продовжуючи роздуми своїх попередників, Дж. Куїнн вважає, що економічні та продуктивні сили сучасних корпорацій вміщені в основному в інтелектуальній сфері та у сфері виробництва послуг. Він стверджує, що вартість більшості продуктів і послуг в першу чергу визначається можливістю розвитку заснованих на знаннях нематеріальних активів, таких як технологічні ноу-хау, дизайн продукції, маркетингові дослідження, розуміння клієнта, здатність персоналу до продуктивної праці та інновації.

Теоретичним підґрунтям розвитку теорії економіки знань стали концепції: «постіндустріального суспільства» (Д. Белл), «інформаційне суспільство» (М. Порат, Р. Катц, Й. Масуда), «технотронне суспільство» (З. Бжезинський), «постмодернізм» (Л. Мейєр, Е. Гіденс, Л. Фідлер, С. Крук), «третя хвиля цивілізації» (О. Тоффлер), «посткапіталістичне суспільство» (П. Друкер) і т.д. Спільним для усіх перелічених концепцій стали положення про те, що інформація й знання стають визначальними чинниками подальшого прогресивного розвитку суспільства, оскільки виробнича складова в частці ВВП розвинених країн становить лише 18-20%, решта 80% визначаються якістю людських ресурсів [6].

Оскільки, як уже зазначалось вище, в економіці знання основним ресурсом виступають знання та інформація, то доцільним є їх порівняння із традиційними (земля, праця, капітал) (див. табл.).

Таблиця. Властивості ресурсів

Традиційні	Інформаційні
• матеріальні потоки і запаси;	• це нематеріальні потоки і запаси;
• у процесі використання зменшуються;	• у процесі використання збільшуються;
• приватне благо;	• суспільне благо;
• обмежені;	• необмежені;
• тиражуються з великими витратами;	• тиражуються з малими витратами;
• знижується гранична корисність.	• мережеві ефекти і зростаюча гранична корисність.

За результатами проведеного порівняння доцільно ще раз підкреслити, що ключовою особливістю інформаційних ресурсів, на відміну від традиційних, є їх нелімітованість, а також і ту важливу роль, яку відіграє при їх створенні сама людина.

Перехід до нової економіки – економіки знань знаменує той факт, що інформація, знання, інтелект, нематеріальні активи стають головним джерелом конкурентних переваг певної країни чи виробника на світовому ринку. У сучасній економіці, на динамічному ринку, де одні технології витісняють інші та діє глобальна конкуренція, продукти і послуги стають застарілими упродовж короткого проміжку часу, першочерговим є створення нових знань та швидке втілення їх у нові технології і продукти.

На сьогоднішній день сформувався точка зору, що визначальними характеристиками економіки знань є [1-2; 4-5; 7]:

- освіта і навчання (наявність освіченого і професійно підготовленого населення, здатного створювати, накопичувати і використовувати знання);
- динамічна інноваційна інфраструктура (ресурси, починаючи з радіо і закінчуючи Інтернетом, що забезпечить комунікації, обробку і розповсюдження інформації);

- економічні стимули і інституційний режим (загальноекономічне середовище, що сприяє вільному руху знань, упровадження інформаційно-комунікаційних технологій і розвитку підприємництва);

- інноваційні системи (мережа дослідницьких і «мозкових центрів», університетів, приватних фірм і організацій, що займаються створенням нових знань, їх запозиченням зовні і пристосуванням до місцевих потреб).

Проведене всестороннє дослідження дозволило визначити перелік ключових особливостей економіки знань, які притаманні для розвинутих країн світу (рис.) [8].

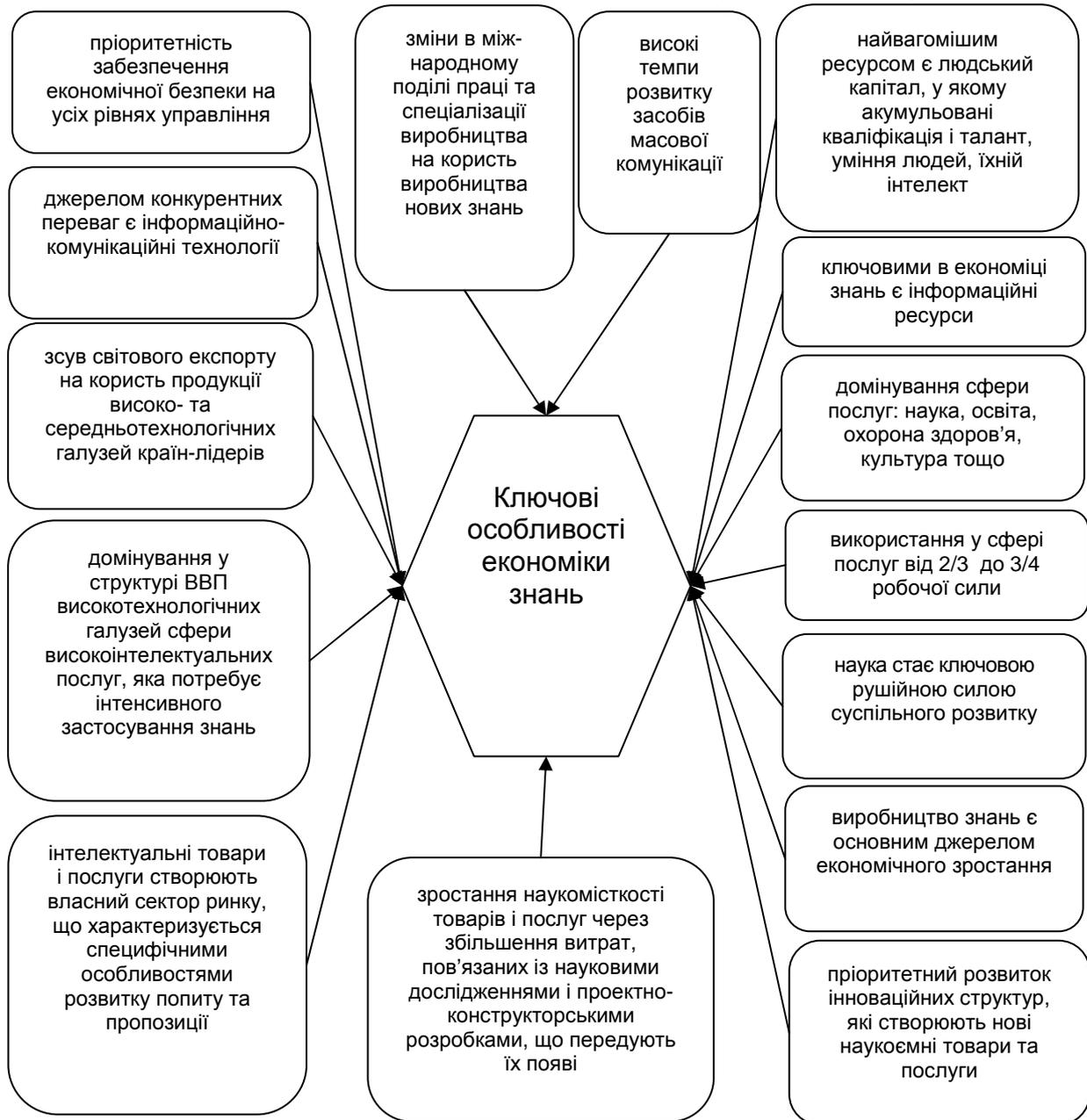


Рис. Узагальнена характеристика ключових ознак економіки знань

Досліджуючи теоретичну концепцію постіндустріального суспільства, економіка якого ґрунтується на широкому застосуванні наукового знання, ролі творчої особистості та інтелектуальних ресурсів нами були виділені наступні основні характеристики сучасного способу виробництва притаманні для розвинутих країн світу:

- надзвичайно швидкий темп у розвитку науки і техніки;

- для створення (вироблення) суспільного багатства знання та інформація стають вагомішими за матеріальні фактори;
- використання інформації та знань забезпечує зростання ефективності виробництва та збільшення суспільного продукту;
- у структурі суспільного виробництва збільшується питома вага високотехнологічного сектора;
- у складі виробленої продукції зростає частка доданої вартості за рахунок інтелектуальної складової;
- змінюється характер людської праці на користь творчої та інтелектуальної діяльності;
- основним фактором конкурентоспроможності економіки стає рівень її технологізації, а основним ресурсом добробуту кожної країни чи корпорації — творчий та інтелектуальний потенціал людини (працівника);
- відмінності між фірмами та країнами в сферах володіння інтелектуальними ресурсами зумовлюють нерівномірність розподілу суспільного багатства.

Побудова економіки, що базується на знаннях, в усьому світі визначається основним шляхом підвищення конкурентоспроможності країн, забезпечення нової якості життя населення. Здатність країни продукувати знання, зокрема наукові, їх упроваджувати й ефективно використовувати для досягнення цілей соціально-економічного розвитку стають у такій основними факторами, що забезпечують позитивну динаміку економічному розвитку поряд із традиційними джерелами – інвестиціями та людською працею.

Міжнародні дослідження щодо програмних засад побудови суспільства знань і економіки знань дозволяють узагальнити три основні напрямки суспільно-економічного реформування країн:

- створення мережевого суспільства (інформаційне суспільство) на базі інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ);
- стимулювання національної інноваційної системи на використання результатів національних досліджень і розробок;
- інвестування розвитку інтелектуальних людських ресурсів (національна система освіти і науки, реалізація концепції професійної освіти «упродовж життя», розвиток національного культурного різноманіття) [3].

На сьогодні всі високорозвинуті країни світу визнали пріоритетність розвитку науки і світи як гаранта просування в майбутнє, побудови конкурентної економіки, задоволення дедалі більших потреб людей. У відповідності до зазначеного, виникає і завдання щодо формування економіки знань в Україні, для того щоб вона змогла посісти відповідне місце у світовому економічному просторі, який уже функціонує за умов пріоритетності інформації та знань.

Висновки. Безперечним є фактом є те, що найважливішим фундаментальним ресурсом сучасного суспільного розвитку є знання. Розвинуті країни світу уже сьогодні використовуючи переваги нелімітованих ресурсів забезпечують посилення своїх конкурентних позицій у світовому економічному просторі. Ігнорування усіх цих процесів Україною, спричинить занепад національної економіки, зростання залежності від імпорту високотехнологічної продукції та фактичне виконання ролі постачальника природних та людських ресурсів.

Література

1. Гальчинський А. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти : наук. вид. / А. Гальчинський. — К. : Либідь, 2006. — 312 с.
2. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В. М. Геєць; НАН України; Ін-т екон. та прогнозує. НАН України. - К., 2009. — 864 с.

3. Економічна колекція // Економіка знань в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://economycollection.ru/category/category1/page/3>.
4. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів : монографія : у 2 ч. — Ч. 1 / за ред. В. М. Гейця, А. А. Мазаракі. - К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. — 389 с.
5. Україна у вимірі економіки знань / за ред. В. М. Гейця. - К. : Основа, 2006. – С. 36-37.
6. Управління персоналом в умовах економіки знань : моногр. / кол. авт.; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. К. Семів. – К. : УБС НБУ, 2011. – 406 с.
7. Чухно А. А. Твори : у 3 т. / НАН України, Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Наук.-дослід. фін. ін.-т при М-ві фін. України. — Т. 2: Інформаційна постіндустріальна економіка : теорія і практика. — К., 2006. — 512 с.
8. Штангрет А. М. Формування економіки знань в Україні : характеристика, оцінка та моделювання : моногр. / А. М. Штангрет. — Львів: Укр. акад. друкарства, 2011. — 248 с.
9. Bell D. Coming of Post-Industrial Society. New York, 1973. P. 160.

POLISH BUSINESS CULTURE

Стаття присвячена проблемі національної культури та ділової поведінки в Польщі. У статті розкрито загальні уявлення про способи дій, думки та відчуття поляків при вирішенні управлінських проблем. На основі аналізу літератури та багаторічних спостережень автора охарактеризовано особливості польської бізнес-культури.

Ключові слова: культура, національна культура, бізнес-культура, польська бізнес-культура, польська культура управління.

Статья посвящена проблеме национальной культуры и делового поведения в Польше. В статье раскрыты общие представления о способах действий, мысли и чувства поляков при решении управленческих проблем. На основе анализа литературы и многолетних наблюдений автора охарактеризованы особенности польского бизнес-культуры.

Ключевые слова: культура, национальная культура, бизнес-культура, польский бизнес-культура, польская культура управления.

This paper focuses on national culture and business behaviour in Poland. General ideas about the methods of actions, ideas and feelings of Poles at the decision of administrative problems are exposed in the article. Based on the analysis of literature and long-term observations of the author characterizes the features of the Polish business culture.

Keywords: culture, national culture, business culture, Polish business culture, Polish culture management.

1. Introduction

The culture is a complex and ambiguous phenomenon, thus it interests and inspires researchers of many different fields of science. In economics and business studies we use the issue of culture to explain various problems connected with human behaviour considered from perspectives such as consumption, entrepreneurship, investments, attitudes to work, etc. In management and business studies the term culture is used particularly to explain differences appearing in behaviours of organisation members which result in differences in their organisation business performance. Problems such as attitude to power and authority in an organisation, teamwork and inner-group relations, communication, attitudes to conflict, notion of changes, and many more are influenced by a set of values, norms and patterns of behaviour that characterise a certain group of people (in this case – members of a certain organisation). This is at the same time a way in which we have got used to defining the culture, i.e. as a set of values and other symbolic systems that are specific for a society (Kroeber and Kluckhohn, 1952). Such a definition must be regarded as one out of many, and is situated between very wide understanding of the culture as human civilisation and the very narrow sense of the refinement of the mind (music, art, literature, etc.). The culture understood as a set of values represents sociological perspective and expresses collective and learned aspects of it. As Hofstede stated, the culture is a software of the mind (Hofstede, 2003), which means that we are programmed to behave in a certain way through our experience with other members of our society.

The culture is complex, broad and multileveled. Among various layers of the culture (national, ethnic, religious, generational, etc.) particularly a national culture and an organisational culture are both important and useful as interpretative factors of organisational behaviour. And both refer to similar problems (values and norms influencing human behaviour) but on different levels: on the level of society (national level) or the level of an organisation. This paper focuses on national culture as a condition of business behaviour, especially in Poland.

A national culture has become an important topic in management science since 1980's, however its importance is still growing. Why? It would be a truism to answer that the world is becoming smaller and more international if it were not that we all really experience it in our day-to-day life. This 'internationalism' applies to our personal contacts, technologies we use, our travelling, economies and enterprises. The growth of global business leads to increased permeability in the traditional boundaries, which in turn leads to a growing diversity of participants – global transfer of work both in terms of the creation of new jobs and the global sourcing of certain parts of an individual's or unit's work.(Brewster et al., 2007). Thus, even on the level of SMEs businesspeople are very likely to meet and cooperate with representatives of different cultures. This is not surprising then that there is a close link between successful global business and cultural awareness and sensitivity (Lane et al., 2000).

Cultural differences can also pose significant barriers to implementation of a business venture or the use of modern management techniques or concepts. One may say that modern business provides us with the universal language of systems, structures, processes, etc. Indeed, students of business all over the world are taught with almost the same handbooks with unified contemporary management theories, models and solutions. However, all these issues are perceived and understood through a filter of a national culture (Trompenaars and Hampden-Turner, 2005). Thus, a specified technique or organisational solution may lead to completely different effects depending on a notion of this solution which is specific for members of a society. Although the cultural differences may not be visible and important on the surface or in a quick interaction, they deeply affect commitments, relationships, decision making, etc.

The idea of this article is to give a reader a very general insight (general due to a limited space of the publication) into the way how the Poles feel, think and act regarding main problems appearing in management. The characteristic of Polish business culture presented here is a result of many years' analysis and observations conducted by the author as well as her studies of literature on this subject.

The article consists of four parts. First, very briefly, the main concepts of cultural dimensions are presented to introduce the terms used in the next paragraph. The third paragraph then contains the characteristics of the Polish culture referring to the main areas of business behaviour. The fourth and the last part of this article concludes the whole with some consequences of the Polish culture to intricacies of management in Poland.

2. Dimensions of the culture

In fact all societies must struggle with the same problems, such as recognition of the good and the evil, the truth, love, family, social relationships, ambitions, power, etc. But the same problems may be solved in different ways in a society which leads to the origins of cultural differences (Mole, 2009). Most of culture models created to identify the main differences among groups and societies consist of dimensions referring to main problems appearing in the social context. As in this paper the culture is considered as a factor of business behaviour, only few models regarding this aspect will be presented further. Due to the limits of the paper's space only short and basic presentation of these models will be given. More details will be presented in a paragraph concerning the Polish culture.

One of the most popular models of cultural dimensions has been created by the Dutch researcher Geert Hofstede. His framework describes the culture on a basis of 4 variables (Hofstede, 2003):

- power distance (small to large) refers to the extent to which the less powerful members of organisations accept and expect that power is distributed unequally;
- individualism vs. collectivism is the degree to which individuals are integrated into groups and in return for protection given by a group are obliged to be loyal to the group;
- masculinity vs. femininity - the distribution of social and emotional roles between the genders which triggers domination of 'masculine' or 'feminine' values;
- uncertainty avoidance (weak to strong) which may be defined as a society's level of tolerance for uncertainty and ambiguity reflected e.g. in a number of rules and laws introduced in a society.

The basic four-elements model was extended later by M.H.Bond with a dimension of 'long-term orientation' (vs. short-term orientation) which describes society's time horizon.

The second model that is considered as very influential for behavioural analysis in business studies has been created by another Dutch researcher Fons Trompenaars. His framework consists of seven items (dimensions) (Trompenaars and Hampden-Turner, 2005):

- universalism vs. particularism – describes how people judge other people's behaviour: what is more important, rules or relationships;
- individualism vs. collectivism – the dimension very similar to Hofstede's one;
- neutral vs. emotional – refers to an extent to which people can display their emotions;
- specific vs. diffuse – expresses how separately people keep their private and working lives;
- achievement vs. ascription – the dimension refers to the question whether the status of an individual is given (by origin, religion, age, hierarchy) or results from his/her own performance;
- sequential vs. synchronic – the dimension describing how people deal with time; do they do one things at a time or do several things at once;
- internal vs. external control – refers to the degree to which humans are able to control their environment or are controlled by it.

The third model described here in the aim of further presentation of the Polish business culture origins from a work of R.R.Gesteland. He refers his framework particularly to problems which appear in intercultural negotiations and business meetings. Thus, in this model a culture may be described with following items (Gesteland, 2008):

- deal-focused vs. relationship-focused approach, which refers to a way and effort people make to create business relationships;
- egalitarian (informal) vs. hierarchical (formal) business behaviour, that, obviously, refers to attitudes towards hierarchy and status;
- monochronic vs. polychronic time behaviour – the dimension similar to the one presented in Trompenaar's framework;
- expressive vs. inexpressive behaviour.

Gesteland's model has been created under strong influence of Edward T.Hall concept presented in his significant book titled *The Silent Language*. E.T.Hall introduced to the anthropology and cross-cultural analysis concepts of (Hall and Hall, 1990):

- proxemics, i.e. man's use of space as a specialized elaboration of culture;
- polychronic vs. monochronic time;
- high-context vs. low-context culture; in a high-context culture many things are left unsaid and a message is hidden in a whole social context; in a low-context culture words are more important than other means of expression and a communicator needs to be very explicit.

The presentation made in this paragraph does not exhaust the full complexity of the cultural dimensions models. However, the choice was dictated by the need of explanation of the main terms used in the characteristic of the Polish business cultures in the following part of this article.

3. General characteristics of the Polish culture

From the multiplicity of problems which may be discussed under the title of 'Polish business culture' I have chosen the most visible aspects and patterns characterising a typical behaviour of Poles in a context of management, business meetings or organisational life.

The first problem refers to power and authority in an organisation. In most of Polish companies and institutions the power distance (PDI) is large. According to a survey conducted in Poland in accordance with Hofstede's methodology PDI is 72 which is significantly more than in countries such as these from Anglo-Saxon cluster (PDI 33), German cluster (PDI 27) or Scandinavian cluster (PDI 28) (Nasierowski and Mikula, 1998). At the same time Polish culture is considered as formal and hierarchical (Mole, 2009; Lewis, 2009) which in this case may be regarded as a kind of supplement and correlation to the large power distance.

Both dimensions are visible in Polish organisation through various symptoms. And so, as many observers state, centralisation of decision making is high. In many institutions every single decision must be made on the top of a hierarchy. As a result the process of decision making usually takes long. Centralisation and hierarchy are manifested and indicated by behavioural signals of one's status and positions in an organisation. Thus, at meetings or other gatherings the senior person (i.e. the oldest present in a room) is expected to dominate (Mole, 2009). Usually respect for authority is obeyed ostensibly, particularly employees located on lower positions in an organisational hierarchy try to show an attitude of servility. Such attitude may be, however, accompanied by inner suspiciousness and mistrust as a result of distinguishing between official and unofficial power ('we' and 'they' confrontation). That means that informal leaders or trade unions activists receive more authority than formal ones. This is a paradox that being individually suspicious of powerful people (e.g. managers) organisational members do not really feel the need for participation in decision making. As power distance is approved by the followers as much as by the leaders Polish managers do not feel the need to consult their decision neither (Hickson and Pugh, 2001).

Large power distance in Polish culture is manifested also by various privileges and attributes of status. Powerful people in an organisation have thus some special rights and rules, they have an access to distinguished, exceptional resources. University's organisational culture provides perfect examples of such phenomena. At our faculty, in a canteen there is a special 'lobby room' for staff members which is better furnished than the rest of this place. The staff members have special right to be served without queuing. Although the canteen does not employ any waiter or waitress the staff members setting in the 'lobby room' are served by the kitchen staff. The academic culture is peculiar and it seems that the power distance in it is even larger than on average in Poland but symptoms of authorities' privileges are met in the most of organisation. Distinguished parking places, toilets, better equipped offices to name just a few.

The large power distance and formality affect the process of interpersonal communication between people located on different positions in a hierarchy. There is considerable emotional barrier which usually makes subordinates unlikely to contradict or even to just approach their superiors. This is a superior who is expected to initiate the process of communication. This symptom is particularly distinctive in the academic culture of Polish universities. Students are rather passive during lectures; they consider a teacher

as the one who creates a content of a lecture and who directs a development of students. Even if they disagree with a teacher they will not express such disagreement. At the same time communication in Poland is formal which is manifested mainly with the importance of the polite titles 'pan' (for male) or 'pani' (for female) which should be used in addressing to interlocutors. It is necessarily to do so at least at the beginning of the relationship, however usually it may take time to start less formal communication. And there is the need for common decision about it, particularly for addressing each other by the first name without using the polite mode.

Communication process itself should be also considered as culturally influenced. Among various dimensions of culture particularly the distinction of high-context and low-context way of communicating is regarded as a very important factor of behaviour. Polish culture consists of a mixture of both, and appearance of one or another depends on a situation. In business situations such as meetings of business partners or negotiations, Poles tend to use low-context communication (Gesteland, 2008). It means that we say clearly what we think. If we do not want to sign a contract we will say it. However in personal (private) relationships typical style of communication is of high-context. The reason for this comes from the need for protection of harmony in these relations. Very good example has been presented by one of the Dutch students who conducted his internship at NCU. Once he was invited for a party by his Polish peers. They talked to him in the morning when he did not feel very well, thus he replied that probably he would not come due to his bad self-condition but anyway he would consider joining the party. In the evening the Dutch felt much better so was ready to go but no one called him anymore. The answer given in the morning meant actually refusing to his Polish friends. However for the Dutch who comes from very low-context culture this response literally expressed his approach.

High-context and low-context communication is very often connected with an approach which members of a culture have to making business relationships. High-context communication accompanies relationship-focused culture as it provides tools for creation of positive and harmonic personal relations, even in business. And on the other hand, low-context communication is symptomatic for deal-focused cultures. However, in particular cases these connections may be modified as it is in the case of the Polish culture. It has been explained in the previous paragraph that in personal relationship Poles protect good climate through high-context communication. Surprisingly, even though communication in business situations is usually low-context in Poland, Polish businesspeople appreciate personal relationships with their business partners. Although while talking about a deal they use an explicit communication style, other norms of behaviour express their willingness for establishing strong relationships, based on mutual trust. Thus, for example, they spend much time on meals and parties aimed to entertaining their business partners. Such an attitude may be regarded also as connected with Polish hospitality. Polish business people do efforts to make really personally based relationships. As a result, generally, 'who you know' counts in business in Poland. Many matters are conducted through networks of personal contacts (Gesteland, 2008; Mole, 2009).

The tendency to build strong personal relationships applies also to work environment, i.e. to work-teams created within an organisation. Such teams are usually characterised by mutual trust and positive interpersonal contacts. Members these teams are loyal to other members, obey group norms and even may favour a group interest over an individual one. These norms and patterns of behaviour may lead to a conclusion that Polish culture is collectivistic, however it would not be the whole truth. The Polish culture is full of paradoxes and in this case it must be regarded that Poles also behave according to individualistic values. Thus, usually an individual interest prevails, Poles like to express that they have opinions different than others, and suburbia of Polish cities are built with various styles (every building is different manifesting individuality of an owner).

Collectivistic nature of Poles occurs then only in some groups, when their members actually manage to create strong relations. In fact, IDV (the index of individualism) in Poland is between 56 (Nasierowski and Mikula, 1998) and 60 (www.geert-hofstede.com) and as such indicates 'low' individualism of Polish culture.

In every business culture before starting to talk about business partners have small chats to 'warm up', get to know each other and create good atmosphere. It is worth knowing then, which topics may be the most appropriate for that purpose. Poles, as each nation, are very proud, thus every statement giving compliments to Polish achievements (e.g. Solidarity movement and the stake to the collapse of communism), Polish landscape or famous and successful people will be appropriate. While talking about the Polish pride it is necessarily to mention about peculiar combination of it and the inferiority complex, which is peculiar for Poles. Although very proud, simultaneously Poles often express their disbelief in own abilities and worth. To give an example, at the university we hear sometimes that foreign students studying in Poland are asked by their Polish peers why they have selected Poland instead of other country, which is to say: other countries are better than Poland. However, at the same time any statement saying that in Poland something is wrong or not as it should be, will lead to a rather hostile reaction.

The problem of conversation topics as a part of business relationships leads to an issue of humour, particularly during a business meeting. Although humour may be treated as a very good tool for 'breaking the ice' and creation of good atmosphere, members of some cultures consider business as a serious matter thus from their perspective humour is not appropriate in this kind of social relationships. This is the case of Japanese culture. When they listen to e.g. an American presenting his propositions, and the Americans always start their presentations with jokes or funny anecdotes, a Japanese interpreter may say: 'now the American is telling a joke, when he finishes we start to laugh' (Ferraro, 2002). Apart of the adequacy of humour in business situations, jokes and anecdotes are risky as they usually refer to context of a particular culture. And as a result things which are funny for us may be completely not funny for others or even considered as rude or insulting. Many jokes express real fears, anxieties, or in contradiction sources of pride of a nation. It is in Polish culture. The Polish business culture is also rather 'serious' which means in this particular case that Polish business people are unlikely to introduce much humour in their presentations or formal conversation. However, if their partners joke it shouldn't create any problems for mutual relations or understanding. On their side, Polish business people prefer rather 'hard' data like facts and figures. They use them in their own presentations and expect the same from others. (Gesteland, 2008)

A culture may be discovered through a language (peculiar sayings, proverbs, etc.) of its members as a language is like a mirror for values, attitudes or habits. Thus, Polish hospitality mentioned before in the context of building relationships in business is expressed through a proverb: 'a guest in a house, a god in a house'. Other examples that I would like to give in this article refer to another sphere of business behaviours which are goal setting and aiming for objectives. The first one is 'słomianyzapał' or 'słomianyogień' which is relatively difficult to translate. A very direct translation is 'straw enthusiasm' or 'straw fire' (can be expressed with the English 'a flash in the pan') and its meaning is connected with rapidly emerging enthusiasm which also quickly passes (like a fire in a haystack). It seems that this phrase illustrates well a very frequent attitude of Poles. We are usually very enthusiastic about new ideas, full of energy and hope for future results. However, as these results usually are possible to achieve in longer time perspective, we quickly lose our patience and temper. This is best exemplified by one of the Polish charity organisations – 'The Great Orchestra of Christmas Charity' (Wielka Orkiestra Świątecznej Pomocy). This organisation is the most successful charity of all in Poland. It seems that the reason for this is connected with a fact that they operate (i.e. collect money from citizens) only one day per year. It is always the second Sunday of

January when its volunteers appear in streets in every town and every village and ask people for supporting their current goal (each year they collect money for different purpose connected with health care). The organisation is the most efficient and successful in terms of amount of money they are able to collect. It seems that they manage to achieve this because they perfectly adopt to Polish nature expressed through 'straw fire' – people see the result (amount of money collected) on the same day in the evening.

Concerning goal setting it is also necessary to refer to a particular kind of ambitions which characterize Poles. Probably due to the Polish inferiority complex mentioned before we have very high ambitions. It is manifested in several different ways. A very peculiar one is that Poles try to get to the highest mountains, the deepest holes or the farthest points. That is why among famous Poles we have many mountaineers and explorers whose achievements were connected with being the first in the world in a certain place (e.g. a mountain). I have realised that characteristic of the Polish culture when I was in the north of Norway. I decided to visit the Nord Cap which is considered to be the furthest point in northern Europe. It happened in September, out of tourist season thus there were very few visitors but all of them were from Poland.

Polish ambitions related to work are, in contradiction, rather materialistic (Hickson and Pugh, 2001). It means that somebody's career and success is considered in terms of money and goods he or she can buy. It may be said, in quite an exaggerated way, that an ambition of an average Polish citizen is to have a bigger house and more expensive car than a neighbour has. Such materialism may be a consequence of the Polish history and particularly a time of communism. A generation which is in power now is a generation born in 1960' and 1970'. These people still remember the time of permanent crises of the central planned economy when everyone had the same (usually not much). They (as well as the author of this article) were kids then and associated communism not with violation of individual freedom and human rights but with a lack of basic goods, queuing for everything and dreaming for toys. When a transformation into the market economy occurred these people realised that they their work has a direct connection with material effects and that they may change their situation and erase bad memories from the period of shortcomings. That is why contemporary Poles are often workaholics.

The way how members of the Polish culture pursue to different aims is described, among others, by a saying 'dobra, dobra', which means 'OK, OK' or 'easy, easy'. I have realised that this saying is very often used by Poles when I spoke to a Frenchman who had spent some time in Poland. He adopted very few Polish phrases but 'dobra, dobra' was among them. Thus, it seems to manifest Polish attitude to most of problems: 'do not worry, everything will be all right!' Indeed, Poles have a tendency to underestimate or minimize problems. It would be regarded as rather dangerous mixture if we took into account the ambitions of 'getting into furthest point' described above. However, 'dobra, dobra' phrase contains also another meaning: Polish resourcefulness. It is also expressed through a word 'kombinować' which is almost impossible to translate into English (and probably to other languages) with one word or phrase. It means an attitude of finding a solution in every circumstances; avoiding obstacles, creativity, smartness, being a dodger.

And finally, in the context of setting goals but also regarding attitudes to time, it should be stated that the Polish culture is polychronic and short-time oriented (Gesteland, 2008; Lewis, 2009). Short-time orientation is expressed through the phrase 'straw fire'. Poles are impatient in waiting for results of their activities but also are rather future-oriented (they do not look back to bigger extent). On the other hand, polychronism of the Polish culture implies that on average Poles are late 10-15 minutes for their meetings and these meetings may take longer than it is expected.

Regarding the time, as the last item in these short characteristics, I would like to underline a norm which also may cause some problems in intercultural co-operation: dinning times. What is different from many other cultures is that in Poland we do not have

a lunch break. The main meal (lunch) is served around 4-5 PM. And in the evening we have something small. The problem which may occur in cross-cultural environment is that foreign visitors in Poland may be hungry at 12-1 PM (if they are used to eating at such time) and on the other hand may be astonished that their Polish partners do not want to eat much during dinner organised late in an evening.

4. Consequences of Polish culture for management

Many consequences of the Polish business culture have been already indicated. Attitudes to authority lead in Poland to centralisation, long decisional process, barriers for communication, etc. Norms and rules of communication influence the way how people make business relationships. Time-orientation and ambitions create environment for goal setting and pursuing. Dimensions of national culture, as it has been stated earlier, determine also the possibilities for implementation of 'universal' management tools or concepts. Thus, for example, in the research projects conducted at our faculty we considered Polish culture as a factor influencing following management concepts:

- competitiveness and building of competitive advantages by Polish companies; they focus on short-time oriented strategies (Stankiewicz, 2002);
- a process of knowledge management in Polish companies; in this case preferences for 'hard data', hierarchical dependency in organisations and relying on team-based personal relationships appeared as the most significant (Stankiewicz, 2006);
- Positive Organisational Scholarship; among various problems the lack of trust between people located on different positions in an organisational structure create an organisational climate limiting positive relations in organisations (Stankiewicz, 2010).

There is no doubt that a national culture creates specific conditions for behaviours which are important for management. However, an outsider through an observation or reading appropriate publications may receive only a superficial insight into a foreign culture. Nevertheless I hope that I managed to give at least very general knowledge about the main Polish values and norms which will make a reader resistant to surprises caused by his or her Polish business partners.

References:

1. Brewster Ch., Sparrow P., Vernon, G. (2007) *International Human Resource Management*, Chartered Institute of Personnel and Development, London.
2. Ferraro, G.P. (2002) *The Cultural Dimension of International Business*, Pearson Prentice Hall, New Jersey.
3. Gesteland, R.R. (2008) *Cross-Cultural Business Behavior. Negotiating, Selling, Sourcing and Managing Across Cultures*, Copenhagen Business School Press.
4. Hall, E.T., Hall, M.R. (1990) *Understanding Cultural Differences. German, French and Americans*, Intercultural Press, Inc.
5. Hickson, D.J., Pugh, D.S. (2001) *Management Worldwide. Distinctive Styles Amid Globalisation*, Penguin Books.
6. Hofstede, G. (2003) *Cultures and Organizations: Software of the Mind*, Profile Books, London.
7. Kroeber, A.L., Kluckhohn, C.K.M. (1952) *Culture*, Meridian Books, New York.
8. Lane, H.W., DiStefano, J.J., Maznevski, M.L. (2000) *International Management Behavior*, Blackwell Publishers Inc.
9. Lewis, R.D. (2009) *When Cultures Collide. Leading Across Cultures*, Nicholas Brearley International, London.
10. Mole, J. (2009) *Mind Your Manners. Managing Business Cultures in the New Global Europe*, Nicholas Brearley International.

11. Nasierowski, W., Mikula, B. (1998), "Culture Dimensions of Polish Managers: Hofstede's Indices", *Organization Studies*, 19/3.
12. Stankiewicz, M.J. (ed.) (2010) *Pozytywny Potencjał Organizacji. Wstęp do użytecznej teorii zarządzania*, Dom Organizatora TNOiK, Toruń.
13. Stankiewicz, M.J. (ed.) (2006) *Zarządzanie wiedzą jako kluczowy czynnik międzynarodowej konkurencyjności przedsiębiorstwa*, Dom Organizatora TNOiK, Toruń.
14. Stankiewicz, M.J. (ed.) (2002) *Determinanty konkurencyjności polskich przedsiębiorstw. Sposoby i warunki umacniania konkurencyjności przedsiębiorstw w perspektywie globalizacji gospodarki*, Dom Organizatora TNOiK, Toruń.
15. Trompenaars F., Hampden-Turner, Ch. (2005) *Riding the Waves of Culture. Understanding Cultural Diversity in Business*, Nicholas Brealey Publishing, London.

INTRODUCTION TO BRAND – HOW TO BUILD PEOPLE TRUST AND LOYALTY

У статті розглянуто поняття «бренд» та визначено його рівні. Розкрито функції бренду, види ризиків пов'язаних з вибором бренду та види споживчих брендів відносин. Обґрунтовано цінність бренду для клієнта та фірми.

Ключові слова: бренд, управління брендом, рівні бренду, функції бренду, імідж бренду, довіра споживачів.

В статье рассмотрено понятие «бренд» и определены его уровни. Раскрыты функции бренда, виды рисков связанных с выбором бренда и виды потребительских брендовых отношений. Обоснована ценность бренда для клиента и фирмы.

Ключевые слова: бренд, управление брендом, уровне бренда, функции бренда, имидж бренда, доверие потребителей.

The paper considers the concept of "brand" and set its level. Reveals features the brand, types of risks associated with the choice of brand and type of consumer brand relationships. Proved the value of the brand to the customer and the company.

Keywords: brand, brand management, brand level, features a brand, brand image, consumer trust.

1. Understanding the brand

Generally every consumer knows what the brand is. Every day we meet the hundreds of brands for example during the way to work, shopping, of course on television but also when we see other people. The clothes they wear, beverages they drink, cars they drive, computers and mobiles they use etc. On every step we are receivers of messages the brands send. But why are some of them meaningless while some of them can strongly influence on our choices? What makes we trust some brands without the earlier experiences or buy more expensive product when in the same time the cheaper one is available.

What is the secret of enormous values of the best brands in the world? This question bothers many managers, heads of companies which want to build their brands, achieve the same success. The answer is not simple. To understand this phenomenon we first need to specify what exactly brand is.

There are a lot of brand definitions and even more ways of interpretation. The most popular one was created in the 60th of XX century by American Marketing Association. AMA defined brand as a "name, term, sign, symbol or design, or a combination of them intended to identify the goods and services of one seller or group of sellers and to differentiate them from those of the competitors" [1, p.248]. It concentrate on the oldest brand function – marking the product origin or owner in order to protection against imitation. Manufacturers wanted to indicate their products to give the customers the guarantee of authenticity. Nowadays this approach is insufficient because brands plays much more roles then formerly and it shouldn't be reduced only to the trademark as a legal instrument. Brand is not only the name or logo defended against counterfeiting but it gives the product meaning and defines its identity. That's why we need to looking for modern definition, which reflect the full brand concept.

One of the world's largest brand consulting company, Interbrand define brand as "a mixture of attributes, tangible and intangible, symbolized in a trademark, which, if managed properly, creates value and influence" [2]. This description seems to contain

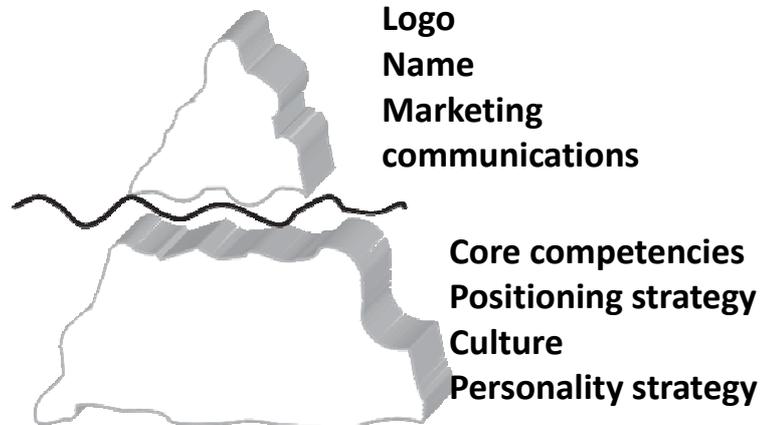
everything important aspects. It highlight not only material but also symbolic elements, which creates emotional relationships. And it also point out that if we want to have a powerful brand, we have to manage it to became strong.

From the same reasons Chernatony and McDonald concentrate only on strong brand. “A successful brand is an intangible product, service, person or place, augmented in such a way that the buyer or user perceives relevant, unique added values which match their needs most closely. Furthermore, its success results from being able to sustain these added values in the face of competition” [3, p.25]. In addition, they have recognized brand as more than abunchof functional and emotional values-as element which integrate all stakeholders with the company. Through well-conceived and effectively managed brands, firms are able to build favourable reputations which enhance the confidence of staff, buyers and users.

These new brand functions show that it is very capacious entity perfectly reflected in the “brand iceberg” presented in Figure 1.This metaphor allows us to understand that, just the same as in the case of a real iceberg, only 15% is a visible part (above the water) while the vast majority – about 85% is invisible (below the water level), according to customer visibility [4, p.25]. But unfortunately people often think first about the visible part of brands (the name, logo or packaging), rather than the unseen value-adding processes inside the organization that give brands their competitive advantages.

To ensure consumersatisfaction company have to use the core competencies to produce the brand, with most suitable for buyers functional values. Externally these functional values are central to the positioning strategy. Likewise, inside the organization the emotional values are shaped by the organization’s culture. Externally these emotional values are communicated to evoke a personality reflecting these values, to match consumer needs most closely.

Figure 1. The Brand Iceberg



Source:L. de Chernatony, *From brand vision to brand evaluation: The Strategic Process of Growing and Strengthening Brands*, Third edition, Butterworth-Heinemann, Oxford 2010, p.25.

Another words, if a company treats a brand only as a name or logo, it misses the point of branding. The challenge in brandingis to develop a deep set of meanings for the brand. Perhaps the most distinctive skill of professional marketers is their ability to create, maintain, protect, and enhance brands [5, pp.444, 445].

Generally we can distinguish three perspectives of brand interpretation: input perspective, output perspective and time perspective. The different ways of brand understanding according to each perspective presents the Table 1.

Table 1.Spectrum of Brand Interpretations

Input perspective	Output perspective	Time perspective
Logo	Image	Unbranded commodities
Legal instrument	Relationship	References

Company Shorthand Risk reducer Positioning Personality Cluster of values Vision Adding value Identity		Personality Icon Brand as company Brand as policy
---	--	--

Source: Adapted from L. de Chernatony, op.cit., p. 30-32 and M. Goodyear, *Divided by a common language*, "Journal of the Market Research Society" 1996, No 38, p. 110-122.

The input perspective is the brand builder point of view, the output perspective includes the customers' perceptions and the time perspective is brand evolution as a continuum of consumerisation, which characterizes the degree of dialogue between marketers and consumers.

So many diverse types of understanding the brand frequently cause confusion. As a result of the different backgrounds of staff, their experience, seniority and their perceptual processes, it is likely that within the organization there are different interpretations of the organization's brands. That's why it is very important in brand team to determine what exactly we mean.

2. Brand construction

Because of brand is very capacious entity includes tangible and intangible factors [6]:

- **tangible factors** - functional elements, otherwise known as, real, utilitarian - size, weight, wear resistance, the ability to use to specific purpose, performance, reliability - include company's visual and verbal style (e.g. name, logotype, packaging, design, colour, sound), along with any marketing materials you create, such as business cards, brochures, web sites, and blogs;

- **intangible factors** - virtual, invisible, symbolic, causing emotions, affecting consumers' views and ideas to meet the wider social needs of buyers - include the specific niche company serve, methods of conducting business, offered services, along with company mission and values.

It is easy to infer that the tangible area in case of strong brands is only way of communicating the intangible sphere. This last one creates the unique value for customers and, although sometimes it is difficult to explain, raises confidence. But without both of them brand couldn't play so many important roles, which will be discussed later in this article.

Figure 2. shows the interesting approach to the brand construction. According to this model brand consists of four levels [7]:

- **Generic product** - the most basic level, showing only functional aspects of the products; the commodity form that meets the buyer's or user's basic needs. This is the easiest aspect for competitors to copy and consequently successful brands have added values over and above this at the expected level.

- **Expected level** – the commodity is value engineered to satisfy a specific target's minimum purchase conditions, such as functional capabilities, availability, pricing, etc. As more buyers enter the market and as repeat buying occurs, the brand would evolve through a better matching of resources to meet customers' needs (e.g. enhanced customer service).

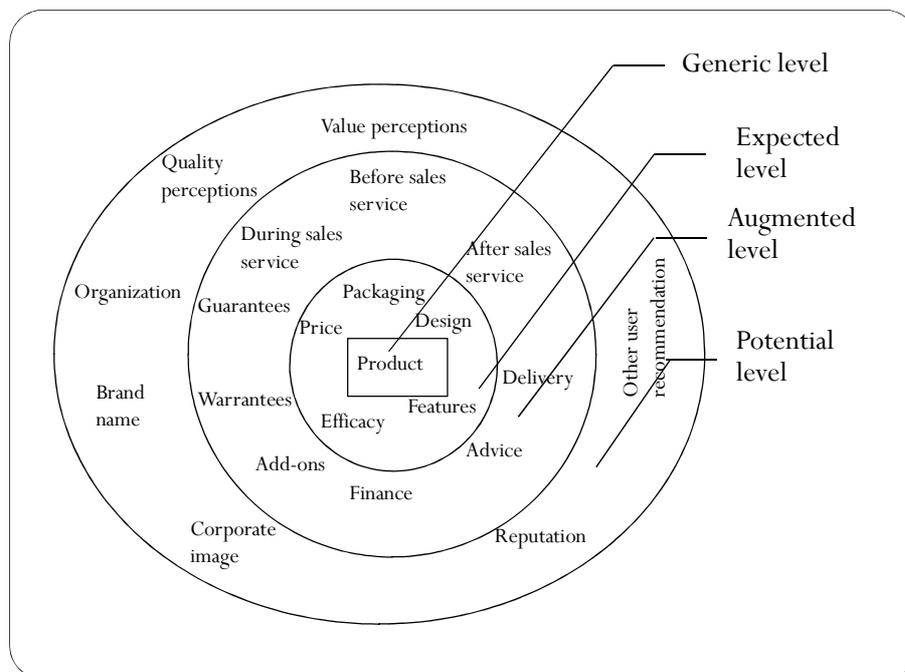
- **Augmented level** - with increased experience, buyers and users become more sophisticated, so the brand would need to be augmented in more refined ways, with added values satisfying non-functional (e.g. emotional) as well as functional needs. For example, promotions might be directed to the user's peer group to reinforce his or her social standing through ownership of the brand.

- **Potential level-** With even more experience of the brand, and therefore with a greater tendency to be more critical, it is only creativity that limits the extent to which the brand can mature to the potential level. Experienced consumers recognize that competing items are often similar in terms of product formulation and that brand owners are no longer focusing only on rational functional issues, but are addressing the potential level of brands.

Based on this concept, it can be concluded that the most effective branding strategy is adding value to the product through elements from the extended and potential levels. They are the most important factors of branded product, because all the new and unique favorable physical characteristics, sooner or later are imitated by competitors. At the same time expenses incurred to produce the benefits on the potential and augmented levels are only 20-30% of the total costs of production and sales, while in 70-80% determine the purchase decision made by consumers.

The difference between the brand and ordinary products is added value. Very often this added value means the emotional values, which can be difficult to articulate, but make that the substitutes are not acceptable to the consumer. All functional differences between brands become increasingly marginal, and the rapid advances in technology makes keeping them short-lived. In contrast to immaterial elements of brand, which are more likely to distinguish, because the metaphorical and verbal communications are more diverse than physical characteristics [8, p.62].

Figure 2. Four levels of brand



Source: Adapted from L. de Chernatony, M. H. B. McDonald, *Creating Powerful Brands*, Butterworth-Heinemann, Oxford 1994, p. 5.

So the most important feature determining the success of a strong brand, is a kind of individualism, the whole of its unique features. The cluster of benefits offered by that brand, creates its identity, which differentiates it from other brands.

Brand identity is the set of brand associations that the brand strategist aspires to create or maintain [9, p.43]. A useful conceptualization of brand identity was provided by Kapferer. His hexagonal identity prism helps explain the essential differences between competing brands, and is shown in Figure 3.

The six dimensions of this prism enable managers to create and assess the differentiating features of a brand. These are:

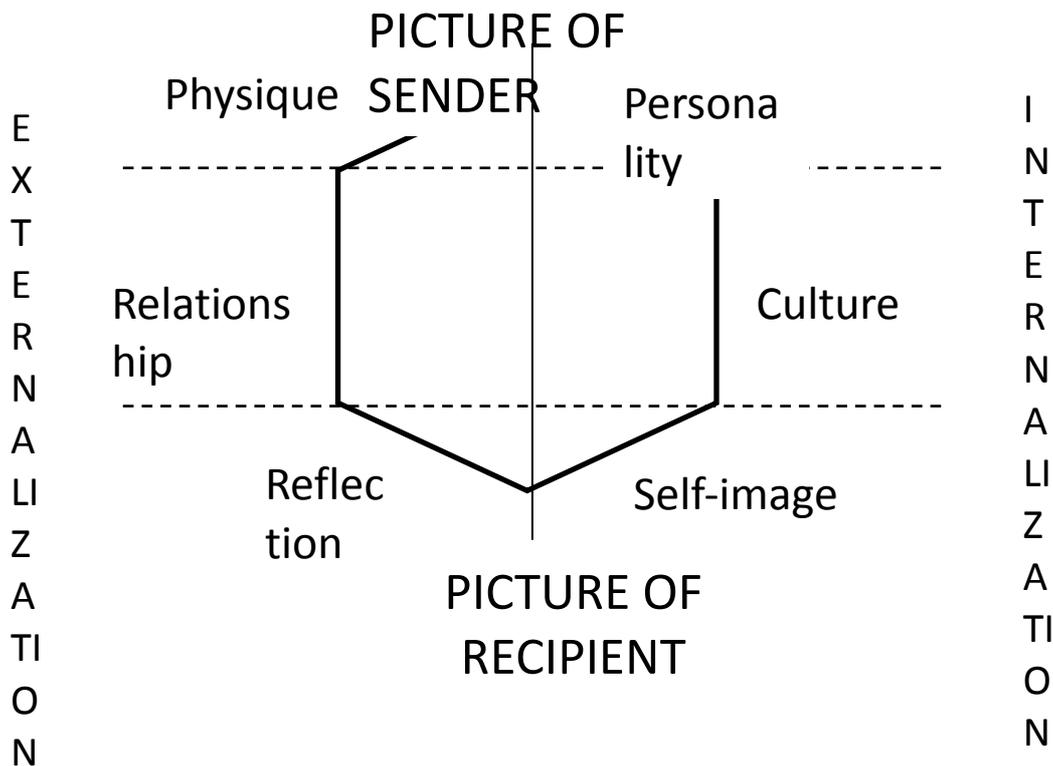
- Physique – product features, symbols and attributes;

- Personality – character and attitude
- Relationship – beliefs and association;
- Culture – set of values;
- Reflection – customer’s view of the brand;
- Self-Image – internal mirror of customer as user of brand.

Physique relates to the tactile features of the brand, that are recognized by consumers’ senses. It is the easiest element of brand identity, but the other are more complicated.

Brand Personality is a set of human characteristics associated with a brand, for example gender, age, socio-economic class, psychographic, emotional characteristics etc. Personality is how the brand behaves. The attribution of human personality traits (like seriousness, warmth, imagination, etc.) to a brand is a way to achieve differentiation. Usually done through long-term advertising and appropriate packaging and graphics. These traits inform brand behavior through both prepared communication and through the people who represent the brand - its employees. Brand Personality, like human personality, is both distinctive and enduring. Both are built over a period of time. Refers to the outcome of all the consumer’s experiences with the brand. In other words, the brand’s personality is the weighted average of previous impressions. In consumer’s mind, these impressions merge to form an overall concept of what to expect from brand.

Figure 3. Brand Identity Prism



Source: J. N. Kapferer, *The new strategic brand management: creating and sustaining brand equity long term*, Kogan Page, Third Edition, London 2004, s. 107.

Research showed that Polish consumers don't have difficulties to imagine brand-named product as a person. In their associations general brand is [10, p.9]:

- attractive, beautiful - 37%;
- nice - 17%;
- elegant, beautifully dressed -16%;
- neat, clean - 11%;
- healthy, strong - 9%;
- richlydressed- 8%;

- proud, haughty– 8%;
- gentleman – 3%;
- perfumed – 3%;
- trendy, modern – 2%.

It is worth to note that all these features were mentioned spontaneously by respondents, without the list or suggestions.

Each brand comes from a unique culture. Brand culture is the transition from commodity to brand requires to equip the basic offer within the values, which the company, including staff, at each step will seek to strengthen. Brand culture gives meaning to brand products and consumers' behaviors. It indicates the value system and a source of inspiration and energy for the brand. It is also a place of origin, tradition and the principles functioning in the company. Culture is a set of shared assumptions and understandings about organizational functioning [11, p.5].

Culture is a set of important and enduring beliefs or ideals shared by the members of a culture about what is good or desirable and what is not. Values exert major influence on the behavior of an individual and serve as broad guidelines in all situations. Values can be defined as those things that are important to or valued by someone. For brand managers very important is to understand what values are particularly important to their target market, then ensuring that they are able to deliver these. If some staff do not believe in these values, this will show in their behaviour and consumers will change to another brand.

Next part of brand identity are relationships. Thanks to the relationships with customers the brand can be successful. Relationships enable a non-material exchange between people through or with the participation of brands. These specific relationships are analogous to human relationships. Consumers simply feel the same feelings for brands as for humans, because the range of these feelings is extremely broad.

We can distinguish the following types of consumer-brand relationships [12]:

- Arranged Marriages - Non-voluntary union imposed by preferences of third party. Intended for long-term, exclusive commitment, although at low levels of affective attachment. Consumer plays subordinate role. (e.g. The acceptance by the wife a brand of toothpaste, which uses her husband)

- Casual friends/buddies - friendships low in affect and intimacy; characterised by infrequent or sporadic engagement, and few expectations for reciprocity or reward. (e.g. household cleaning products)

- Marriages of Convenience - long-term, committed relationship precipitated by environmental influence versus deliberate choice (e.g. Choosing the shop because of the location)

- Committed Partnerships - long-term, voluntarily imposed; socially supported union high in love, intimacy, trust, and a commitment to stay together despite adverse circumstances. Adherence to exclusivity rules expected (e.g. The ratio of men to sports cars)

- Best Friendships - voluntary union based on reciprocity principle, the endurance of which is ensured through the continued provision of positive rewards. Characterised by revelation of true self, honesty, and intimacy (e.g. Products for hobby, such as sports equipment).

- Compartmentalised Friendships - highly specialised, situation ally confined, enduring friendships characterized by lower intimacy than other friendship forms but higher socio-emotional rewards and interdependence. Easy entry and exit attained (e.g. cheap cosmetics).

- Kinships - long-term, non-voluntary union with lineage ties (e.g. inherited habits as to brands, such as medications kept in the home medicine cabinet).

- Courtships – interim relationship starts on the road to committed partnership contract (eg. nappies, wipes).

- Dependencies - obsessive, highly emotional, selfish attractions cemented by feeling that the other is irreplaceable. High tolerance of other's transgressions results (e.g. Long lasting relationship with the brand of skin care).

- Flings - Short-term, time-bounded engagements of high emotional reward, but devoid of commitment and reciprocity demands (e.g. The best holiday in life, samples of products).

- Secret Affairs - highly emotive, privately held relationship considered risky if exposed to others (e.g. all kinds of pleasures, such as branded lingerie).

- Enslavements - no voluntary union governed entirely by desires of the relationship partner. Involves negative feelings but persists because of circumstances.(e.g. using the telephone company because there is only one on the market).

Furthermore brand provides a basis for the customer reflecting externally something about themselves to their peers through owning the brand. An external intangible facet reflecting the customer as he or she wishes to be seen as a result of using a brand. So called: the target outward's mirror. Brand enables the external reflection by communicating certain information about the brand user. But we must remember, that this is not the image of the target customer. Brands are used for the display of identification with a particular reference group or social status. Using the brand facilitate the transmission and determine the consumer's identity. By purchasing certain brand the consumer stresses his place in the social hierarchy.

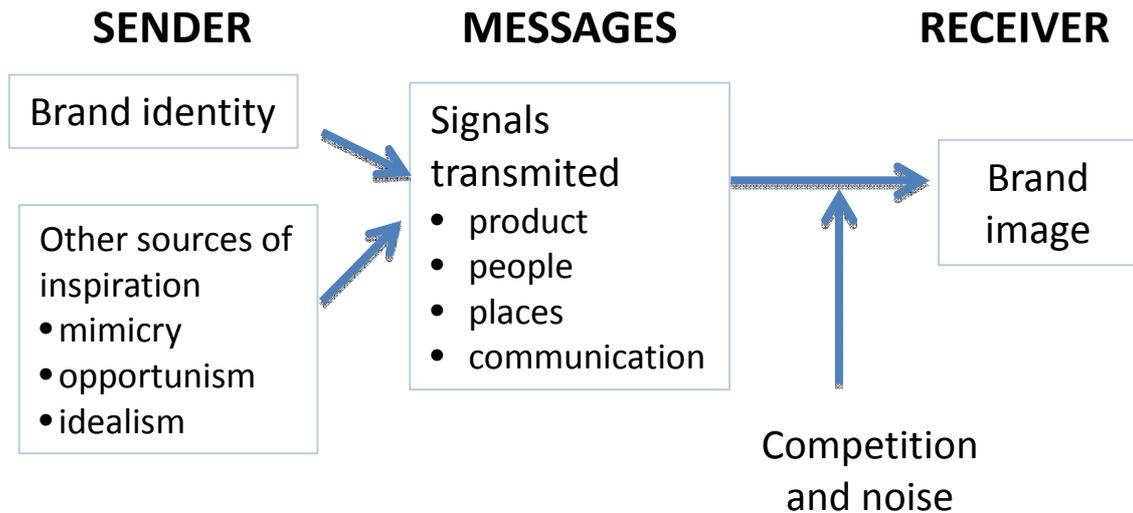
The last component of brand identity is self-image. An internal intangible facet reflecting the customer attitude towards the brand. These inner thoughts connect personal inner relationship with the brand. So called: the target internal mirror. The brand allows the user to become aware of some important information about himself. For example self-esteem when you use some cosmetics or time to relax over your favourite brand of coffee or tea.

The Kapferer's hexagon of brand identity shows that all these elements(sides of the hexagon) are linked and form a coherent structure. The physique and personality help the sender express purpose of the brand. Where as reflection and self-image allow to specify the recipient of this message, who is also included to be and identity. The two other elements: relationships and culture fill the gap between the sender and the recipient. The brand identity prism has also a vertical division. Left part- physique, relationships, and reflection - are social visible elements giving the brand its outer expression. While the right half- personality, culture and self-image-constitute the internal expression of the brand, its true meaning and character [13].

Brand identity is important part of brand building process so it shouldn't be replaced with brand image. The first one is the outward expression of the brand, including its name and visual appearance. The brand's identity is its fundamental means of consumer recognition and symbolizes the brand's differentiation from competitors. Is on the sender's side. While brand image is the customer's network of associations and the brand perception. Is on the receiver's side. The image refers to the way in which certain groups of people decode all of the signals emanating from the products, services and communication covered by the brand. As shown in Figure 4. an image is a synthesis made by the public of all the various brand messages, e.g. brand name, visual symbols, products, advertisements, sponsoring, patronage, articles. An image results from decoding a message, extracting meaning, interpreting signs.

In Figure 3. we can see that not all these signs come from brand identity but also some extraneous factors speak in the brand's name and thus produce meaning, however disconnected they may actually be from it. Since brand identity has now been recognised as the prevailing concept, these three potential communication glitches can be prevented.

Figure 4. Brand identity and brand image



Source: J. N. Kapferer, *The new strategic brand management: creating and sustaining brand equity long term*, Kogan Page, Third Edition, London 2004, p. 98.

3. The importance of brand

On an average day consumers are exposed to 6000 advertisements and, each year, to more than 25 000 new products. Brands offer customers a means to choose and enable recognition within cluttered markets. In such a world, brands take away the confusion, help consumers cut through the proliferation of choices available in every product and service category. A brand is about confidence and security. There is no doubt that customers perceive the importance of a strong brand [14, pp. 5, 6]:

- 72 percent of customers say they will pay a 20 percent premium for their brand of choice, relative to the closest competitive brand. 50 percent of customers will pay a 25 percent premium. 40 percent of customers will pay up to a 30 percent premium;
- 25 percent of customers state that price does not matter if they are buying a brand that owns their loyalty;
- Over 70 percent of customers want to use a brand to guide their purchase decision and over 50 percent of purchases are actually brand driven;
- peer recommendation influences almost 30 percent of all purchases made today, so a good experience by one customer with your brand may influence another's purchase decision;
- More than 50 percent of consumers believe a strong brand allows for more successful new product introductions and they are more willing to try a new product from a preferred brand because of the implied endorsement.

Nowadays brands play a lot of useful roles. Table 2. presents these functions together with the description of the consumer benefits.

Table 2. The function of the brand for the customer

Function	Consumer benefit
Identification	To be clearly seen, to make sense of the offer, to quickly identify the sought-after products.
Practicality	To allow savings of time and energy through identical repurchasing and loyalty.
Guarantee	To be sure of finding the same quality no matter where or when you buy the product or service.
Optimisation	To be sure of buying the best product in its category, the best performer for a particular purpose.

Badge (symbol)	To have confirmation of your self-image or the image that you present to others.
Continuity	Satisfaction created by a relationship of familiarity and intimacy with the brand that you have been consuming for years.
Hedonistic	Enchantment linked to the attractiveness of the brand, to its logo, to its communication and its experiential rewards.
Ethical	Satisfaction linked to the responsible behaviour of the brand in its relationship with society (ecology, employment, citizenship, advertising which doesn't shock).

Source: J. N. Kapferer, *op. cit.*, p. 23.

Brands also reduce perceived risk, and exist as soon as there is perceived risk [13, p 20]. Once the risk perceived by the buyer disappears, the brand no longer has any benefit. It is only a name on a product, and it ceases to be a choice cue, a guide or a source of added value. Table 3. provides the operational definitions of five types of perceived risk.

The perceived risk is greater if the unit price is higher or the repercussions of a bad choice are more severe. Thus the purchase of durable goods is a long-term commitment. On top of this, because humans are social animals, we judge ourselves on certain choices that we make and this explains why a large part of our social identity is built around the logos and the brands that we wear.

Table 3. Types of perceived risk

Type of perceived risks	Operational definition
Financial risk	What are the chances that you stand to lose money if you try an unfamiliar brand of _____ ?
Performance risk	What is the likelihood that there will be something wrong with an unfamiliar brand of _____?
Psychological risk	What are the chances that an unfamiliar brand of _____ will not fit in well with your self-image or self-concept?
Social risk	What are the chances that an unfamiliar brand of _____ will affect the way others think of you?
Physical risk	What are the chances that an unfamiliar brand of _____ may not be safe?

Source: J. Jacoby, L.B. Kaplan, *The components of perceived risk*, Proceedings of the Third Annual Conference, 1972, Association for Consumer Research, p. 382–393.

The concept of brand equity properly explains the importance of brand. Brand equity is a set of assets and liabilities linked to a brand, its name and symbol, that add to or subtract from the value provided by a product or service to a firm and/or to that firm's customers [15, p.15]. It is a sum of all distinguishing qualities of a brand, drawn from all relevant stakeholders, that results in personal commitment to and demand for the brand; these differentiating thoughts and feelings make the brand valued and valuable. Strong brand generally adds value for the customer and has a potential to add value to the firm by generating marginal cash flow.

Brand can help consumers interpret, process, and store huge quantities of information about products and brands. They also can affect customers' confidence in the purchase decision (due to either past-use experience or familiarity with the brand and its characteristics). Potentially more important is the fact that both perceived quality and brand associations can enhance customers' satisfaction with the use experience.

As part of its role in adding value for the customer, brand equity can enhance programs to attract new customers or recapture old ones. A promotion, for example, which provides an incentive to try a new flavor or new use will be more effective if the brand is familiar, and if there is no need to combat a consumer skeptical of brand quality. The four brand equity dimensions can enhance brand loyalty. The perceived quality, the

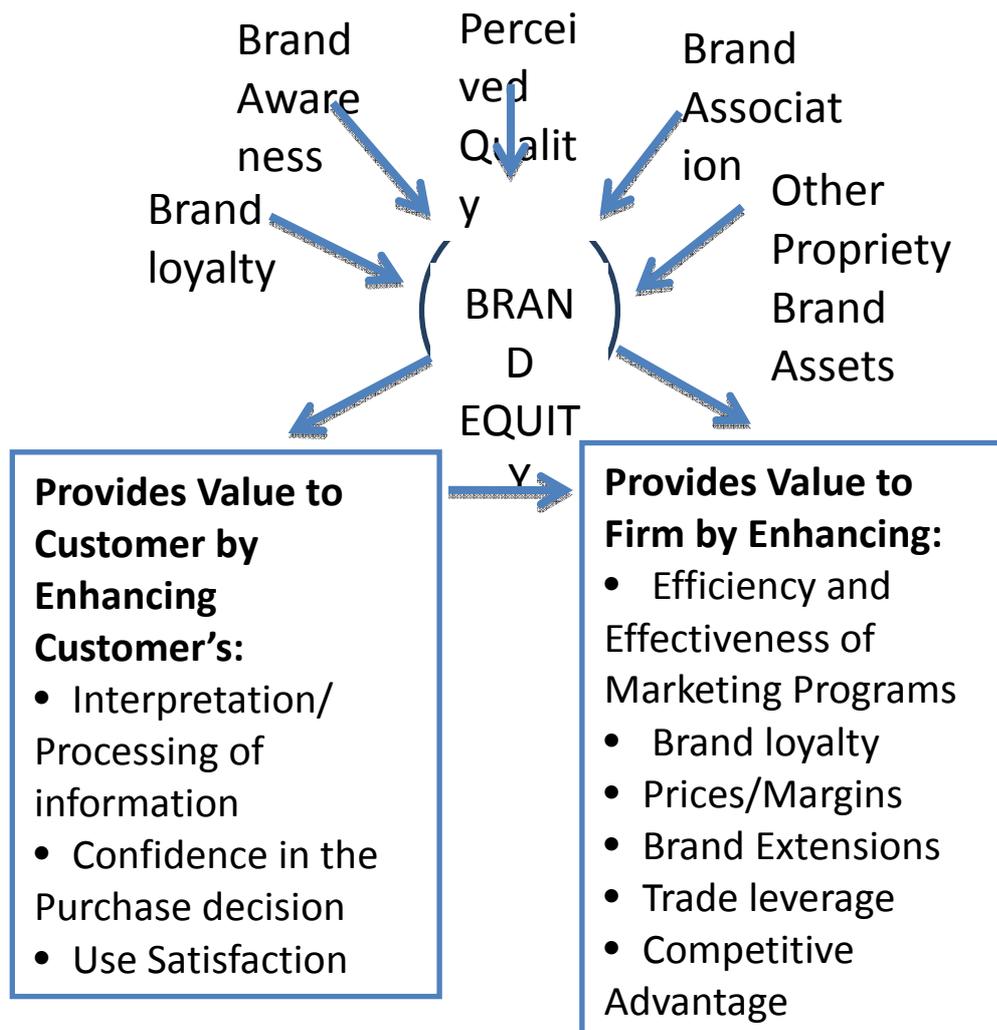
associations, and the well-known name can provide reasons to buy and can affect use satisfaction. Even when they are not pivotal to brand choice, they can reassure, reducing the incentive to try others. Enhanced brand loyalty is especially important in buying time to respond when competitors innovate and obtain product advantages.

The concept of brand equity is presented in Figure 5. which shows that brand equity creates value for both the customer and the firm.

The assets and liabilities on which brand equity is based will differ from context to context. However, they can be usefully grouped into five categories:

- Brand loyalty - consists of a consumer's commitment to repurchase or otherwise continue using the brand and can be demonstrated by repeated buying of a product or service or other positive behaviors such as word of mouth advocacy.
- Name awareness - refers to the proportion of consumers who know the brand.
- Perceived quality - The consumer's perception of the overall quality or superiority of a product or service with respect to its intended purpose, relative to alternatives.
- Brand associations - The feelings, beliefs and knowledge that consumers have about brands. These associations are derived as a result of experiences and must be consistent with the brand positioning and the basis of differentiation. It is anything which is deep seated in customer's mind about the brand. Brand should be associated with something positive so that the customers relate your brand to being positive.

Figure 5. Brand Equity



Source: D. A. Aaker, *Managing Brand Equity – Capitalizing on the Value of a Brand Name*, The Free Press, New York 1991, p. 17.

- Other proprietary brand assets—patents, trademarks, channel relationships, copyrights, design rights, proprietary expertise, databases, etc.

4. Summarizing

To summarize brands have a number of strategic functions, enabling company to [16, p.32]:

- differentiate from the competition;
- position focused message in the hearts and minds of target customers;
- persist and be consistent in marketing efforts;
- customize services to reflect personal brand;
- deliver the message clearly and quickly;
- project credibility;
- strike an emotional chord;
- create strong user loyalty.

But the best kind of loyalty is brand loyalty [13, p.14]. Forty years research has shown that the product penetration is correlated with purchase frequency. It means that strong brands have both a high market penetration rate and a high purchase frequency per buyer. There are no growth without these two routes, not only because of consumer loyalty. That's why marketers should equip their products with added values and reach meaning. Only brands

can tell a story about consumers or situation they would like to be, to provide desirable immaterial values. Building brand is the effective way to make business more profitably.

References:

1. Ph. Kotler, G. Armstrong, *Principles of Marketing*, Prentice Hall International, London 1989, p. 248.
2. Brand channel, http://www.brandchannel.com/education_glossary.asp, 20.05.2012.
3. L. de Chernatony, M. H. B. McDonald, *Creating Powerful Brands in customer, service and industrial markets*, Butterworth-Heinemann, Third edition, Oxford 2003, p. 25.
4. L. de Chernatony, *From brand vision to brand evaluation: The Strategic Process of Growing and Strengthening Brands*, Third edition, Butterworth-Heinemann, Oxford 2010, p. 25.
5. Ph. Kotler, *Marketing Management. Analysis, Planning, Implementation and Control*, Prentice Hall: Englewood Cliffs 1994, pp. 444–445.
6. J. Altkorn, *Strategia marki*, PWE, Warszawa 1999, pp. 15-17.
7. L. de Chernatony, M. H. B. McDonald, *Creating Powerful Brands*, Butterworth-Heinemann, Oxford 1994, pp. 5-10.
8. G. Urbanek, *Zarządzanie marką*, PWE, Warszawa 2002, p. 62.
9. A. Aaker, E. Joachimsthaler, *Brand leadership*, The Free Press, London 2000, p. 43.
10. A. Czajka, *Wybierz markowe 2006*, Polskie Stowarzyszenie Wytwórców Produktów Markowych ProMarka, Warszawa 2006, p. 9.
11. R. Deshpande, F. Webster, *Organisational culture and marketing: defining the research agenda*, „Journal of Marketing”, No 53 (January), p. 5.
12. S. Fournier, *Consumers and Their Brands: Developing Relationship Theory in Consumer Research*, „Journal of Consumer Research” Marzec 1998, nr 24, s. 343-373.
13. J. N. Kapferer, *op. cit.* p. 105-106, p. 20.
14. S.M. Davis, *Brand Asset Management: Driving Profitable Growth through Your Brands*, Jossey Bass, San Francisco 2002, p. 5-6.
15. D. A. Aaker, *Managing Brand Equity – Capitalizing on the Value of a Brand Name*, The Free Press, New York 1991, p. 15.

16. S. van Yoder, *Get Slightly Famous: Become a Celebrity in Your Field and Attract More Business with Less Effort*, Second Edition by Steven van Yoder, San Francisco 2007, p.32.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ В УМОВАХ РИНКОВИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

У статті дослідженні соціально-економічні аспекти сучасної системи матеріального та нематеріального стимулювання працівників підприємств а також існуючі проблеми формування нової системи мотивації в умовах ринкових перетворень.

Ключові слова: мотивація, матеріальне стимулювання, нематеріальне стимулювання, система мотивації праці.

В статье исследованы социально – экономические аспекты современной системы материального и нематериального стимулирования работников предприятий а также существующие проблемы формирования новой системы мотивации в условиях рыночных преобразований.

Ключевые слова: мотивация, материальное стимулирование, нематериальное стимулирование, система мотивации труда.

The article is devoted to the socio - economic aspects of the modern system of material and non-material stimulation of workers of the enterprises as well as the existing problems of the formation of a new system of motivation in conditions of market transformations.

Key words: motivation, incentives, material stimulation, system of motivation of labor.

Актуальність дослідження. У сучасному менеджменті все більшого значення набувають мотиваційні аспекти. Мотивація персоналу є основним засобом забезпечення оптимального використання ресурсів, мобілізації наявного кадрового потенціалу. Основна мета процесу мотивації - це отримання максимальної віддачі від використання наявних трудових ресурсів, що дозволяє підвищити загальну ефективність і прибутковість діяльності підприємства.

У даний час для більшості підприємств і організацій величезну роль відіграє формування нових механізмів господарювання, орієнтованих на ринкову економіку а також збереження параметрів виробничих процесів у швидко змінних умовах зовнішнього і внутрішнього середовищ.

Сучасна практика зарубіжних та українських підприємств свідчить про тенденцію до суттєвих змін в системі мотивації персоналу. Для працівників, перш за все працюючої молоді, характерні інші ціннісні орієнтації спонукальних мотивів до трудової діяльності. Пошук підходів до формування ефективної системи мотивації праці персоналу зумовлює здійснення комплексних досліджень та визначає актуальність теми статті.

Ступінь дослідження проблеми. Проблема мотивації персоналу досить широко розглядається сьогодні в науковій та публіцистичній літературі. Теоретичною базою для аналізу мотивації праці стали наукові праці російських вчених В. Адамчука, О. Виханського, Б. Генкіна, А. Здравомислова, С. Каверіна, та ін. Серед вітчизняних науковців вагомий внесок у розвиток проблеми мотивації праці персоналу зробили В. Абрамов, Д. Богиня, В. Данюк, В. Гриньова, О. Грішнова, Т. Завіновська, М. Карлін, А. Колот, В. Пономаренко, О. Пушкар, Л. Червинська та ін. Проте, спроби пристосувати класичні теорії мотивації до сучасності багато в чому не систематизовані, що ускладнює практичне використання технологій і методів мотивації. Складність практичної

організації системи мотивації персоналу визначається так само слабкою вивчення особливостей мотивації працівників, зайнятих в окремих галузях економіки та видів виробництва.

Метою статті є аналіз сучасної системи мотивації персоналу, основних аспектів і проблем її реформування в умовах ринкових перетворень.

Виклад основного матеріалу. Особливістю управління персоналом при переході до ринку є зростаюча роль особистості працівника. Відповідно і замінюється співвідношення стимулів і потреб, на які може опиратися система стимулювання. Для мотивації співробітників компанії сьогодні використовують як матеріальні, так і нематеріальні методи винагороди. Тим часом, визначеної картини про співвідношення окремих аспектів мотиваційної сфери співробітників сьогодні і найбільш ефективних методів управління ними ні теорія менеджменту, ні практика управління персоналом не дає.

Система мотивації персоналу є однією з важливих складових як системи управління персоналом в організації, так і системи безпеки підприємницької діяльності. Правильно розроблена система мотивації дозволяє не лише активізувати потенціал людини у напрямі досягнення мети, але й приносить задоволення працівникові в процесі праці через задоволення його потреб та забезпечує безпечні умови діяльності всього підприємства [1].

На сучасному етапі економіки пріоритетним напрямом в управлінні персоналом стає творче, продуктивне, інтелектуальне ставлення працівника, спрямоване на досягнення високих показників діяльності підприємства. Для цього слід сформувані ефективну систему мотивації праці персоналу, що відповідає ринковим умовам господарювання, і тим самим забезпечити успішну діяльність і розвиток підприємств та всієї економіки країни.

Сьогодні в Україні з різних засобів мотивації праці застосовують тільки її окремі елементи – ця обставина підкреслює необхідність створення цілісної системи мотивації праці персоналу, орієнтованої на розвиток трудового потенціалу працівників та результативність діяльності підприємства в цілому. Тому вирішення цього завдання є науковою проблемою, розв'язання якої потребує удосконалення науково-теоретичного й методичного забезпечення.

При визначенні сучасного підходу до мотивації праці важливе значення відіграють впровадження альтернативних варіантів організації, умов та режимів праці з широким застосуванням гнучких та індивідуальних підходів, впровадження безперервної системи освіти персоналу, оновлення систем профорієнтації, зростання цінностей корпоративної культури в системі управління, ефективного закріплення та розвитку професійно-особистісних якостей працівників.

Сьогодні в Україні з різних засобів мотивації праці застосовують тільки її окремі елементи, ця обставина підкреслює необхідність створення цілісної системи мотивації праці персоналу, орієнтованої на розвиток та оптимальне використання трудового потенціалу працівників та високу результативність діяльності підприємства в цілому. Тому вирішення цього завдання є науковою проблемою, розв'язання якої потребує удосконалення науково-теоретичного й методичного забезпечення. Вважаємо, що незавершеність обраного напрямку наукового дослідження зумовлює необхідність побудови та удосконалення цілісної системи мотивації праці персоналу і розроблення способів її оцінювання й подальшого розвитку.

Мотивація праці – це спонукання людини до виробничої чи невиробничої діяльності для задоволення своїх матеріально-побутових потреб і запитів, яке досягається за рахунок її праці. У теоретичному аспекті розробка питань мотивації здійснюється у двох основних напрямках: по-перше, розвитку теорії задоволеності працею, що визначає положення, які спонукають до діяльності та стимулюють її; по-друге, розвитку теорій процесу, що концентрують увагу на виборі поведінки, здатної

забезпечити потрібні результати. Усі люди за своєю природою різні, а отже, неоднакові і їхні погляди щодо влади, визнання, успіху, відповідальності, просування по службі, фінансової винагороди. Особи із внутрішньою мотивацією працюють із високою віддачею, охопленні почуттям задоволеності від результатів своєї праці. Особи із зовнішньою мотивацією більше орієнтуються на зовнішнє задоволення бажань і потреб, які вони відчувають. Стимульованого високого рівня результативності праці можна досягти, використовуючи різні системи мотивації, що винагороджують за вищу якість трудової діяльності.

Процес мотивації неоднозначний. Його умовно поділяють на шість послідовних стадій, але в реальному житті немає чіткого розмежування стадій і відокремлених процесів мотивації. Перша стадія пов'язана з наявністю чи виникненням певних фізіологічних, психологічних або соціальних потреб. Друга стадія пов'язана з пошуком можливих шляхів задоволення певної потреби. Третя стадія - визначення напрямку дій людини. На четвертій стадії витрачаються зусилля на виконання дії, що задовольняє певні потреби. На цій стадії може відбуватися коригування цілей. П'ята стадія - одержання винагороди за виконання дії. На останній стадії людина або припиняє діяльність до появи нової потреби, або продовжує шукати можливості задоволення потреби.

На трудову мотивацію впливають різноманітні стимули: система економічних нормативів і пільг, рівень заробітної плати і справедливості розподілу прибутків, умови праці, стосунки в колективі, кар'єрний розвиток, творчий порив і цікава робота, бажання самоствердитися і постійний ризик, жорсткі зовнішні команди і внутрішня культура тощо.

Тип мотивації - це переважна спрямованість діяльності індивіда на задоволення визначених потреб. Таких типів може бути багато залежно від мети дослідження. Найпоширеніші такі три типи мотивації: I тип - працівники, орієнтовані переважно на змістовність і суспільну значимість праці; II тип - працівники, переважно орієнтовані на оплату праці й інші нетрудові цінності; III тип - працівники, у яких значимість різних цінностей збалансована.

Основна маса працівників у нашій країні (не менше 80 %) належить до другого типу мотивації: мотиваційне ядро базується на високій (у їхньому розумінні) заробітній платі. Саме тому роботодавці найбільше орієнтовані саме на цей тип працівників, проте забезпечити високу заробітну платню досить складно у зв'язку з нестабільністю економіки та політичного становища в Україні.

Отримання матеріальних благ розглядається лише як засіб здобуття свободи для самореалізації особистісного потенціалу. Трудова діяльність за умов забезпечення певного рівня матеріального достатку, має дати можливість для реалізації отриманих знань, розвитку власних здібностей, надати моральне задоволення від власної трудової діяльності. Відповідно формулюються нові вимоги до змісту праці, її умов, психологічного клімату в колективі тощо [1].

Досліджуючи специфіку застосування складових систем мотивації праці персоналу на вітчизняних і зарубіжних підприємствах слід зазначити, що складовою системи мотивації праці персоналу як в Україні, так і в інших державах залишається система оплати праці. Але рівень заробітної плати за паритетом купівельної спроможності у нас майже у 8–12 разів менший порівняно з рівнем заробітної плати високо розвинутих країн. Середня погодинна заробітна плата в українській економіці на етапі її розвитку у 30–75 разів менша аналогічного показника у промислово розвинутих країнах, а рівень мінімальної заробітної плати – у 20–35 разів.

Можна прослідити дві основні тенденції у змінні рівня життя громадян України за роки незалежності:

- 1) зниження реальних доходів;
- 2) зростання диференціації доходів.

За даними Державної служби статистики, найбільш оплачуваними в економіці залишаються працівники фінансових установ, а серед промислових видів діяльності – підприємств із добування паливно-енергетичних корисних копалин та виробництва коксу, продуктів нафтоперероблення, де заробітна плата перевищила середній показник по економіці в 1,5-3,1 рази. Також спостерігається значна регіональна диференціація оплати праці. Середня заробітна плата в Україні в 2010 році склала 2239 гривень, в січні 2011 року - 2297 гривень, у лютому 2011 року - 2338 гривень, у березні 2011 року - 2531 гривню. З січня по жовтень 2011 року лише в чотирьох областях України заробітна плата перевищила середню по Україні: Київська область – 2706 грн., Донецька – 2744 грн., Дніпропетровська – 2466 грн., Луганська – 2397 грн. Найнижчий рівень заробітної плати, який не перевищував 79 % середнього по економіці, спостерігався в Тернопільській, Волинській, Чернігівській, Херсонській та Чернівецькій областях [2].

Реальна заробітна плата в Україні в квітні 2011 року знизилася на 1,2% порівняно з березнем 2011 року і зросла на 9,7% у порівнянні з квітнем 2010 року. Найбільше зростання реальної заробітної плати в квітні 2011 року порівняно з квітнем 2010 року спостерігався у Вінницькій (13,2%), Київської (12,8%), Донецької (12,4%), Волинській (12%), Полтавської (11,2%), Луганської (10,3%), Запорізької (10,1%), Івано-Франківської і Харківській (9,5%), Сумській (8,9%) областях.

Середня заробітна плата штатних працівників у квітні порівняно з березнем залишилася на колишньому рівні, а в порівнянні з квітнем 2010 року - збільшилася на 20,2% - до 2533 гривень. У квітні порівняно з березнем середня зарплата зросла в лісовому господарстві (на 31,5%), будівництві (на 29%), промисловості (на 20,6%), сільському господарстві (на 19,7%), торгівлі і ремонту автомобілів (на 27,9%), у сфері операцій з нерухомістю (21,8%), надання комунальних та індивідуальних послуг (на 19,2%), фінансової діяльності (18,5%), охорони здоров'я (на 17,1%), освіті (на 13,7%), діяльності готелів і ресторанів (на 22,7%), на підприємствах транспорту і зв'язку (за 19,9%).

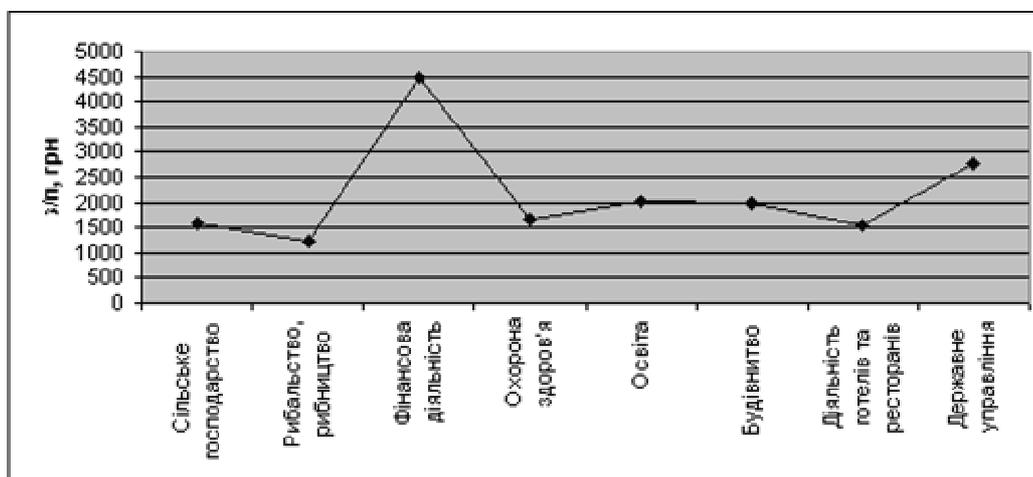


Рис. 1. Середня заробітна плата за видами економічної діяльності за 2011 рік [2].

Таким чином, грошові доходи населення в західних регіонах значно нижчі, ніж в середньому по Україні. Це пов'язано з тим, що західних регіонах більша частина населення зайнята у сільському господарстві. У вигідному становищі перебувають території, промислову спеціалізацію яких визначають галузі, чия продукція має експортну спрямованість, тобто галузі обробного комплексу. І навпаки, найбільш несприятливі регіони – це ті, у яких або низька частка промислового сектору в цілому, або домінуючі галузі перебувають у критичному становищі, що пов'язано з низькою конкурентоспроможністю їх продукції.

Сучасна практика зарубіжних та деяких українських підприємств свідчить про тенденцію до суттєвих змін в системі мотивації персоналу. Для працівників, перш за все працюючої молоді, характерні інші ціннісні орієнтації, спонукальних мотивів до трудової діяльності. При цьому на перший план висуваються самореалізація і саморозвиток. З'явилося поняття нематеріалістичної мотивації. В Україні це явище доки ще знаходиться в початковій стадії розвитку та лише у деяких окремих групах суспільства (молодь, підприємці). Нематеріалістична орієнтація не заперечує тяжіння до матеріального успіху, але розглядає його лише як передумову для самовираження і реалізації вищих інтересів і потреб, безпосередньо не пов'язаних зі споживанням.

Крім матеріальної системи мотивації, слід звернути увагу також і на нематеріальні стимули мотивації праці працівників.

Стадність (потреба бути в колективі). Даний мотив особливо характерний для східного (японського) стилю управління персоналом, групова мораль, відсутність індивідуального змагання, корпоративна культура і т.д. Для працівників колишнього СРСР даний мотив дотепер є істотним чинником у виборі місця роботи і ціннісних орієнтаціях.

Потреба «працювати в гарному колективі», на думку багатьох соціологів, дотепер входить у лідируючу групу орієнтації працівника.

Мотив самоствердження характерний для багатьох працівників, переважно молодого і зрілого віку. По Герцбергу, він є власне мотивуючим фактором співробітників високої кваліфікації.

Мотив самостійності притаманний працівникам з «хазяйською» мотивацією, що готові жертвувати стабільністю, а іноді і більш високими заробітками заради установки «бути хазяїном і самостійно вести свій бізнес». Досвід організації кооперативів ще в часи СРСР і становлення бізнесу в Україні підтверджує силу і значимість даного мотиву. Значна частина кооперативів і підприємців залишили стабільну і часом високооплачувану роботу заради ризикованого бізнесу, що дає спочатку тільки одне - самостійність.

Мотив надійності (стабільності) - власне кажучи, мотив самостійності з протилежним знаком. Якщо в першому випадку працівники віддають перевагу ризику, активний пошук нових видів діяльності, то в другому - перевага віддається стабільності буття і діяльності. Як показують соціологічні дослідження, в основі ностальгії по минулому у більшості опитаних лежить саме стабільність, існування якої характерно для минулої системи. У силу різних причин (історичних, етнічних і т.д.) частка українців, що орієнтуються на надійність і стабільність, істотно вище частки тих, хто віддає перевагу ризику і підприємництву. Саме в цьому полягають багато причин тривалого переходу до ринкової економіки.

Мотив придбання нового (знань, речей і т.д.) лежить в основі багатьох елементів ринкового менеджменту, і насамперед маркетингу. На ньому побудована система створення матеріально-речовинного світу в економічно розвинутих країнах. Саме він використовується виробниками нових товарів і послуг, а інші мотиви - часом лише оболонка.

Мотив справедливості пронизує всю історію розвитку людської цивілізації. Скільки років існує людство, стільки років йде полеміка про те, що справедливо, а що несправедливо в цьому суспільстві. У кожному суспільстві установлюється своє розуміння справедливості, недотримання якої веде до демотивації працівників, а часом і до катаклізмів. Історія багаторазово підтверджувала цю істину, підтверджує і зараз. З цією проблемою зіштовхнулися багато підприємств у Україні у ході приватизації, наслідки якої відчутні дотепер. Досвід Німеччини, Італії й інших країн показує важливість цього мотиву навіть для країн з багатою ринковою історією і більш тривалою адаптацією до нерівності в порівнянні з Україною.

Мотив у змаганнях - один з найсильніших мотивів, що діяли за всіх часів. Визначений ступінь вираження змагальності генетично притаманна кожній людині. Він найбільше часто застосовується в США і Канаді і формулюється так: «Ми працюємо в спортзалі». При малих витратах він дає відчутний економічний ефект. Мотив у змаганнях — основа організації змагання на підприємстві [3].

Науковці відмічають, що кожна людина індивідуальна, і в кожній людині є індивідуальні потреби, які вона бажає задовольнити працюючи на підприємстві. Таким чином, при побудові системи мотивації керівнику слід пам'ятати, що не можна мотивувати всіх працівників однаково. Це допоможе йому зробити систему мотивації економічно ефективною. Особливо система нематеріальної мотивації, повинна бути різною не тільки для працівників різних рівнів, але і враховувати соціальний статус, вік, стать працівника, а також його психологічні особливості.

Сьогодні, коли через складну економічну ситуацію дуже важко встановити високу платню, особливу увагу треба приділити нематеріальному стимулюванню праці, становлячи гнучку систему пільг для робітників, гуманізуючи працю, наприклад:

- визнавати цінність працівника для організації, надавати йому творчу волю
- застосовувати програми збагачення роботи й ротацію кадрів
- застосувати гнучкий графік, неповний робочий тиждень, можливість працювати як на робочому місці, так і вдома
- надати працівникам знижки на продукцію, що випускає компанія, де вони працюють
- надання кредиту співробітникам на придбання будинку, автомобіля та й ін.

На своєму робочому місці кожний бажає показати на що він здатний і що він значить для інших, тому необхідно визнавати роботу кожного окремого працівника, надавати можливість ухвалювати рішення щодо питань, які ставляться до його компетенції, консультувати інших працівників і ін.

На робочих місцях варто формувати світогляд команди, не можна руйнувати неформально існуючі групи, якщо вони не приносять зайвих турбот. Практично кожний має власну думку щодо того як поліпшити свою роботу. Опираючись на зацікавленість керівництва, варто організувати роботу так, щоб у працівника не пропало бажання реалізувати свої плани. На основі того, у якій формі, з якою швидкістю і яким чином працівники одержують завдання, вони оцінюють власну значимість із погляду керівника, тому не можна приймати рішення, які стосуються змін у роботі співробітників без їхнього відома, навіть якщо зміни позитивні, а також перешкоджати доступу до необхідної інформації. Інформація щодо якості роботи співробітника повинна бути оперативною, масштабною й своєчасною. Працівникові треба надавати максимально можливий рівень самоконтролю.

Крім того, більшість людей прагне в процесі роботи одержати нові знання. Тому так важливо надати підлеглим можливість навчатися, розвивати їхні творчі можливості. Разом з тим, кожна людина прагне до успіху. Успіх - це реалізовані цілі, для досягнення яких співробітник застосував максимум зусиль. Успіх без визнання приводить до розчарування, вбиває ініціативу. Однак цього не відбудеться, якщо підлеглим, які домоглися успіху, делегувати додаткові права, проштовхнути їх по службі.

Але при цьому вважаємо, що все ж таки ключовим аспектом мотивації, особливо в Україні, є матеріальне стимулювання. Насьогодні дуже гостро стоїть проблема конфлікту інтересів між роботодавцями, які не можуть і власне кажучи не бажають платити високу зарплатню, бо існує перевищення пропозиції на попитом на ринку праці в Україні, та працівниками, які в умовах високої інфляції та зросту цін, потребують збільшення заробітної плати, та є більш мотивованими при усвідомленні можливостей її отримання.

Оплата праці є мотивуючим чинником, тільки якщо вона безпосередньо пов'язана з підсумками роботи. Працівники повинні бути впевнені в наявності стійкого зв'язку між матеріальною винагородою й своєю роботою. У заробітній платі обов'язково повинен бути присутнім компонент, що залежить від досягнутих результатів.

Класична форма оплати - сукупність базової ставки й змінюваної частини. Їхнє співвідношення залежить від виду бізнесу, стратегії компанії. Старі способи тарифікації, засновані на нормах витрати часу, відмирають у силу трудомісткості й громіздкості. Раніше для кожної професії розроблялися нормативи витрат часу на кожну роботу й методики розрахунку розміру оплати праці.

Зараз із приходом на ринок іноземних компаній ми одержали й сучасні засоби тарифікації - "грейдинг", аналітичні способи, засновані на розрахунку складності роботи, значимості, відповідальності робіт і ін. Так, методи Hay Group, Watson Wyatt Worldwide, деяких компаній з Великої п'ятірки вже широко відомі на нашому ринку.

Тарифікація дозволяє створювати ранжирування посад, за яким стоять програми підготовки й кар'єрного переміщення. Т.ч. створюється базис для нових різноманітних форм приваблюючої й утримуючої мотивації [3].

У сучасних умовах для продуктивної роботи співробітників важливо змінити принциповий підхід до формування матеріальної винагороди, а саме:

- працівник повинен заробляти премію, а не втрачати її;
- необхідно скоротити кількість показників преміювання, при цьому збільшивши загальний розмір преміювання й частку кожного показника в ньому.

Актуальним та на наш погляд найбільш ефективним заходом для реформування системи матеріального стимулювання, є модернізація системи преміювання.

Насамперед, необхідно вибрати не більше двох, трьох показників преміювання з визначенням пріоритетних напрямків стимулювання діяльності підприємства. На сьогоднішній день у зв'язку з фінансовою кризою й падінням обсягу продажів і прибутку такими показниками наприклад, можуть бути:

- зниження відсотка співвідношення залишків готової продукції й обсягів виробництва - буде стимулювати збільшення відвантаження й реалізації;
- ріст рентабельності реалізованої продукції - буде стимулювати зростання прибутку й зниження собівартості.

Доведено, що 30% преміальних, що виплачується на більшості українських підприємств, багатьма працівниками сприймається як фіксована доплата до окладу, що знижує її стимулюючу роль. Саме тут криється резерв, особливо для молодих і енергійних співробітників за рахунок своєї більш активної роботи не тільки компенсувати невисоку внаслідок їхнього віку надбавку за стаж, але й заробити премію більше високу, ніж існуюча нині. Важливо, щоб премія не була постійною доплатою, а зароблялася щомісяця, її розмір залежав від реального трудового внеску працівника.

Можна також відзначити й складність застосування діючої системи преміювання для розрахунку. Система преміювання повинна бути простою у розрахунках, щоб кожний працівник сам міг, використовуючи прості й однозначні методи, розрахувати наскільки збільшиться його заробітна плата при досягненні того або іншого показника.

На наш погляд, необхідно також враховувати пропозиції фахівців, які рекомендують не застосовувати штрафних санкцій, тому що працівника краще преміювати, ніж штрафувати. На підставі вищевикладеного пропонується до використання наступний підхід. Максимальна величина премій і надбавок може бути встановлена на рівні 80% від окладу й буде складатися з надбавок, передбачених

чинним законодавством (за стаж, за роботу в нічний час або в шкідливих умовах праці й т.д.), і власне самої премії.

Для того щоб нарахувати премію конкретному співробітникові й остання носила дійсно стимулюючий характер необхідно визначити ряд критеріїв і додати кожному з них вагове значення у відповідності зі значимістю останніх. Виконання або невиконання кожного із цих показників і буде служити базою для розрахунку величини заробленої співробітником премії.

Очевидно, що для співробітників різних галузей економіки та сфер діяльності, професій, необхідно розробити свої критерії (перелік техніко-економічних показників), на зміну яких результати праці співробітника мають значимий вплив. Так для співробітників відділу маркетингу, зайнятих проблемами пошуку нових ринків і збільшенням обсягу збуту продукції, підвищення її конкурентоспроможності, проведення активних піар-акцій, що дозволяють продавати продукцію по більш високій ціні (як наслідок з більшою рентабельністю) і т.д., такі критерії можуть бути названі:

- виконання головних показників по відділу (наприклад досягнення певного рівня продажів за місяць);
- зниження співвідношення складських запасів до зробленої продукції, у тому числі по продукції, що користується меншим попитом;
- збільшення рентабельності продукції.

Таким чином, стає очевидно, за що виплачується премія співробітникові і яким чином був визначений її розмір. При цьому співробітник може, як одержати максимальний розмір доплат до окладу у випадку досягнення всіх передбачених показників, так і зовсім залишитися без премії, якщо результати його праці не заслуговують додаткових заохочень. У результаті запропонована система преміювання дозволить пов'язати збільшення заробітної плати кожного працівника з якістю його праці й кінцевим результатом діяльності підприємства й таким чином, підвищити стимулюючу роль заробітної плати до високопродуктивної праці. Кожен із цих критеріїв перебуває в тій або іншій залежності від праці маркетологів, а виходить, може бути використаний у якості мірила ефективності їхньої роботи протягом місяця й підставою для нарахування премії. Тим часом не всі критерії рівнозначні, скажемо вплив співробітника на збільшення продажів більш очевидний, ніж його вплив на підвищення рентабельності. Цю обставину можна врахувати шляхом введення вагових коефіцієнтів для різних критеріїв [4].

Одним з напрямків матеріального стимулювання працівників може також стати впровадження системи доплат до пенсії, для працівників, що йдуть на пенсію з підприємства й, що проробили на підприємстві більше 20 років. Дана пропозиція дозволить стимулювати ефективну продуктивну працю й стимулювати стабільність кадрового складу, зниження плинності кадрів.

Другим по ефективності напрямком матеріального стимулювання працівників є зараз так званий, соціальний пакет. Поняття «соціальний пакет» прийшло до нас із Заходу. Там, застосування соцпакету вже давно стало звичайною практикою й одним з факторів конкуренції між компаніями за висококваліфікованих фахівців. У соціальний пакет повинні включатися ті пільги, які організація надає своїм працівникам добровільно й поперх того, що визначено державою, а також колективним договором. На багатьох підприємствах, особливо крупних промислових, в колективному договорі передбачені окремі міри соціальних заохочень такі як: надання гуртожитку; будівництво житла; безкоштовне обслуговування в медико-санітарній частині; для своїх співробітників, влаштування свят у їдальні підприємства по більш низьких цінах; молодим фахівцям вводиться оплата протягом двох років після закінчення інституту від трьох до чотирьох базових величин залежно від спеціальності. Але ж такий «соцпакет» є скоріше спадком часів, коли ці підприємства

були державними і в цілому по Україні, ці аспекти соціального захисту та стимулювання працівників вже скоріше є виключенням, ніж правилом, як це було за радянських часів.

Тому є необхідним диференційований підхід до формування соціального пакета. У зв'язку з тим, що витрати на соцпакет здійснюються за рахунок прибутку, тому і його обсяг формується залежно від цінності й внеску працівника в кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства й від розміру отриманого прибутку. Наповнення соціального пакета може бути різноманітним, і як відзначалося - диференційованим. Для працівників офісів це можуть бути:

- оплата інтернет - зв'язку, оплата відвідування занять по іноземній мові й т.п.: буде стимулювати інтелектуальний розвиток працівників;
- оплата путівки в санаторій або будинок відпочинку;
- оплата фітнес клубу, абонементу в басейн і т.п.: спеціальність конструктора припускає малорухомий спосіб життя, тому йому необхідно спортивна розрядка;
- надати додаткові оплачувані (за рахунок прибутку) дні до відпустки [5].

При цьому соціальний пакет надається не всім працівникам, а тим, хто вніс цього року (кварталу) нові пропозиції щодо підвищення ефективності діяльності підприємства, приніс підприємству додатковий прибуток, або сприяв економії коштів, ресурсів та ін.. Треба також «наповнити» соцпакет залежно від значимості внеску працівника в кінцевий отриманий результат. Також бажано показати працівникам, у що обійшлися дані пільги, тому що часто працівники сприймають надані пільги як «безкоштовні», не замислюючись, про їх походження та джерела фінансування.

Таким чином, основною метою сучасної мотивації праці є активізацію людської свідомості у напрямку усвідомленого самокоригування працівником своєї трудової поведінки для отримання результату, у якому зацікавлений як сам працівник, так й роботодавець. Бажаним підсумком трудової діяльності кожен індивід на певному етапі свого професійного розвитку вважає різні результати: від поліпшення матеріального добробуту родини до самореалізації. Причому за останні роки спостерігається підсилення саме соціально-психологічних інтересів, які задовольняються через здійснення трудової діяльності. Матеріальні мотиви, які традиційно вважалися домінуючими у визначенні трудової поведінки працівників, сьогодні не в змозі повністю розкрити потенціал працівників, але ж при цьому, на наш погляд, є ключовими в системі мотивації праці [6].

Висновки. Таким чином, формування мотиваційного механізму на сучасному етапі відбувається при взаємодії як традиційних, так і нових, ринкових чинників. Одні з них пов'язані з гуманізацією праці, інші – з формування особистості нового типу працівника. Важливо відмітити, що трансформація системи відносин з приводу підвищення продуктивності праці повинна відбуватися з урахуванням змін у трудових стимулах, цінностях, менталітеті населення на основі застосування специфічних суспільних методів регулювання динаміки трудових витрат.

В сучасному мотиваційному менеджменті підприємство повинно використовувати поряд з матеріальною мотивацією, нематеріальні методи активізації працівника щодо прояву його трудового потенціалу. Для повноцінного використання наявного та прогресивного розвитку потенціалу працівника підприємство підприємству недостатньо традиційних економічних методів. Глибоке комплексне вивчення проблем трудової мотивації можливе тільки при поєднанні здобутків економіки, психології, соціології та інших наук.

Література

1. Баєва О. Біологічні засади мотивації: фізіологічні механізми біологічних (базових) потреб (продовження) / О. Баєва // Персонал. – 2007. – №11. – С. 88-89.
2. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Держ. ком. Статистики України. – Офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. Голобкова Г.М. Менеджмент. / Голобкова Г.М. – К. : КНЕУ, 2004. – 567 с.
4. Драницына Е. Сучасна мотивація / Е. Драницына // Top-Manager. – 2004. – №36. – С. 5-7.
5. Колот А.М. Мотивація персоналу: Підручник. / Колот А.М. – Вид. 2-ге. – К. : КНЕУ, 2006. – 340 с.
6. Швабій К. І. Довгострокова тенденція розподілу доходів населення України / К. І. Швабій // Фінанси України. – 2010. – № 1. – С. 77-79.

ОСНОВНІ ПЕРЕДУМОВИ ТА ЗАГАЛЬНІ РИСИ РОЗВИТКУ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПАРКІВ В УКРАЇНІ

В статті проведено узагальнення та систематизація створення, розвитку та функціонування таких інноваційних структур – як технопарків в Україні.

Ключові слова: технопарк, інноваційний процес, технопаркове середовище, ефективні технології.

В статье проведены обобщение и систематизация создания, развития и функционирования таких инновационных структур – как технопарков в Украине.

Ключевые слова: технопарк, инновационный процесс, технопарковая среда, эффективные технологии.

In the article the generalization and systematization of the creation, development and operation of innovative structures - as technology parks in Ukraine.

Keywords: techno, innovative process, tehnoparkove environment, effective technology.

Актуальність. Після Другої світової війни, коли у світовій економіці почався розвиток високих технологій та поширення інформаційних процесів, серед фахівців все більше зміцнювалась думка про створення нових форм організації науково-інноваційного процесу. Це було пов'язано з необхідністю втілення ефективної комерціалізації наукових результатів. Вихід України з системної кризи і інтеграція її економіки в світове господарство також вимагають глибоких соціально-економічних перетворень на основі нового типу відтворення, що базується на застосуванні ефективних технологій, на використанні інноваційних механізмів. Такою новою формою організації науково-інноваційного процесу стали наукові та технологічні парки. Створення технополісів і технопарків в Україні, вивчення проблем їх формування і функціонування, дослідження їх ролі і значущості в українській економіці в даний час вельми актуально для економічної теорії і практики, заслуговує на особливу увагу з теоретичної і практичної точок зору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним аспектам з питань появи, становлення, розвитку і функціонування різних видів інноваційних структур, у тому числі, і технопарків присвячено немало робіт. Це, зокрема, праці таких економістів, як Х. Абе, Т. Кавашима, М. Моритані, Ш. Тацуно, Й. Фумікацу (Японія); Ф. Абельсон, А. Андерсон, Д. Гібсон, Д. Грінберг, Р. Смайлор, Дж. Уотерс (США); Е. Бліх, І. Дальтон, Л. Петере, Х. Санман (Великобританія); Н. Дорфман (Голландія), Же.-С. Перрен (Франція), Е. Штандт (Німеччина), Е. Авдокушин, А. Авдулов, В. Андріанов, Т. Данько, А. Капустін, А. Кулькин, Д. Лінков, З. Окрут, І. Прангишвілі, І. Рудакова, Н. Смородинська, А. Спірідонов, І. Степановська, В. Шукшунов (Росія) та інших. Серед українських вчених, які зробили вагомий внесок у цьому аспекті можна виділити таких, як В.Александрова, Ю.Бажал, Л.Безчасний, О.Білорус, В.Геєць, Н.Гончарова, М.Данько, В.Дорофієнко, Г.Добров, А.Кінах, А.Коренний, В.Колосюк, О.Лапко, В.Лобас, І.Лукінов, О.Махмудов, Б.Малицький, Ю.Пахомов, А.Поручник, В.Пила, В.Семиноженко, В.Сіденко, В.Хаустов, та ін.

Метою даної роботи є розглянути та охарактеризувати розвиток технологічних парків в Україні.

Виклад основного матеріалу. Виникнення та розвиток наукових і технологічних парків у високорозвинених країнах світу призвели до створення в світовій економічній науці першого наукового парку, як прикладу нової форми організації науково-інноваційного процесу після Другої світової війни. Він був створений в 1949 році на базі Стенфордського університету в США (штат Каліфорнія) під назвою "Силіконова долина", або в перекладі з англійської українською мовою ця назва звучить – "Кремнієва долина". Ідея створення технопарку "Силіконова долина" була проста: здати ділянку університетської землі в оренду компаніям для розміщення там їхніх науково-дослідних підрозділів, що об'єднувалися в комплекс для розробок у сферах передових технологій з університетськими лабораторіями і дослідними групами [12]. Цей науковий парк був створений за ініціативи професора Стенфордського університету Фредеріка Термана. Він запропонував створити поряд із університетом особливу зону, де умови для створення та розвитку високотехнологічних фірм були б особливо сприятливими. Первісна назва цього утворення була "Стенфордський індустріальний парк". Спочатку він був організований на території, яка належала університету, де на пільгових умовах стали здавати в оренду землю і робочі приміщення для щойно створених малих високотехнологічних підприємств, що підтримували найтісніші зв'язки з університетом. Централізовано на кошти університету та за рахунок урядових субсидій створювалась інфраструктура обслуговування такого бізнесу, підводились дороги і комунікації, розгортались системи зв'язку тощо. Це була непроста робота, яка тривала врешті майже 30 років. Проте малі високотехнологічні фірми утворювались на цій території, не чекаючи завершення розбудови інфраструктури. Цьому значною мірою сприяло замовлення оборонних відомств, одержати які активно допомагав Терман завдяки своїм контактам і знайомствам, набутих під час Другої світової війни [9].

"Силіконова долина" – це найкрупніший інвестиційний центр, де зосереджено кадри найвищої кваліфікації: вчені, інженери, дизайнери, програмісти, юристи, менеджери, венчурні підприємці. Слід відзначити, що на сьогодні кошти, що інвестуються компаніями, які її заснували, складають третину національних інвестицій в економіку США. Компанії "Силіконової долини" фактично володіють 10% всіх патентів, зареєстрованих у США [10].

Успішний досвід функціонування технологічного парку на базі Стенфордського університету стимулював появу таких же або суміжних утворень у США. Так, після "Силіконової долини" з'являються інші науково-технологічні парки: "Дорога 128" в штаті Масачусетс, "Біонічна долина" в штаті Юта. Потім з'являються такі подібні інноваційні структури в Західній Європі, Японії, пізніше – в Південно-Східній Азії, а останнім часом – у Китаї та Індії.

В Європі технопарки почали з'являтися на початку 70-х років ХХ століття. Серед перших були Дослідницький парк в Единбурзі, наукові парки "Трінті Коледж" в Кембриджі, "Левен-да-Нев" у Бельгії, "Софія Антиполіс" в Ніцці та "Зона наукових і технічних інновацій та виробництва" в Греноблі. У 80-х роках ХХ століття технопарки почали з'являтися не тільки в найбільш розвинених країнах, але й в Канаді, Сингапурі, Австралії, Бразилії, Індії, Малайзії, Китаї, Японії. У світі нині функціонує понад 500 технопаркових структур: у США розташовані більше 160, у Японії – понад 50, Китаї – понад 50, Великій Британії – більше 40, у Франції – понад 50, Німеччині – більше 100, Голландії – 45, у Швеції та Фінляндії – відповідно 16 і 17, більше 50 – у Росії [1].

Поняття "технопарк" з'явилося в Україні у 1999 році, коли Президент України підписав розпорядження про створення таких структур, а Верховна Рада прийняла закон, що регулює їх діяльність [4]. Законом визначено, що технопарк являє собою юридичну особу або їх об'єднання, головною метою якої є діяльність по виконанню

інноваційних і інвестиційних проектів, виробничому впровадженню наукомістких розробок, високих технологій і конкурентоспроможної на світових ринках продукції. Створення технопарків з'явилося продовженням подальшого інноваційного розвитку регіонів і країни в цілому.

Як правило, технопарки створюються поблизу великих університетських центрів. Основна ідея співробітництва полягає у тому, що підприємства, які створюються в технопарках, залучаються до роботи над замовленням наукових співробітників університетів. У свою чергу, вчені отримують можливість застосовувати на практиці результати своїх досліджень, надавати фірмам консультаційні послуги. У технологічних парках, як правило, фірми виробництвом не займаються, а лише доводять ідеї до стадії зразків. Виготовлення партії продукції в такому разі здійснюється за межами парку, або для цього створюється виробнича філія.

У периферійних районах міста відкриваються можливості реалізовувати в рамках технопарку повний інноваційний цикл. У цьому випадку функції технопарку можуть починатися проведенням досліджень і розробок, підготовкою кадрів і завершуватися серійним виробництвом. Головне призначення подібних технопарків - допомога підприємствам у вирішенні проблеми розміщення наукомісткого і високотехнологічного виробництва. Тому і розміри їх територій повинні бути на порядок більшими, ніж у центральних районах, а вимоги до інтенсивності використання міських земель - менш жорсткими [7].

У межах міста технопарки в містобудівному відношенні становлять планово виражену частину міської території, яка має необхідну інфраструктуру, де сконцентровані наукові установи, впроваджувальні організації, підприємства наукомістких і високотехнологічних виробництв, установи, пов'язані з підготовкою та перепідготовкою кадрів. При цьому територіальні параметри технопарків, що створюються, співвідношення між дослідницькою і виробничою функціями, обсягом і сферою кооперації можуть розрізнятися залежно від конкретної економічної ситуації в регіоні (місті).

У центральних районах міста, де можливості регіонального розвитку лімітовані, функції технопарків доцільно обмежити наданням послуг з розробки та впровадження технічних і технологічних нововведень. Їх вирізняють незначні розміри (0,5-10 га) і достатньо висока інтенсивність використання території (більше 10 тис. м сумарної площі приміщень на 1 га) [7].

В технопарках забезпечуються умови максимально сприятливі для науково-технічних інноваційних і інвестиційних проектів, гарантується можливість для його учасників одержувати необхідні методичні консультації для належного оформлення й реалізації інноваційних і інвестиційних проектів, надається допомога в пошуку потенційних інвесторів. Технологічні парки мають наступні інноваційні риси:

–технопарк представляє особливий вид вільної економічної зони, на території якої посилено розвивається розробка наукомісткої продукції й формуються нові кадри, тому технопарк відповідає вимогам відповідності основним процесам, що відбуваються у світовій економіці;

–наука дає стимул розвитку бізнесу, головним чином малого, що дозволяє говорити про технопарки, як про форму підтримки малого підприємництва, розвиток якого дозволяє вийти на якісно новий щабель суспільного відтворення;

–у технопарках наука одержує фінансові та інші додаткові можливості для ведення фундаментальних і прикладних вишукувань, тим самим наука одержує більшу незалежність від держави.

У зв'язку із цим університетські технопарки є перспективною формою підтримки вітчизняної науки та економіки.

Основними компонентами парку є територія та будівлі; науково-дослідний центр із його кадровим та науковим потенціалом; промислові підприємства та фірми, що перетворюють науковий потенціал дослідного центру в ринкову продукцію; адміністративно-управлінська структура, що забезпечує функціонування всього комплексу як єдиного цілого; заклади інфраструктури підтримки - виробничої та побутової. Деякі вчені ще додатково як один з істотних складових парку визначають наявність декількох засновників (цей механізм управління значно складніше механізму з одним засновником, проте набагато ефективніше, наприклад, з погляду доступу до фінансування) [3]. При створенні наукового (технологічного) парку в ролі дослідного центру можуть бути: вищий навчальний заклад (університет), державна лабораторія чи інститут, науково-дослідний підрозділ організації державного чи приватного сектора. Найпоширеніший на Заході варіант пов'язаний з університетами, де крупні вищі школи традиційно є не лише навчальними закладами, але й провідними центрами фундаментальної та прикладної науки.

Практика роботи технологічних парків підтверджує їх ефективність в активізації інноваційної діяльності в Україні. У рамках виконання інвестиційних та інноваційних проектів обсяг реалізованої інноваційної продукції технологічних парків за час їх існування склав понад 11,8 млрд. грн. Від реалізації проектів постійно зростали платежі технопарків до Державного бюджету України та державних цільових фондів. Але на цей час вищі навчальні заклади України незадовільно залучаються до участі в роботі технопарків. Нараховується лише декілька позитивних прикладів: створені технопарки "Київська політехніка" (Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут"), "Агротехнопарк" (Український національний університет харчових технологій), "Текстиль" (Херсонський державний технічний університет). Крім того, деякі вищі навчальні заклади входять до складу інших діючих технопарків як їхні учасники. Так, Вінницький національний медичний університет входить до складу технопарку "Український мікробіологічний центр синтезу та новітніх технологій", Сумський державний університет і Сумський державний педагогічний університет до складу технопарку "Наукові і навчальні прилади". В цьому полягає протиріччя між світовим досвідом створення технопарків на базі університетів та українською практикою роботи технопарків поза межами вузівської науки.

Надзвичайно велике значення для роботи технопарків мала міжнародна науково-практична конференція «Проблеми створення та функціонування спеціальних (вільних) економічних зон у Харкові», що відбулася 3-5 червня 1993 р. в цьому ж місті. У роботі конференції взяли участь вчені-економісти, юристи, представники технічних наук, місцевої влади. Вони наголошували на необхідності та можливості створення у Харкові технопарків бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, що дасть можливість використання потужного інтелектуального потенціалу міста, поєднати промисловість, науку та бізнес. На час проведення конференції у Харкові налічувалось 62 науково-дослідних і 30 проектних інститутів, 75 конструкторських та 240 спеціалізованих організацій. У цілій низці академій та 22 вищих навчальних закладах зайнято понад 52 тис. наукових і науково-педагогічних працівників, у тому числі майже 900 докторів і 10 тис. кандидатів наук. На думку учасників конференції, науково-технічна ВЕЗ Харкова може бути спеціалізована на експортному виробництві атомних турбін, сучасних суперавіалайнерів, автобусів міжнародного класу, автомобільних і тракторних двигунів, електронній промисловості.

Доповідачі зазначили, що для успішного функціонування саме такого типу ВЕЗ Харкову необхідні деякі об'єкти виробничої та соціальної інфраструктури, наприклад, аеропорт міжнародного класу, комфортабельні готелі. Крім цього, як свідчить міжнародний досвід створення науково-технічних зон, такий тип ВЕЗ широко розповсюджений саме в промислово розвинутих, ринкових країнах. Такі держави

мають добре налагоджений механізм фінансування технопарків і технополісів, коли використовується державна підтримка ВЕЗ, існує співробітництво та взаємовигідний зв'язок зон з приватним бізнесом. Отже, проблема інвестування такої зони в межах Харкова буде найскладнішою, беручи до уваги стан перехідної економіки України, відсутність ефективної системи інтеграції науки у виробництво.

Рада з питань підприємництва при міському голові в Києві працює над проектом створення бізнес-інкубатора «Технопарк Кібцентр». Випробувальна модель такого центру вже діє в Московському районі Києва і поєднує під одним дахом п'ять підприємств. Підприємці, що належать до технопарку, мають можливість на пільгових умовах отримувати такі послуги, як постійне чи тимчасове користування офісними, виробничими приміщеннями та приміщеннями-складами, телефонним зв'язком, інтернетом, а також мають право консультиватися у професіоналів з питань маркетингу, бухгалтерії, юриспруденції. Діяльність таких технопарків сприяє створенню особливої інфраструктури, яка забезпечує зв'язок наукового центру та бізнесу, породжує і підтримує на стартовому етапі малі високотехнологічні підприємства.

Збільшенню рівня інноваційності науки й освіти в Україні сприяє Закон України "Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій", прийнятий у вересні 2006 року. Відповідно до його положень вітчизняні університети та державні наукові організації повинні створювати на своїй базі центри трансферу технологій та підрозділи з питань інтелектуальної власності та інноваційної діяльності. Проте з 16 технологічних парків, що увійшли до преамбули Закону України "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків", на сьогодні пройшли в установленому порядку державну реєстрацію та успішно працюють вісім, із яких лише один створено на базі вищого навчального закладу – технологічний парк "Київськ політехніка", зареєстрований у 2003 році. За час своєї діяльності виконавцями інноваційних проектів цього технопарку було реалізовано інноваційної продукції на суму 28,8 млн. грн., що становить лише 0,4 відсотка від загального обсягу реалізованої продукції при виконанні проектів технологічних парків в Україні. Виконавцями проектів технологічного парку "Київська політехніка" за весь період існування технопарку було перераховано до бюджетів та державних цільових фондів близько 1,5 млн. грн., що становить лише 0,3 відсотка від загального обсягу коштів, перерахованих до бюджетів та державних цільових фондів технологічними парками [8].

У січні 2007 року прийнято Закон України про створення на базі НТУУ "КПІ" наукового парку, що повинно значно активізувати інноваційну діяльність в університеті та вивести її на рівень кращих українських технопарків – технопарку "Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона" та технопарку "Інститут монокристалів". Після затвердження Кабінетом Міністрів України порядку державної реєстрації технологічних парків, приведеного у відповідність до нової редакції Закону України "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків", інші 8 технологічних парків також отримали можливість пройти процедуру державної реєстрації та розпочати свою діяльність.

Окремо потрібно зупинитися на питанні активізації інноваційної діяльності університетів, запровадження у виробництво наукових розробок. Пріоритетом Уряду, Антикризової Коаліції є переведення економіки України на інноваційний шлях розвитку. Не можна миритися з ситуацією, коли ВВП держави створюється переважно за рахунок сировинних галузей [6]. Вищими навчальними закладами щорічно створюється близько 40 відсотків всіх вітчизняних технологій (майже 800 технологій щороку!). Але, на жаль, більшість із них лягають на полицю. Сьогодні реалізація цих технологій здійснюється в рамках виконання лише 6 інноваційних проектів: 4 в рамках технопарку "Київська політехніка" і 2 проекти в рамках

технопарку "Інститут монокристалів" виконує Харківський державний технічний університет радіоелектроніки.

Після введення у 2005 році мораторію на роботу технологічних парків у спеціальному режимі, їхнє функціонування опинилося під загрозою. Аргументами на користь скасування пільгового режиму для технопарків стали непрозорість фінансової діяльності деяких учасників цих структур недотримання ними фінансової дисципліни та діяльність поза межами, встановленими законом. Між тим, слід зазначити, що українські технопарки з моменту свого виникнення були змушені не лише виконувати завдання організації власного виробництва, але й забезпечувати реалізацію функцій всіх нерозвинених в Україні елементів інноваційної системи (венчурних фондів, бізнес-інкубаторів, інкубаторів технологій та промислових підприємств), що досить часто робило практично неможливим стовідсоткове виконання взятих на себе зобов'язань.

Для створення технологічних парків необхідна велика сума інвестицій. Так, за даними американських фахівців, у США на створення та розвиток технопарку середнього розміру необхідно від \$ 10 до \$ 12 млн, у Польщі – мінімум 200-300 тис. дол. у Великій Британії – \$ 225 тис. [13]. Американська модель технопарку меншою мірою засновується на державному фінансуванні технопарку, а більше використовує інвестиції різних зацікавлених фірм. Однак слід відзначити, що й сам технопарк, і держава, яка надає кошти на його створення, не працюють на благодійних засадах. Парк є комерційною установою, що має на меті отримання прибутку у довгостроковій перспективі. Держава, з урахуванням цього, зменшує так звані "загальні" субсидії університетам, а з другого боку – розширює фінансування різних конкретних програм спільної діяльності університетів та промисловості. Широко використовуються такі форми, як надання урядом "посівних" грошей, а також "паритетне" фінансування (за умовами залучення до проекту додаткових приватних коштів – не менше 50%).

У Великій Британії більше половини наукових парків побудовані так званими агентствами розвитку — державними організаціями, що створені для сприяння сільськогосподарським районам та районам з високим рівнем безробіття в організації сучасної промислової бази (такі агентства є також в США, Шотландії, Уельсі та Північній Ірландії). А перші бізнес-інкубатори США взагалі фінансувались Національним науковим фондом. До того ж, крім допомоги паркам, уряд надає пільги та субсидії їх клієнтам на індивідуальній основі. Основна частина фінансування технопарків у Західній Європі здійснюється державою: у Великій Британії — 62%, у Німеччині — 78%, Франції — 74%, Нідерландах — близько 70%, в Бельгії — майже 100% [9]. Велику зацікавленість у технопарках виявляють місцеві органи влади: так, при створенні китайсько-українського технопарку у провінції Шань-дунь за рахунок бюджету міста було забезпечено близько 80% проекту, за рахунок провінції — 15%, а кошти держави склали 5% [5].

Аналізуючи діяльність технопарків в Україні (таблиця 1) слід відмітити, що за весь період їх існування виконано 108 інноваційних проектів, що дозволило технопаркам за минулий період створити стабільно діючі виробництва конкурентоспроможної інноваційної продукції, що постійно нарощували обсяги випуску й перерахування до бюджету і позабюджетних фондів. Річний випуск інноваційної продукції за проектами технопарку збільшився в 16,7 разів (з 177 млн. грн. в 2001 р до 3 млрд. грн. в 2007 р.), тобто середньорічний темп росту об'ємів виробництва склав біля 50 %. Всього за цей період було реалізовано 11,4 млрд. грн. інноваційної продукції, з яких більше 14 % – за кордоном. Позитивний баланс зовнішньоекономічної діяльності технопарків перевищив 398 млн. грн. (1225 млн. грн. – імпорт, 1623 млн. грн. – експорт). Технопарки стали не тільки істотним фактом інноваційного розвитку національної економіки (2001 – 1,1 %, останні роки – більше 8

% випуску інноваційної продукції промисловості), а і реальним джерелом наповнення бюджету.

Всі виконувані в технопарках проекти відповідають законодавчо затвердженим інноваційним пріоритетам та пріоритетним напрямкам діяльності конкретних технопарків. Проекти ці включають, як правило, всі етапи інноваційного циклу від фундаментальних і прикладних досліджень і розробок до організації виробництва та виходу продукції на ринок, а також мають необхідний ступінь патентного захисту в країнах – потенційних споживачах інноваційної продукції. Необхідно відзначити, що наведені вище позитивні результати діяльності технопарків були досягнуті в основному за рахунок проектів прийнятих в 2001 - 2004 роках в умовах діючого на той час законодавства про технопарки.

Таблиця 1

Техніко-економічні показники діяльності технопарків в Україні

Показники	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2001-2007
Проекти технопарку знову прийняті	60	29	11	8	0	0	0	108
-усього зареєстровано	60	80	70	63	63	51	18	51
-у т. ч. виконується	29	52	55	53	51	31	32	31
Реалізація інноваційної продукції, млн.грн.								
-усього	177	618	1284	1787	2273	2280	2997	1141
-у т.ч. експорт	74	83	143	294	367	350	311,6	1622,6
Обсяги імпорту, млн.грн.	71	160	287	373	115	129	90	1225
Нараховано податків і мит, млн.грн., усього	32	97	219	289	183	265	230	1315
У т.ч. перераховано у бюджет	7	37	91	116	149	230	209	839
-податкові пільги	25	60	128	173	34	35	21	476
Бюджетний баланс, млн.грн.	-18,5	-23	-37	-57	+115	+195	+109	+284
Усього робочих місць, од., у т.ч. створених нових	2836 314	2233 592	15421 669	12212 782	12072 399	4412 166	4623 201	- 3324
Обсяги інвестицій, млн.грн	0,5	0	320	129	11	8	6	474
Обсяги кредитів, млн.грн.	104	287	367	360	196	405	286	2005

Однак сьогодні в Україні існує декілька головних чинників – загроз інноваційній безпеці України: недостатній рівень фінансування науково-технічних робіт, слабкий розвиток інфраструктури трансферу технологій, зниження рівня "інтелектуалізації" експорту і зростання імпортозалежності країни від наукоємних товарів, незадовільне інформаційне забезпечення інноваційної сфери, недосконалість податкової системи та відсутність державної підтримки, повільний розвиток ефективних форм інноваційної діяльності. Україна вже вичерпала резерви екстенсивного економічного зростання за рахунок збільшення обсягів виробництва та експорту ресурсів, тому разом маємо забезпечити врегулювання питань, що стримують розвиток інноваційної діяльності. Серед фінансових стимулів технополісів можна виділити:

- гранти під конкретні дослідницькі програми;
- «інноваційні стипендії», що даються на підтримку нових наукоємних підприємств;
- стипендії для заохочення дослідників або придбання ними устаткування і матеріалів.

Гранти під певні наукові програми найчастіше виділяються урядом або місцевими органами влади, а різного роду заохочувальні стипендії – засновниками технополісу.

Формування технологічних зон в Україні сприятиме, крім вищезазначеного, підприємницькій активності в регіоні, створенню робочих місць і науково-технічної інфраструктури. Сьогодні в Україні створено 15 технопарків. Законом України “Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків”[11] учасникам технопарків передбачено (строком на 15 років за умови виконання проектів технопарку) податкові пільги, звільнення від мита товарів, що ввозяться за імпортом для інноваційних проектів, звільнення від обов’язкового продажу валюти надходжень за цими проектами. У рамках технопарків за 2000-2003рр. випуск наукоємної продукції становив 2,07 млрд грн, втім майже весь обсяг цієї продукції в 2003 році вироблено Інститутом електрозварювання ім. Патона (65%) та Інститутом монокристалів (34%) [2].

Реалізація середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності регіонального рівня здійснюється через регіональні інноваційні програми, інноваційні проекти та інноваційні проекти технологічних парків. У Донецькій області діють Програма науково-технічного розвитку області до 2020 р. та регіональна інноваційна програма “Розвиток науково-технічної та інноваційної діяльності”, в рамках яких реалізуються чотири інноваційні проекти. У Харківській області – Регіональна програма інноваційного розвитку та Програма, спрямована на використання спільних можливостей освіти, науки і виробництва. У м. Києві функціонують міська та районні програми розвитку промисловості на інноваційній основі до 2006 р. З метою створення повноцінної регіональної системи, здатної забезпечити інноваційний розвиток регіону, в областях проводиться робота з формування інфраструктури дієздатної регіональної інноваційної інфраструктури, яка б об’єднувала потенціал провідних освітніх, наукових і промислових організацій та підприємств, банківських структур. У Львівській області діють такі регіональні інноваційні структури, як технопарк “Яворів”, інноваційний центр “Курортполіс Трускавець”, регіональна асоціація інноваційних фірм “Львівтехнополіс”. У Полтавській області діє обласний бізнес-інкубатор. У Рівненській області створено науково-дослідницький виробничий бізнес-центр, на який покладено завдання узагальнення та впровадження розробок інноваційного спрямування) [14].

Як бачимо, технологічні парки є доволі дорогими об’єктами інвестування. Щоб окупилися такі досить значні витрати, необхідні роки. Технологічні парки починають приносити прибуток орієнтовано через 10 років [15]. Вивчення зарубіжного досвіду основних передумов при створенні технологічних парків та їх загальних рис необхідно використовувати при формуванні та розвитку нових технологічних парків в Україні.

Висновки. Слід зазначити, що в Україні технопарків поки що дуже мало, їх кількість, а головне, матеріальна і фінансова база не забезпечують реалізацію навіть наявного інтелектуального потенціалу і попиту на інноваційну продукцію. Фактом є і те, що для розвитку технопарків необхідна істотна увага державних і місцевих органів влади. Технопарк не є організацією, що приносить негайний прибуток (окрім соціальної). Віддача від вкладень виходить від фірм, вирощених в технопарку, а термін становлення фірм зазвичай дорівнює 3 – 4 рокам. Без істотних фінансових інвестицій і іншої матеріальної допомоги реалізувати технопаркову технологію вельми складно. Слід особливо звернути увагу на такий момент із зарубіжного досвіду: саме криза в економіці завжди була поштовхом до створення технопарків (Великобританія, Франція, Німеччина і ін.). Їх створення – ефективний механізм відродження і виходу з кризових ситуацій, результат їх діяльності – економічно благополучні регіони, сотні тисяч нових робочих місць. Важливим є те, що в особі технопарків в умовах ринкових стосунків ми маємо нові форми і структури інтеграції

ERROR: syntaxerror
OFFENDING COMMAND: --nostringval--

STACK:

-mark-
/sfnts

Галан Л. В.,
к.е.н., доцент кафедри управління проектами та системного аналізу
Одеської національної академії зв'язку ім. О.С.Попова

ШЛЯХИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РИНКОВИХ УМОВАХ

В статті розглянуті недоліки інвестиційної діяльності в ринкових умовах нашої країни, та запропоновано шляхи та способи розв'язання проблем розвитку інвестиційної діяльності в Україні.

Ключові слова: *Інвестиційна діяльність, економічний розвиток, іноземні інвестиції, внутрішні інвестиції, інвестиційний процес, міжнародна інвестиційна позиція, інвестиційний клімат, інвестиційні чинники.*

В статье рассмотрены недостатки инвестиционной деятельности в рыночных условиях нашей страны, и предложены пути и способы решения проблем развития инвестиционной деятельности в Украине.

Ключевые слова: *Инвестиционная деятельность, экономическое развитие, иностранные инвестиции, внутренние инвестиции, инвестиционный процесс, международная инвестиционная позиция, инвестиционный климат, инвестиционные факторы.*

In the article the lacks of investment activity are considered in the market conditions of our country, and ways and methods of decision of problems of development of investment activity are offered in Ukraine.

Key words: *Investment activity, economic development, foreign investments, internal investments, investment process, international investment position, investment climate, investment factors.*

У період трансформації економіки суттєво зростає роль інвестиційної діяльності в державі. Від інтенсивності й результативності інвестиційних процесів залежить успіх перетворень, насамперед, у сферах економічного, політичного та соціального життя.

Необхідною передумовою розвитку економіки є висока інвестиційна активність. Вона досягається шляхом збільшення реалізованих інвестиційних ресурсів і найбільш ефективного їхнього використання в пріоритетних секторах матеріального виробництва і соціальної сфери. Саме інвестиції формують виробничий потенціал на новій науково – технічній базі і визначають конкурентні позиції країн на світових ринках. Інвестиційна діяльність, а також сукупність практичних дій з реалізації інвестицій, є одним із основних способів зростання національного доходу. Все це зумовлює необхідність визначення сутності інвестицій, а також визначення їх форм та видів, визначення умов створення сприятливого інвестиційного клімату, залучення інвестицій та їх ефективного використання [1].

Головним питанням інвестиційної політики є визначення пріоритетних сфер та об'єктів інвестування, які мають відповідати як довготривалим національним інтересам держави, так і тим невідкладним завданням, які впливають із сучасного стану та структури економіки України. Вагоме значення для економічного розвитку України відіграє інвестиційна діяльність, яка потребує, пошуку шляхів та способів оптимізації інвестиційної діяльності в умовах розвитку ринкових відносин в Україні, що являється на сьогодні актуальною проблемою.

Цією проблемою займалося багато вчених: В.П. Александрова, Л.А. Бланк, А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, О.Д. Даниленко, І.Ю. Єгоров, А.М. Мороз та ін. Серед зарубіжних економістів, які досліджували дану тему: В.В. Бочаров, Л.Дж. Гітман, Д.

Тобін, Д.М. Кейнс, Дм. Міль, Ф. Модільяні, А. Пігу, В. Шарп, Й. Шумпетер.

Проте, слід зазначити, що розвиток інвестиційної діяльності в умовах становлення ринкових відносин, а також всі створені умови для цього розвитку є недосконалими і потребують подальшого покращення.

Метою дослідження специфіки інвестиційної діяльності в умовах розвитку ринкових відносин в Україні, та визначення шляхів і способів її оптимізації, являється процес вирішення слідуючих завдань.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішувати такі завдання:

– висвітлити теоретичні підвалини та концептуальні засади інвестиційної діяльності, її необхідність та значення;

– розкрити сутність та форми інвестицій;

– вивчити нормативно-правову базу, що регулює інвестиційну діяльність;

– провести макроекономічний аналіз інвестиційних ресурсів;

– проаналізувати динаміку та структуру внутрішніх інвестицій України;

– оцінити ефективність іноземних інвестицій в Україну.

Слід зазначити, що практична реалізація шляхів і способів активізації інвестиційної діяльності, котрі будуть запропоновані зможе сприяти розвитку інвестиційної діяльності України. Проте не варто забувати, що активізація останньої потребує комплексного підходу. Якщо ж удосконалювати тільки деякі елементи, то результативність усіх відповідних заходів залишиться низькою.

Незважаючи на деякі позитивні зміни в становленні та розвитку інвестиційної діяльності України необхідно також зауважити наступні проблеми.

Сучасний період економічного розвитку України засвідчує різке скорочення державного бюджетного фінансування інвестиційного процесу. Масштаби міжнародного економічного співробітництва та розміри іноземних інвестицій залишаються недостатніми і не відповідають потребам економіки України.

За даними Державної служби статистики України, протягом останніх років знижуються темпи росту інвестицій в основний капітал, за січень-вересень 2010 року освоєно (використано) інвестицій в основний капітал близько 84 млрд. грн., при цьому, частка освоєних інвестицій в нематеріальні активи, в цьому періоді, складає лише 4 % загального обсягу капітальних інвестицій; ступінь зносу основних засобів перевищує 60 %, загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну на 01.01.2011 року склав близько 44,7 млрд. дол. США.

За останні роки економіка України так і не позбавилася глибоких структурних деформацій і значно відстає від розвинених країн світу за сукупною продуктивністю всіх факторів виробництва та відповідно – рівнем добробуту населення. Більшість підприємств залишилися технологічно відсталими, енергоємними, із слабкою диверсифікацією продуктів і ринків.

В Україні спостерігається щорічне зменшення темпів росту прямих іноземних інвестицій: 2009 рік – 20,56%, 2010 рік – 12,45%, 2011 год – 11,62%. Прямі інвестиції підсилюють міжнародну інвестиційну позицію України та запобігають нарощуванню державного боргу, але у зв'язку зі зменшенням потоку прямих іноземних інвестицій міжнародна інвестиційна позиція України погіршилась. Відповідно до підрахунків Європейського банку реконструкції та розвитку кумулятивний показник обсягу прямих іноземних інвестицій в Україні на душу населення станом на початок 2011 року склав, приблизно, 1000 дол. США на душу населення тоді, як у Чехії – 7 418 дол., Болгарії – 6 226 дол., Казахстані – 3 706 дол., Польщі – 3 155 дол., Румунії – 2 350 дол. Загалом, як у сфері внутрішніх, так і у сфері зовнішніх інвестицій, проблема полягає у низькій інвестиційній активності суб'єктів інвестиційної діяльності.

Ефективність використання капітальних видатків державного бюджету вкрай низька – кошти розпорочені по розпорядниках бюджетних коштів, не існує навіть єдиних засад формування та функціонування системи державних інвестицій та

забезпечення їх цільового та ефективного використання, а також відповідно поняття «державна інвестиційна програма». Бюджетний та інвестиційний процеси не скоординовані у часі, на рівні головних розпорядників бюджетних коштів не існує середньострокових інвестиційних планів. Процес формування інвестиційних проектів, що потребують державної підтримки, не інтегрований у загальний бюджетний процес.

Несприятливий бізнес-клімат є одним з основних чинників, що негативно впливають на обсяг надходження інвестицій. За результатами рейтингової оцінки, проведеної Всесвітнім банком, Україна займає 145 позицію із 183 країн світу. У зв'язку з фінансово-економічною кризою істотно зменшилися внутрішні джерела надходження інвестицій, а міжнародні фінансові ресурси стали практично недоступними. Через несприятливий інвестиційний імідж країна менш приваблива для міжнародного капіталу в посткризовий період.

Україна хронічно відстає від більшості країн майже за усіма макроекономічними критеріями та оцінками і залишається на периферії інвестиційних потоків. Недостатній рівень залучення інвестиційних ресурсів ускладнився впливом світової фінансово-економічної кризи, що мало наслідком погіршення фінансового стану підприємств, різкого зменшення їх прибутковості і кредитоспроможності, скорочення позикових ресурсів (національних – через кризу ліквідності та підвищення вартості запозичень, зовнішніх – внаслідок розвитку фінансової кризи), а також високого ступеня невизначеності щодо глибини та тривалості кризових явищ. Всі вищезазначені негативні тенденції стали основною причиною пролонгованого згортання інвестиційної діяльності [2].

Основними причинами виникнення проблеми низької інвестиційної активності є:

- несприятливий інвестиційний клімат, тобто несприятливі умови інвестування, зокрема недосконале законодавство щодо захисту прав власності, адміністрування податків, отримання у власність земельних ділянок, вимог до здійснення та контролю підприємницької діяльності;

- нерозвиненість інвестиційного ринку та інвестиційної інфраструктури;

- недостатня державна підтримка інвестиційної діяльності, неналежна система підготовки програм і проектів для державного інвестування;

- відсутність правових засад та дієвих механізмів державного-приватного партнерства в інвестуванні.

Слід відмітити, що на низьку інвестиційну активність у 2008–2011 роках вплинула світова фінансово-економічна криза. Високий інфляційний тиск та низька конкурентоздатність економіки призвели до низької схильності до інвестування.

Темпи розвитку економіки України в значній мірі залежать від обсягу внутрішніх та зовнішніх інвестицій, котрі необхідні для реалізації інвестиційних проектів розвитку вітчизняного високотехнологічного виробництва і зростання частки високотехнологічного експорту в результаті формування та реалізації ефективної результативної інвестиційної політики. Інвестиційна політика України повинна бути спрямована на підтримку науково-технічної та інноваційно-технологічної діяльності для прискорення капіталізації суб'єктів економічної діяльності та модернізації виробництва. Все це необхідно для розв'язання, програмним методом, проблеми низької інвестиційної активності.

Створення умов для активізації інвестиційної діяльності, спрямованої на модернізацію економіки та забезпечення сталого соціально-економічного розвитку, є важливим кроком на шляху до реалізації державної політики, реалізацію якої має забезпечити виконання завдань та заходів Державної цільової програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011 – 2015 роки. Метою даної програми є створення умов, а також концентрація ресурсів для активізації інвестиційної діяльності,

спрямованої на модернізацію економіки та забезпечення сталого економічного розвитку.

Таким чином, розроблення та реалізація нової програми розвитку інвестиційної діяльності з більш чітко визначеними шляхами, способами та ресурсами для досягнення поставленої мети є необхідним кроком з реалізації державної політики із забезпечення сталого економічного розвитку, поліпшення бізнес-клімату та залучення інвестицій.

Далі слід зазначити оптимальний варіант розв'язання проблем розвитку інвестиційної діяльності в Україні. Можливі два варіанти розв'язання проблеми.

Перший варіант передбачає проведення пасивної державної політики із забезпечення розвитку інвестиційної діяльності в Україні. При цьому держава відмовляється від цілеспрямованого впливу на інвестиційний ринок, стимулювання інвестиційної діяльності та надання державних інвестицій, а забезпечує застосування виключно ринкових механізмів збалансованого розвитку в цій сфері.

Зазначений варіант сприяє розвитку інвестиційної діяльності у галузях, які мають високу дохідність і швидку окупність, зокрема у фінансовому секторі, торгівлі, під час проведення операцій з нерухомістю, але не стимулює залучення інвестицій у реальний сектор економіки, інфраструктурні та промислові об'єкти.

Другий, оптимальний варіант передбачає проведення активної державної політики із стимулювання розвитку інвестиційної діяльності в Україні, зокрема на засадах розвитку системи державних інвестицій, підвищення ефективності та посилення прозорості функціонування механізмів державно-приватного партнерства та стимулювання залучення приватних інвестицій у реальний сектор економіки.

Виходячи з потреби поліпшення соціально-економічного становища країни, необхідно провести комплекс цілеспрямованих заходів для стабілізації виробництва і досягнення економічного зростання на якісно новій науково-технічній базі [3]. Тому акценти інвестиційної політики слід зосередити на сприянні реалізації основних пріоритетних напрямів реформування економіки країни і державного регулювання економічних процесів. До таких слід віднести: реалізацію моделі інноваційного розвитку виробництва; стимулювання розвитку пріоритетних конкурентоспроможних виробництв і видів науково-технічної продукції, яким можуть бути надані переваги на світовому ринку і – які здатні забезпечити реальне зростання експортного потенціалу країни; надання державної підтримки інвестиціям малих суб'єктів господарювання, що створюють і випускають наукомістку продукцію; здійснення антиінфляційних та інших заходів, спрямованих на стабілізацію національної валюти; переорієнтацію фінансової та грошово-кредитної системи на потреби оновлення нових видів виробництва; стимулювання розвитку та матеріально-технічного переоснащення пріоритетних галузей агропромислового комплексу, забезпечення експортної орієнтації їх виробництва; посилення соціальної орієнтації економіки, освоєння випуску нових конкурентоспроможних товарів широкого вжитку, реалізацію енергозберігаючої моделі економіки; податкове стимулювання інвестицій у виробництво ресурсозберігаючої техніки; запровадження механізму відбору та оцінки інвестиційних проектів, що передбачають залучення бюджетних коштів; удосконалення нормативно-правової бази інвестиційної діяльності; удосконалення амортизаційної політики; гнучке поєднання адміністративних та економічних методів регулювання; розробку програм залучення стратегічних інвесторів до пріоритетних та орієнтованих на експорт виробництв з реалізацією відповідних заходів організаційного, економічного та політичного характеру.

З метою забезпечення досягнення оптимального варіанту розвитку інвестиційної діяльності в Україні та її активізації визначаються такі шляхи та способи розв'язання проблем (рис.1.1).

Виконання запропонованих шляхів та способів дасть змогу: покращити основні макроекономічні показники розвитку держави та зміцнити її позиції на світових інвестиційних ринках; покращити інвестиційний клімат України, змінити відношення до неї стратегічних партнерів на позитивне, а також підвищити позиції України в міжнародному рейтингу Всесвітнього банку «Ведення бізнесу» з 145 на 90 місце з 183-ох країн; суттєво збільшити обсяг інвестицій в основний капітал до показника 579 млрд. грн. (щорічний приріст в середньому на 25% від показника 2009 р.); забезпечити постійний приріст прямих іноземних інвестицій до обсягу 77 млрд. дол. США на початок 2015 р. (щорічний приріст прямих іноземних інвестицій на 5 млрд. дол. США із розрахунку, що за даними Національного банку на початок 2010 р. обсяг прямих іноземних інвестицій становив 52 млрд. грн.).



Рис. Шляхи та способи розв'язання проблем розвитку інвестиційної діяльності в Україні

Надходження інвестицій для потреб розвитку національної економіки є важливим індикатором міжнародної привабливості держави, ознакою якості інвестиційного клімату та ключовим показником конкурентоспроможності на міжнародному ринку капіталу. Разом з тим, іноземні інвестиції індиферентні до проблем національної економіки та, в разі неналежного національного моніторингу і контролю, можуть містити вагомні виклики для національної економіки.

Щоб забезпечити потреби виробничого сектору у фінансових ресурсах, необхідно створити найсприятливіші умови для інвесторів. Неплатоспроможним вітчизняним позичальникам треба обмежити доступ до зовнішнього фінансування. Право підприємств чи банків на отримання іноземних кредитів слід пов'язувати з їхніми фінансовими показниками. Так, у Росії, Бразилії, Румунії залучення резидентами кредитів від нерезидентів належить погодити із центральним банком, який ретельно контролює цільове спрямування запозичених коштів і платоспроможність позичальників. У Болгарії та Індонезії для залучення іноземних позик потрібно отримати дозвіл міністерства фінансів [4].

Режим регулювання потоків капіталу в Україні, крім вирішення завдання оптимізації залучення іноземного капіталу, має запобігти відпливу вітчизняних капіталів за кордон, що є вирішальним для пожвавлення інвестиційного процесу в країні та відродження на цій основі її економіки. Щоб виконати це завдання, на даному етапі необхідно вдосконалити адміністрування валютних потоків, аби перешкодити вивезенню капіталів за нелегальними схемами. Систему контролю за відпливом капіталу можна буде скасувати лише після створення загальноекономічних умов для утримання національних заощаджень усередині країни та спрямування їх на внутрішні інвестиції. У довгостроковій перспективі з метою підвищення добробуту суспільства та розвитку національної фінансової системи необхідно буде поступово лібералізувати інвестиції резидентів за кордон. Відсутність обмежень, на рух капіталів дасть економічним суб'єктам України змогу диверсифікувати ризики та підвищити прибутковість інвестицій [5].

Далі слід підкреслити, що без загальної стабілізації політичного та макроекономічного середовища в країні, а також забезпечення внутрішнього інвестування іноземні інвестиції не надходитимуть. До того ж – внаслідок її зовнішньої заборгованості, несприятливого інвестиційно-підприємницького клімату та невеликої конкурентоспроможності – обсяг надходжень у кращому випадку стагнуватиме, а в гіршому – скоротиться. Інвестиційний бум, який переживає світ протягом останніх 10-15 років, нашу державу обминув. Подальша результативність інвестування прямо залежатиме від удосконалення чинного законодавства України.

В Україні треба ще багато зробити у сфері інвестицій. Разом з тим можна очікувати, що багато потенційних інвесторів будуть готові до посилення своєї діяльності в Україні, якщо процес реформ активно продовжуватиметься і якщо буде видно, що Уряд України оперативної й цілеспрямовано працює над усуненням існуючих перешкод.

Стосовно України, можна сформулювати правило дев'яти ключових інвестиційних чинників: лібералізація й дерегуляція підприємницької діяльності; стабільність і передбачуваність правового поля; корпоративне й державне управління; лібералізація зовнішньої торгівлі та руху іноземного капіталу; розвиток фінансового сектора; зниження рівня корупції; зниження політичного ризику; імідж і програми просування країни; формування інвестиційних стимулів [6].

Особливо хочу наголосити, що істотно збільшити приток інвестицій можна лише за умови розвитку всього комплексу чинників, що формують інвестиційний клімат.

Недооцінка хоча б однієї складової неминуче призведе до дисбалансу та створить напруженість на інвестиційному ринку України.

Слід зазначити, що нині від ефективності інвестиційної політики залежать оновлення виробництва, модернізація й нарощування основних фондів підприємств народного господарства, успіх структурної перебудови економіки, розв'язання соціальних і екологічних проблем. В нинішніх умовах надходження іноземних інвестицій в економіку є чинником зростання ВВП, важливим джерелом створення робочих місць, врешті, сприяє успішній інтеграції України до європейського та світового господарства. Вищевказані заходи, звісно ж, не вирішують усіх проблем із залучення інвестицій в економіку країни, але їх можна розглядати як основні напрямки у сфері вдосконалення інвестиційного процесу.

Отже, можна зробити висновок, що розглянуті шляхи та способи розв'язання проблем розвитку інвестиційної діяльності в Україні позитивно впливатимуть на покращення основних макроекономічних показників розвитку держави та зміцнять її позиції на світових інвестиційних ринках. Вони направлені на покращення інвестиційного клімату України та зміцненню відношення до неї стратегічних партнерів, а також підвищення позиції України в міжнародному рейтингу. Слід зазначити, що практична реалізація шляхів і способів активізації інвестиційної діяльності, зможе сприяти розвитку інвестиційної діяльності в ринкових умовах, а також підвищити активізацію інвестиційного процесу, що забезпечить реальні зрушення в економічній структурі суспільства.

Література

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. / Бланк И.А. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2002. – 448 с.

2. Державне агентство України з інвестицій та розвитку. Програма розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.in.gov.ua/index.php?get=564>

3. Захарін С. Оптимізація форм і методів державного регулювання іноземного інвестування // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 54–58.

4. Кибенко Е. Международно-правовые аспекты регулирования иностранных инвестиций в Украине / Е. Кибенко // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2005. – № 5. – С. 17–20.

5. Захарін С.В. Податкові важелі державного регулювання іноземних інвестицій / С.В. Захарін // Фінанси України. – 2004. – № 7. – С. 31–35.

6. Губський Б. Проблеми міжнародного інвестування в Україні / Б. Губський // Економіка України. – 2003. – № 1. – С. 23-27.

МЕТОДИ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ З ДЕРЖАВНОЮ ЧАСТКОЮ

В статті розглянуто методи оптимізації структури капіталу підприємств з державною часткою. Запропоновано застосування єдиної теоретичної бази, що буде охоплювати увесь комплекс питань оптимізації структури капіталу підприємств з державною часткою (формулювання цілей і завдань ефективного управління оптимізацією структури підприємств, організаційного механізму її реалізації для формування зручної у користуванні інформаційної бази теоретичних аспектів структури капіталу).

Ключові слова: оптимізація структури капіталу, фінансова стійкість, рентабельність власного капіталу, фінансовий важіль, стратегія структури капіталу, стратегічний аналіз.

В статье рассмотрены методы оптимизации структуры капитала предприятий с государственной частью. Предложено применение единственной теоретической базы, которая будет охватывать весь комплекс вопросов оптимизации структуры капитала предприятий с государственной частью (формулировка целей и заданий эффективного управления оптимизацией структуры предприятий, организационного механизма её реализации, для формирования удобной в пользовании информационной базы теоретических аспектов структуры капитала).

Ключевые слова: оптимизация структуры капитала, финансовая стойкость, рентабельность собственного капитала, финансовый рычаг, стратегия структуры капитала, стратегический анализ.

In the article the methods of optimization of capital of enterprises structure are considered with state part. Application of the unique theoretical base which will engulf all complex of questions of optimization of capital of enterprises structure with state part is offered (formulation of aims tasks of effective management optimization of structure of enterprises, organizational mechanism of its realization, for forming of comfortable in the use informative base of theoretical aspects of capital structure).

Keywords: optimization of capital structure, financial firmness, profitability of property asset, financial leverage, strategy of capital structure, strategic analysis.

Актуальність проблеми. На сьогоднішній час в Україні не існує єдиного методу оптимізації структури капіталу підприємств з державною часткою. Зважаючи на багатоваріантність джерел залучення капіталу, необхідно удосконалити вже існуючі методи і етапи оптимізації структури капіталу підприємств з урахуванням галузевих особливостей та сучасних умов господарської діяльності. Питання управління структурою капіталу та її оптимізації є особливо актуальним у нинішній період економіки, оскільки його успішне вирішення дозволить підприємствам з державною часткою підвищити прибутковість, мінімізувати витрати на залучення фінансових ресурсів, забезпечити відповідний рівень економічної стійкості підприємств.

Постановка проблеми. В Україні відчувається значний дефіцит ґрунтовних досліджень і практично-орієнтованих наукових розробок, щодо формування оптимальної структури капіталу за її цільовим напрямом, за критеріальною відповідністю потребам підприємств з державною часткою. Розробка та впровадження нових ефективних методів, доведення структури капіталу підприємств

з державною часткою до їх оптимального рівня і впровадження в повсякденну практику дали б можливість підвищити їх прибутковість і фінансову стійкість.

Ступінь дослідження проблеми. Дослідженням оптимізації структури капіталу підприємств з державною часткою займаються вітчизняні та закордонні науковці та спеціалісти-практики. Серед них: Бланк О.І., Бідник О.І., Викиданець І.В., Гончаров А.Б., Литовченко О.Ю., Мойсеєнко Л.І., Семенов Г.А., Подольська В.О., Пойда-Носик Н.Н., Яремко І.Й. та інші. Але ряд питань пов'язаних з аналізом методів і етапів оптимізації структури капіталу підприємств з державною часткою залишаються мало дослідженими та потребують подальшого доопрацювання.

Метою статті є аналіз методів оптимізації структури капіталу підприємств з державною часткою, та формування єдиної теоретичної бази, що буде охоплювати увесь комплекс методів оптимізації структури капіталу підприємств (формулювання цілей і завдань ефективного управління оптимізацією структури підприємств, організаційного механізму її реалізації для формування зручної у користуванні інформаційної бази теоретичних аспектів структури капіталу).

Виклад основного матеріалу. Під оптимальною структурою капіталу підприємств розуміємо таке співвідношення джерел власного і позичкового фінансування, яке забезпечує на підприємствах з державною часткою реалізацію їх ринкової стратегії (максимізація рентабельності, мінімізація ризиків). Залежно від обраної ринкової стратегії підприємства у статутному капіталі яких є державна частка має обрати відповідний метод оптимізації структури капіталу [1].

При визначенні оптимальної структури капіталу підприємств з державною часткою, необхідно використовувати кількісний та якісний аналіз, а також метод експертних оцінок.

До найбільш важливих факторів, що враховуються при експертній оцінці, належать: організаційно-правова форма підприємств, його розмір, галузеві особливості операційної діяльності, кон'юнктура ринку капіталу, довгострокова життєздатність, інтереси менеджерів, відношення кредиторів і рейтингових агентств, ставлення до ризику акціонерів резервний позиковий потенціал, контроль над підприємствами, структура активів, темпи зростання, прибутковість, податки, підхід до визначення оптимальної структури капіталу та деякі інші фактори [3].

Методи визначення оптимального співвідношення власного і позичкового капіталу підприємств з державною часткою показано на рисунку 1.

Метод оптимізації *за критерієм політики фінансування активів* підприємств заснований на диференційованому виборі джерел фінансування різних складових частин активів підприємств з державною часткою.

Для цього всі активи підрозділяються на необоротні і оборотні (постійні і змінні). Цей метод дозволяє оптимізувати джерела фінансування капіталу підприємств, визначає політику фінансування активів, дозволяє визначити співвідношення між джерелами фінансування капіталу.

Недоліком є його застосування для вирішення задачі визначення співвідношення між постійними джерелами фінансування (оборотними і необоротними активами) і не дозволяє визначити співвідношення між власним і позичковим капіталом підприємства [4].

Розрахунок середньозваженої вартості капіталу здійснюється за формулою [6]:

$$WACC = (1 - T)Dr_d + (1 - D)r_e \quad (1)$$

де $WACC$ – середньозважена вартість капіталу підприємств;

T – ставка податку на прибуток;

D – частка позичкового капіталу підприємств;

E – частка власного капіталу підприємств;

r_d – ставка за користування позиковим капіталом;

r_e – норма прибутковості власного капіталу.

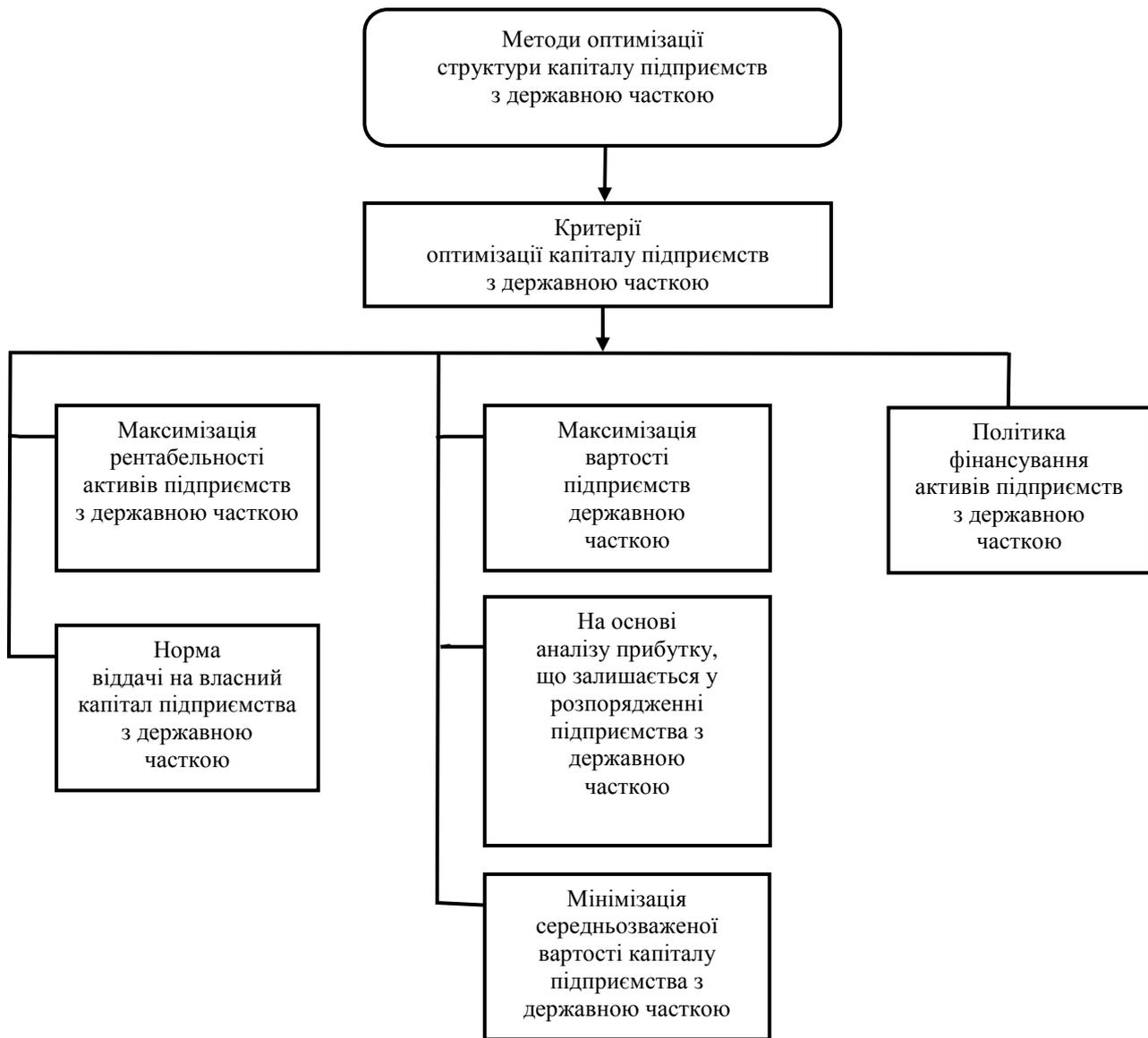


Рис. 1. Методи оптимізації структури капіталу підприємств з державною часткою [2]

Перевагою даного методу є вибір найдешевших джерел фінансування підприємств, недоліком – те, що у формулі WACC не відображені галузеві і інші види ризиків, наявна складність при розрахунку WACC полягає в розрахунку ціни одиниці капіталу, одержаного з конкретного джерела засобів, оскільки від цього залежить її точність розрахунку.

Метод оптимізації за критерієм максимізації рівня рентабельності активів підприємств з державною часткою здійснюється за допомогою розрахунку ефекту фінансового важеля, оскільки підприємство зацікавлене в зростанні економічної рентабельності активів і рентабельності власного капіталу.

Розрахунок ефекту фінансового важеля відбувається за формулою:

$$EFL = (1 - T) \cdot (R_a - r_d) \cdot \frac{D}{E}, \quad (2)$$

де EFL – ефект фінансового левіриджу;

R_a – коефіцієнт валової рентабельності активів.

Позитивним є те, що цей метод дозволяє при визначенні оптимальної структури капіталу враховувати зростання вартості власного капіталу підприємств,

визначити область фінансової стійкості підприємств, ступінь фінансового ризику, і використовується для визначення сукупного ризику підприємств; негативним – на основі даного методу неможливо визначити співвідношення власного і позичкового капіталу, яке мінімізує його загальну вартість [5].

Визначення оптимального співвідношення власного і позичкового капіталу на основі аналізу прибутку, що залишається у розпорядженні підприємств, проводиться на основі використання в якості оціночного показника прибутку і дозволяє встановити пряму залежність між розміром одержаного ефекту і стимулюванням. Тут використовується показник ліквідаційної вартості активів підприємств:

$$V = \frac{1}{(1-r)^t} \bar{X}M, \quad (3)$$

де V – вартість підприємств;

t – час оцінки;

\bar{X} – ліквідаційна вартість активів підприємств;

M – оператор математичного очікування.

Показник ліквідаційної вартості активів підприємств враховує привабливість підприємств для інвесторів. Але із зростанням частки позичкового капіталу в загальній структурі активів прибуток, що залишається у розпорядженні підприємств монотонно зменшується і не має екстремуму. Тому даний метод не дозволяє визначити оптимальне співвідношення власного і позичкового капіталу, яке мінімізує його загальну вартість [7].

Метод оптимізації структури капіталу *на основі аналізу норми віддачі на вкладений капітал* використовує як основний критерій ефективності залучення позичкового капіталу – таке співвідношення власного і позичкового капіталу, при якому збільшується віддача на власний капітал.

Розрахунок норми віддачі на власний капітал здійснюється за формулою:

$$r'_e = r_0 \frac{1 - Dr_d / r_0}{(1 - D)^2}, \quad (4)$$

де r'_e – похідна віддачі на власний капітал від зміни частки позичкових засобів;

r_0 – норма віддачі на сукупний капітал, що інвестується.

Цей метод дозволяє встановити зміну норми віддачі на власний капітал від коефіцієнта кредитної заборгованості, а також встановити граничне значення ставки позичкового капіталу. Проте він має і суттєві недоліки. Це пов'язано з тим, що норма віддачі на власний капітал може відповідати мінімуму WACC, а може бути менше або більше даного значення. Таким чином, у поєднанні з цим методом необхідно використати інші методи [6].

Оптимізаційний метод *на основі аналізу вартості підприємства або метод максимізації вартості підприємства* припускає, що при побудові кривої WACC буде знайдена якась базисна точка, яка буде основою для побудови кривої вартості підприємства.

При постійному значенні прибутку мінімум вартості капіталу підприємств з державною часткою відповідає такому співвідношенню власного і позичкового капіталу, коли вартість підприємств максимальна. Складність розрахунку ставки дисконтування, складність пошуку інформації і громіздкість розрахунку, наявність великої кількості коригувань, пов'язаних з непрозорістю бухгалтерської звітності – є недоліками цього методу оптимізації [9].

В основі кожного з вищезазначених методів лежить лише один конкретний показник. Але в сучасній науці не припиняються спроби знайти найбільш ефективний метод оптимізації щодо досягнення оптимальності співвідношення структурних елементів капіталу підприємств з державною часткою, який ґрунтується відразу додержанні вимог відразу декількох критеріїв оптимізації.

Після розгляду методів оптимізації структури капіталу підприємств, що відображають основні погляди сучасних економістів на дану проблему, визначимо основні етапи, через які має пройти кожне підприємство в процесі оптимізації структури капіталу підприємств (рис. 2).



Рис. 2. Етапи оптимізації структури капіталу підприємств з державною часткою [8]

Тобто, спочатку мають бути сформульовані цілі розвитку капіталу підприємств з державною часткою, умови, критерії оптимізації, далі визначено оптимальне співвідношення між власним і позиковим капіталом відповідно до визначених цілей, проведена оцінка розробленої структури капіталу, а вже потім здійснено впровадження даних рекомендацій у практику діяльності підприємств.

Висновки. Отже, оптимізація структури капіталу – це процес встановлення підприємствами такого співвідношення залучення коштів з власних і позикових джерел фінансування, яке забезпечує на підприємствах реалізацію його ринкової стратегії. Залежно від обраної ринкової стратегії підприємства з державною часткою мають обрати відповідні методи та етапи оптимізації структури капіталу.

Застосування декількох методів в комплексі дозволить підприємствам сформулювати поле допустимих значень оптимальної структури капіталу підприємств з державною часткою та покращити їх структуру відразу за декількома обраними етапами:

- впровадити конкретизовані послідовні кроки формування оптимальної цільової структури капіталу за критерієм збереження або забезпечення фінансової стійкості підприємств з державною часткою;

- здійснювати прогностичні розрахунки рентабельності власного капіталу підприємств за різними варіантами залучення кредитних засобів при рекомендаційній сформованій фінансовій структурі капіталу.

Запропоновані методи поетапних розрахунків щодо формування оптимальної цільової структури капіталу дають можливість не тільки оперативно й оптимально структурувати капітал підприємств з державною часткою в їх майновому і фінансовому втіленнях, а й спрогнозувати максимальне зростання рентабельності власного капіталу і фінансової стійкості підприємств в майбутньому, та розробити загальні можливі напрями підвищення ефективності діяльності підприємств з державною часткою в цілому.

Література

1. Бідник О.І. Поняття капіталу підприємства та його еволюція / О.І. Бідник // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2007. – № 17.2. – С. 132-135.

2. Бланк І.О. Управління фінансовою безпекою підприємств: [навч. посіб.] / І.О. Бланк. – К.: Ельга; Ніка-Центр, 2008. – 784 с.

3. Викиданець І.В. Методи оптимізації структури капіталу підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vdnuet/econ/2009_3/27.pdf.

4. Гончаров А. Б. Фінансовий менеджмент: [навч. посіб.] / Гончаров А. Б. – Х. : ІНЖЕК, 2007. – 237 с.

5. Семенов Г.А. Оптимізація структури капіталу підприємства / Г.А. Семенов, А.В. Пелешко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – №4. – С. 164–170.

6. Семенов А.Г. Ефективне управління структурою капіталу акціонерного товариства / А.Г. Семенов, О.О. Плаксюк, О.В. Ярошевська // Вісник економічної науки України. – 2010. – №2 (18). – С. 137–144.

7. Семенов Г.А. Побудова моделі ефективного управління структурою капіталу підприємства / Г.А. Семенов, А.В. Мелешко // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2010. – №2 (6). – С. 78–83.

8. Подольська В. О. Фінансовий аналіз: [навч. посіб.] / В. О. Подольська, О.В. Яріш. – К. : Центр навч. л-ри, 2007. – 488 с.

9. Пойда-Носик Н.Н. Оцінка ефективності й оптимізація структури капіталу в системі фінансової безпеки підприємства / Н.Н. Пойда-Носик, Л.В. Петришинець // Фінанси України. – 2010. – №10. – С. 100 – 112.

10. Яремко І. Й. Управління капіталом підприємства: економічний і фінансовий інструментарій: [монографія] / І. Й. Яремко. – Львів: Каменяр, 2009. – 176 с.

Данильчук І.В.,
старший викладач кафедри обліку, аудиту та контролінгу
ДВНЗ “Переяслав - Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди”

КОНТРОЛІНГ – ЯК ЗАСІБ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Розглянуто сутність такого поняття, як контролінг, обґрунтовано його місце та роль на підприємстві. Визначено цілі оперативного та стратегічного контролінгу. Проаналізовано фактори, що обумовлюють проблему відсутності механізму адаптації зарубіжного досвіду управління дебіторською заборгованістю. Досліджено основні аспекти контролінгу дебіторської заборгованості в системі управління підприємства.

Ключові слова: *дебіторська заборгованість, контролінг, оперативний контролінг, стратегічний контролінг, функції дебіторської заборгованості в системі контролінгу.*

Рассмотрена сущность такого понятия, как контроллинг, обосновано его место и роль на предприятии. Определены цели оперативного и стратегического контроллинга. Проанализированы факторы, которые обуславливают проблему отсутствия механизма адаптации зарубежного опыта управления дебиторской задолженностью. Исследованы основные аспекты контроллинга дебиторской задолженности в системе управления предприятия.

Ключевые слова: *дебиторская задолженность, контроллинг, оперативный контроллинг, стратегический контроллинг, функции дебиторской задолженности в системе контроллинга.*

The essence of such a thing as controlling, justified his place and role in the enterprise. Goals of operative and strategic controlling. Factors that cause the lack of a mechanism of adaptation of foreign experience in receivables management. The main aspects of controlling accounts receivable in the management of the enterprise.

Key words: *accounts receivable, controlling, operational controlling, strategic controlling, accounts receivable functions in controlling the system.*

Актуальність даного дослідження. Фінансово-економічна діяльність суб'єктів господарювання в період світової економічної кризи, потребує використання сучасних підходів до проблем платіжно-розрахункових взаємозв'язків між підприємствами, тому зростає роль правильного здійснення ефективного аналізу та контролю дебіторської заборгованості для прийняття управлінських рішень, яке є досить актуальним і потребує детального розгляду. Адже потрібно не втратити ті кошти, які належать підприємству по праву. Для цього потрібно проводити постійний моніторинг заборгованості, своєчасно висувати претензії щодо боргів та запобігати безнадійним боргам на підприємстві.

Аналіз і контроль дебіторської заборгованості мають дуже велике значення для підприємств, що функціонують в умовах ринку. Ефективне управління цією частиною поточних активів є невід'ємною умовою підтримки рівня ліквідності та платоспроможності.

В останні роки в практиці країн із розвитком ринковою економікою широким поширенням одержала нова прогресивна комплексна система внутрішнього контролю, що організується в компаніях і фірмах, яка має назву «контролінг».

Постановка проблеми. Дослідити сутність таких понять, як: контролінг, оперативний та стратегічний контролінг. Розглянути основні аспекти контролю дебіторської заборгованості в системі управління підприємства. Проаналізувати

функції дебіторської заборгованості в системі контролінгу. Визначити переваги та недоліки контролю за станом дебіторської заборгованості на підприємстві.

Ступінь дослідження даної проблеми. Проблема управління дебіторською заборгованістю розглядається у багатьох монографіях, підручниках та наукових посібниках зарубіжних та вітчизняних учених — економістів: С. Д. Батехіна, І. А. Бланка, Ф. Ф. Бутинця, С. Ф. Голова, С. Грязнової, З. В. Гуцайлюка, Р. Дамарі, О.В.Добровольської, В. В. Ковальова, В. Костюченко, Л.О. Лігоненко, С. І. Маслова, Є. Петрик, В.І.Одноволик, Т.А. Семенова, Я. В. Соколова, С. Хенка, К. Хувера, М. Г. Чумаченка, М. Швайки та ін.

Виклад основного матеріалу. Ринкові умови господарювання в Україні створюють підстави для використання нових підходів і методів при підготовці та реалізації управлінських рішень. Формування ефективної системи управління на підприємстві безпосередньо пов'язано з системою контролінгу, яка має враховувати тенденції розвитку ринкового середовища в Україні.

Контролінг виступає інформаційним забезпеченням досягнення цілей та завдань підприємства. Він є однією з ефективних систем керування підприємством, системою, економічна сутність якої полягає в процесі перетворення та інтеграції існуючих методів обліку, аналізу, планування і контролю в систему управління підприємством, орієнтовану на досягнення всіх завдань, що постають перед підприємством.

Контролінг – це інформаційна система, створення якої безумовно потребує додаткових витрат, які пов'язані із залученням досвідчених фахівців, створенням певної системи підконтрольних показників (інформаційної бази), використанням певних інструментів аналізу, індивідуальними характеристиками підприємства, створенням ефективної системи зворотнього зв'язку та іншими [2, с. 9].

Контролінг, як цілісна система (певний механізм), складається з двох важливих частин: стратегічного контролінгу та оперативного контролінгу.

Кожен з цих видів контролінгу має свої цілі, а також методи і інструменти для їх досягнення.

Стратегічний контролінг повинен забезпечити виживання підприємства, відстежувати намічені цілі розвитку і досягнення довгострокової стійкої переваги перед конкурентами. Відповідно, об'єктами контролю є такі показники, як цілі, стратегії, сильні і слабкі сторони фірми, шанси і ризики в бізнесі. Зокрема, інструментами стратегічного управління, які використовує стратегічний контролінг, є: «власне виробництво — постачання з боку»; аналіз конкуренції; логістика; «портфельний аналіз»; аналіз потенціалу; «стратегічні розриви»; розробка «сценаріїв» [1, с. 72].

Оперативний контролінг орієнтований на короткострокові цілі і контролює такі основні економічні показники фірми, як рентабельність, ліквідність і продуктивність. Завдання, в основному, включають виробничий облік, оперативне планування і бюджетування, аналіз стандартів продуктивності і відношень, формування звітів, порівняння результатів з цілями, параметричний аналіз, формування звітів.

За допомогою стратегічного і оперативного контролінгу можна вирішити такі традиційні проблеми управління підприємством, як: низька платіжна дисципліна структурних підрозділів; неконтрольована дебіторська заборгованість; слабе управління витратами; невірне визначення прибутковості філій і видів бізнесу; сплата необґрунтовано високих податків в місцевий і загальнодержавний бюджети [1, с. 72].

Контролінг є складною системою, що поєднує такі різні елементи, як установлення цілей, планування, облік, контроль, аналіз, управління інформаційними потоками і вироблення рекомендацій для прийняття управлінських рішень.

Відповідаючи критеріям комплексності та інтегрованості, контролінг забезпечує синтетичний, цілісний погляд на діяльність підприємства в минулому, теперішньому і

майбутньому часі, системний підхід до виявлення і вирішення проблем, що встають перед підприємством. Контролінг переводить управління підприємством на якісно новий рівень, інтегруючи, координуючи і спрямовуючи діяльність різних служб і підрозділів підприємства на досягнення оперативних і стратегічних цілей [3].

Створення системи внутрішнього контролю за станом заборгованості на підприємствах пропонуємо здійснювати по лінійному і функціональному принципам. В основі цих систем лежить поділ контрольних обов'язків окремих служб і їх менеджерів., тобто створення відокремленого відділу контролінгу.

Перевагами системи контролінгу на підприємстві в такому разі будуть:

1. Орієнтація на результати. Кінцева мета контролю складається не в тім, щоб зібрати інформацію, установити стандарти і виявити проблеми, а в тім, щоб вирішити задачі, які стоять перед підприємством.

2. Відповідність справі. Контроль на підприємстві відповідає контролюваному виду діяльності.

3. Своєчасність контролю полягає не у винятково високій швидкості чи частоті його проведення, а в тимчасовому інтервалі між проведенням вимірів чи оцінок, що адекватно відповідає контролюваному явищу. Значення найбільш придатного тимчасового інтервалу такого роду визначається з урахуванням тимчасових рамок основного плану, швидкості змін і витрат на проведення вимірів і поширення отриманих результатів.

На сьогоднішній день недоліками контролю за станом дебіторської заборгованості на підприємствах є:

1. Відсутність стратегічної спрямованості контролю, тобто відображення загальних пріоритетів підприємства та їх підтримка.

2. Відсутність простоти контролю. Найбільш ефективний контроль - це найпростіший контроль з погляду тих цілей, для яких він призначений. Найпростіші методи контролю вимагають менших зусиль і більш економічні.

3. Попередній недолік обумовлює і неекономічність контролю. Будь який контроль, що коштує більше, ніж він дає для досягнення цілей, не поліпшує контроль над ситуацією, а направляє роботу з помилковому шляху.

До контролю за станом дебіторської заборгованості необхідно залучати весь персонал пов'язаний зі збутом та обліком підприємства, тому що кращий контроль — це самоконтроль. Для того щоб підвищити надійність контролю, необхідно розширювати границі повноважень персоналу.

Створення комплексної системи контролінгу дебіторської заборгованості на підприємствах є важливою задачею, що дозволяє підвищити й оптимізувати результати роботи підприємства, його окремих підрозділів і в остаточному підсумку вирішити проблему ліквідності. Досягнення поставленої цілі можливо шляхом логічного аналізу проблем, що можуть виникнути в процесі створення комплексної системи управління дебіторською заборгованістю підприємства, причин їх появи і засобів, які дозволяють нейтралізувати негативні впливи [7, с. 46].

Слід зазначити, що на підприємствах часто відсутня управлінська інформація з приводу формування дебіторської заборгованості, для проведення аналізу доступна лише бухгалтерська інформація, що в свою чергу не дає можливості для детального вивчення складу заборгованості. Для покращення аналітичної роботи пропонується впровадження управлінського обліку, як засобу стратегічного управління дебіторською заборгованістю підприємства. Під стратегічним управлінням дебіторською заборгованістю розуміється аналітична система для співвіднесення значимої бухгалтерської інформації зі стратегією підприємства [8, с.75].

Бухгалтерський облік забезпечує кількісною інформацією процес прийняття і реалізації управлінських рішень. Інформаційний зв'язок між фінансовим і управлінським обліком ніякими законодавчими нормами і стандартами не

регламентується. Проте, інформація управлінського обліку повинна бути погоджена і порівнянна з інформацією фінансового обліку. Для забезпечення такої порівнянності варто уважно поставитися до процесу розробки облікової політики підприємства, що повинна формуватися спільними зусиллями головного бухгалтера і фінансового директора [3].

У сучасних умовах підприємству для нормальної господарської діяльності необхідно мати загальну систему обліку, що має стратегічну орієнтацію.

У цьому випадку облікова інформація буде сприяти процесу розробки і реалізації ділової стратегії підприємства, а інструменти бухгалтерського обліку будуть уписані в процес стратегічного управління. Перехід від управлінського аналізу дебіторської заборгованості до стратегічного управління нею є основною задачею на майбутнє. Успіх цього переходу буде сприяти росту значення управлінського обліку.

Для того, щоб система управління дебіторською заборгованістю на підприємстві була ефективною, вона повинна орієнтуватися на реалізовану стратегію, а загальна система обліку повинна ґрунтуватися на альтернативних можливостях. У процесі виконання планів контролюються й аналізуються одержувані результати й ефект, а при необхідності здійснюється коректування цілей, планів і організаційного забезпечення [4, с.128].

Також, часто на підприємствах не використовують, у своїй більшості, графічну і математичну моделі точки беззбитковості для аналізу взаємозв'язку «витрати-випуск» і прийняття управлінських рішень про економічну доцільність виробництва окремих видів виробів, додаткового використання вільних потужностей, що обмежує застосування системи «директ-кост»; реалізації продукції на умовах комерційного кредиту; та форм розрахунків.

Фактори, що обумовлюють проблему відсутності механізму адаптації зарубіжного досвіду управління дебіторською заборгованістю можна групувати таким чином:

- організаційні;
- інформаційні;
- методичні.

Організаційні полягають у необхідності реструктуризації підприємства і створення такої обліково-аналітичної системи, яка дозволила б, використовуючи переваги вітчизняної теорії і практики управління дебіторською заборгованістю, сформуванню інструментарій для адаптації і впровадження зарубіжного досвіду [5, с. 156].

Інформаційні фактори повинні забезпечувати організацію інформаційних потоків таким чином, щоб максимально забезпечити вирішення головної задачі — управління дебіторською заборгованістю підприємства. Для цього на підприємстві необхідно розробити внутрішню інформаційну систему, одним з елементів якої є внутрішня звітність.

Методичні фактори полягають в удосконалюванні основного інструментарію ефективного функціонування комплексної системи управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Контролінг дебіторської заборгованості не може виконувати свою роль ізольовано. Його необхідно погоджувати і координувати з іншими сферами контролінгу на підприємстві, щоб успішно на практиці здійснити постановку цілей.

Контролінг дебіторської заборгованості охоплює (здійснює) функції (рис. 1), [2].

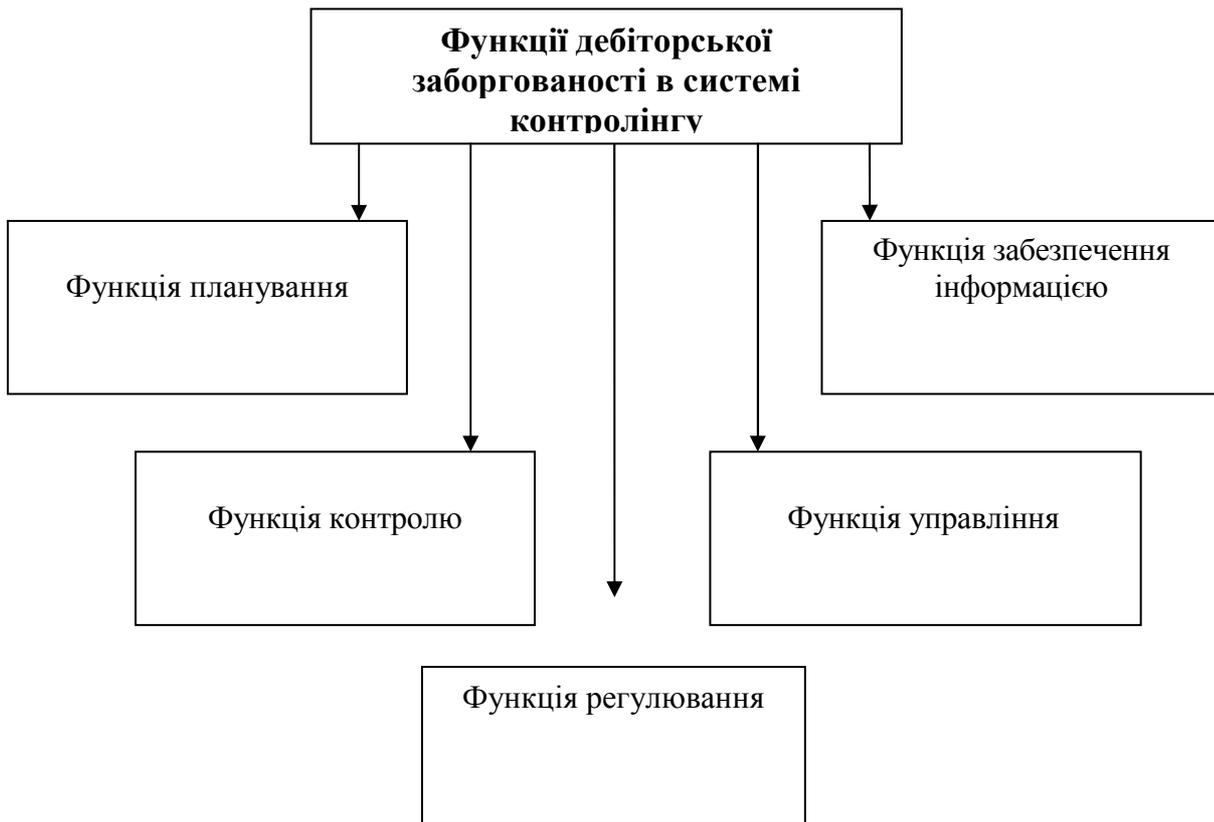


Рис. 1. Функції дебіторської заборгованості в системі контролінгу

Функція планування забезпечує встановлення цілей збутової діяльності та розрахункової дисципліни і, таким чином сприяє встановленню необхідних планованих показників як основи для подальших контролінг-процесів.

Функція забезпечення інформацією охоплює координацію потреби в інформації з її пропозицією, а також структурну обробку і підготовку існуючих даних. Це вимагає оптимального використання всіх джерел інформації про ринок, у тому числі внутрішньої інформації на підприємстві. Наступним кроком повинно стати структурування інформації за допомогою відповідним чином побудованого обліку, виробничого обліку і різного роду індексів і показників.

Подальша задача цієї функції (забезпечення інформацією) полягає в створенні системи звітності, за допомогою якої ущільнені, сконцентровані результати передаються особам, повноважним приймати рішення.

І, нарешті, задачею регулювання управління як останньої функції контролінгу дебіторської заборгованості є представлення можливих стратегій політики стосовно клієнтів, товару чи політики винагороди, а також виявлення заходів, що впливають на обсяги і структуру дебіторської заборгованості [6].

Ці аспекти контролінгу дебіторської заборгованості варто розглядати в залежності від величини часового відрізка. Розвиток подій у минулому принциповим чином повинен показувати, наскільки необхідність пристосування та адаптації відповідає умовам, що змінилися. Представлення становища в майбутньому показує потребу в діях у зв'язку з очікуваними змінами.

В рамках стратегічного контролінгу дебіторської заборгованості необхідно мати інформацію для прогнозування, що дозволить з'ясувати, як можна оцінити майбутнє положення. В області оперативних дій стратегічний контролінг впливає на контрольну інформацію, на пристосування, адаптацію інструментарію мережної політики.

Таким чином, контролінг дебіторської заборгованості на підприємстві повинен бути системоутворюючим елементом, тобто він повинен створювати і розвивати інтегровану систему управління дебіторською заборгованістю, що здійснює з'єднання планування збуту з розрахунком кінцевих результатів і калькуляцією витрат по окремих статтях.

Наскільки ж економічно обґрунтованим є впровадження системи контролінгу дебіторської заборгованості на підприємстві? Одряду можна визначити, що існує певна складність при оцінці ефективності впровадження системи контролінгу дебіторської заборгованості на підприємстві. Наприклад, коли ми оцінюємо ефективність інвестиційного проекту, мета якого полягає у виробництві та реалізації на ринку товарів та послуг, то ми порівнюємо доходи від впровадження проекту з витратами на його реалізацію. Мета ж контролінгу дебіторської заборгованості полягає в іншому — він не створює доходів; мета впровадження контролінгу дебіторської заборгованості полягає в запобіганні виникнення простроченої та безнадійної дебіторської заборгованості від неправильно прийнятих управлінських рішень у сфері збуту на розрахунків шляхом їх своєчасної корекції. Однак, різні хибні рішення можуть призводити до різних розмірів збитків: невірне рішення у виборі розрахункової стратегії коштують набагато більше, ніж скажімо, невірні рішення з приводу збуту. З цього можна зробити висновок, що достовірно оцінити економічну ефективність контролінгу дебіторської заборгованості досить проблематично. Для того, щоб визначити економічну ефективність впровадження контролінгу дебіторської заборгованості на підприємстві, необхідно застосовувати наступне:

По-перше, класифікувати рішення, які приймаються у сфері управління дебіторською заборгованістю на стратегічні і тактичні. Далі необхідно оцінити, скільки в середньому коштують помилки при прийнятті хибних стратегічних і тактичних рішень (збитки від прийняття невірних рішень необхідно визначати як відсоток від обсягу простроченої та безнадійної заборгованості).

Далі необхідно оцінити імовірність помилки при прийнятті стратегічних і тактичних рішень. Економічну ефективність впровадження системи контролінгу дебіторської заборгованості, тобто обсягу простроченої та безнадійної заборгованості, яким він запобігає можна визначити таким чином:

$$E = P_c V_c Q + P_t V_t Q$$

P_c , P_t - імовірність помилки при прийнятті стратегічних і тактичних рішень відповідно,

V_c , V_t - рівень збитків при прийнятті хибних стратегічних і тактичних рішень,

Q - обсяг простроченої та безнадійної заборгованості [5, с. 157].

У якості обсягу простроченої та безнадійної заборгованості необхідно брати заборгованість підприємства за останній період.

Висновки. Отже, контролінг виступає інформаційним забезпеченням досягнення цілей та завдань підприємства. Він є однією з ефективних систем керування підприємством, системою, економічна сутність якої полягає в процесі перетворення та інтеграції існуючих методів обліку, аналізу, планування і контролю в систему управління підприємством, орієнтовану на досягнення всіх завдань, що постають перед підприємством.

Створення системи контролінгу дебіторської заборгованості на підприємстві з постійним моніторингом, аналізом та вдосконаленням забезпечить більш ефективне відволікання коштів у формування дебіторської заборгованості підприємства, пришвидшення її обороту, що в кінцевому рахунку повинно зміцнити його позиції в ринковому середовищі, зробити його більш платоспроможним.

Контролінг допоможе керівникам захистити бізнес від надзвичайної вразливості в динамічному зовнішньому середовищі, досягти ефективного управління, створити й оцінити потенціал підрозділів підприємства, досліджувати ідеї

конкурентів, здійснювати порівняльний аналіз усіх отриманих даних, використовувати інновації, і, звичайно, орієнтуватися на майбутнє.

Література

1. Гребець О.Б. Контролінг як сучасна система управління / О.Б Гребець // Економіка та держава. – 2009. - №12. – С.71-72.
2. Добровольська О.В. Контролінг як засіб створення довгострокових конкурентних переваг на підприємстві / О.В. Добровольська // Проблеми науки. – 2009. - №4. – С. 8-12.
3. Журавель Т.М. Контролінг як метод забезпечення конкурентних переваг на підприємстві / Т.М. Журавель, Я.О. Терещенко // [Електронний ресурс] – режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Fkd/2011_2/part1/18.pdf.
4. Одноволик В.І. Контролінг – сучасна концепція забезпечення стабільного розвитку підприємства / В.І. Одноволик // Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №6. – С.127-130.
5. Семенов Г.А. Контролінг, як база обґрунтування й прийняття управлінських рішень / Г.А. Семенов, Н.В. Таран // Вісник економічної науки України. – 2010. — №1. – С.154-159.
6. Усач Б.Ф. Організація і методика аудиту: Підручник / Б.Ф. Усач, З.О. Душко, М.М. Колос. К.: Знання. – 2006. – 296 с.
7. Шило В.П. Роль контролінгу в системі управління підприємством / В.П.Шило, С. Б. Ільїна, І. Ю. Меньша // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – №1. – С.45-50.
8. Юр'єва О. Аудит дебіторської заборгованості / О. Юр'єва // Вісник КНТЕУ, 2005. –№ 5. – С. 72-77.

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У ФУНКЦІОНУВАННІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено питання, які пов'язані з потребами підприємства у застосуванні маркетингових досліджень. Особлива увага приділена видам маркетингових досліджень, їх формам, проблемам і перспективам як в Україні так і у світі загалом.

Ключові слова: маркетинг, маркетингові дослідження, ринок, попит, концепції маркетингу, ціноутворення, глобалізація, народне господарства, концепція удосконалення, комплексне управління.

В статье исследованы вопросы, связанные с потребностями предприятия в применении маркетинговых исследований. Особое внимание уделено видам маркетинговых исследований, их формам, проблемам и перспективам как в Украине так и в мире в целом.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговые исследования, рынок, спрос, концепции маркетинга, ценообразования, глобализация, народное хозяйства, концепция совершенствования, комплексное управление.

This article explores issues related to the needs of enterprises in the application of marketing research. Special attention is paid to the types of marketing research, their forms, problems and prospects in Ukraine and the world at large.

Key words: marketing, marketing research, market demand, the concept of marketing, pricing, globalization, the national economy, the concept of perfection, integrated management.

Актуальність дослідження. Мета дослідження полягає у визначенні маркетингових функцій та завдань, які вони вирішують. Це потребує перегляду функцій маркетингу та послідовності дій у маркетингових дослідженнях, які дозволяють досягти відповідного ефекту.

Неможливо уявити успішне комерційне підприємство, яке б розвивалося без застосування маркетингових принципів, інструментів, концепцій у діяльності будь-якого сучасного підприємства. Маркетинг називають «філософією бізнесу», оскільки як філософія є наукою про знання, так маркетинговий спосіб мислення є основою здійснення будь-яких комерційних операцій.

Функції маркетингу, та роль, які вони відіграють в сучасних умовах розвитку не тільки об'єктів господарювання, але і економіки в цілому, є дуже важливими. Все ширше коло питань підпадає під компетенцію маркетологів, вони залучені до вивчення поведінки споживача, маркетингового середовища та розробки комплексу маркетингу. Жодне стратегічне рішення не може бути прийнято без консультацій з фахівцями у цій сфері.

Ступінь дослідження проблеми. Сучасними маркетинговими дослідженнями займаються світові вчені-маркетологи як: Роуз П., Мескон М., Альберт М., Хедоурі Ф., Грейсон Дж., Котлер Ф., Кузьмін І.І., Красильников С.А., Романов А.Н. та ін. Але проблема розвитку маркетингових досліджень в сучасних умовах ведення бізнесу в Україні залишається актуальною і малодослідженою.

Метою статті є поглиблений аналіз маркетингових досліджень на підприємстві та пошук шляхів вдосконалення ринку маркетингових послуг адаптованих до українських умов ринку.

Виклад основного матеріалу. Маркетинг - це соціальний процес, метою якого є одержання за допомогою прямого обміну або ринку необхідних товарів і послуг як для окремих індивідів і соціальних груп, так і на рівні підприємства.

Маркетинг - комплексна система організації виробництва і збуту продукції, орієнтована на задоволення потреб конкретних споживачів і отримання прибутку на основі дослідження і прогнозування ринку, вивчення внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства-експортера, розробки стратегії і тактики поведінки на ринку за допомогою маркетингових програм [2].

Маркетингові дослідження підприємства потрібно проводити, як правило, для визначення рівня власної конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність підприємства — це його здатність посісти відповідну позицію на конкретному ринку. Най-об'єктивнішим, з погляду маркетингу, є встановлення конкурентоспроможності підприємства на підставі його реальних конкурентних переваг. Згідно з таким підходом оцінка конкурентоспроможності підприємства — це порівняння його характеристик, властивостей чи марок товарів, що ним продукуються, із аналогічними показниками пріоритетних конкурентів (тобто з найліпшими позиціями на даному ринку) для визначення того, що забезпечує підприємству переваги над конкурентами в конкретній сфері чи навіть у кількох сферах діяльності.

У життя кожного з нас дедалі активніше входить маркетинг, але часто його хибно ототожнюють лише із збутовою діяльністю. Для правильного розуміння цього терміну слід розглянути п'ять альтернативних концепцій, на яких можуть бути побудовані взаємовідносини між виробниками і споживачами.

1. Концепція удосконалення виробництва стверджує, що споживачі надають перевагу товарам, які широко розповсюджені та доступні за ціною.

2. Концепція удосконалення товару передбачає, що споживачі віддають перевагу товарам із високою якістю та надійними експлуатаційними характеристиками.

3. Концепція інтенсифікації комерційних зусиль стверджує, що споживачі не купуватимуть товари підприємства в достатній кількості, якщо не докласти значних зусиль у сфері збуту і стимулювання.

4. Концепція маркетингу ґрунтується на твердженні, що запорукою досягнення цілей підприємства є визначення потреб споживачів і задоволення цих потреб ефективнішими, ніж у конкурентів, методами.

5. Концепція соціально-етичного маркетингу, крім інтересів підприємства й окремих споживачів, ураховує інтереси суспільства загалом [1].

Маркетингова діяльність являє собою комплекс заходів, що ставлять метою дослідження таких питань, як: вивчення споживача; дослідження мотивів його поведінки на ринку; аналіз властиво ринку підприємства; дослідження продукту (виробу або виду послуг); аналіз форм і каналів збуту; аналіз обсягу товарообігу підприємства; вивчення конкурентів, визначення форм і рівня конкуренції; дослідження рекламної діяльності; визначення найбільш ефективних способів просування товарів на ринку; вивчення «ніші» ринку [1].

Запорукою успіху будь-якого підприємства є комплексне управління, ефективна організація маркетингової стратегічної та тактичної діяльності. Оскільки маркетинг орієнтований на задоволення потреб споживачів, то маркетингова діяльність завжди починається з комплексного дослідження ринку. У ході дослідження ринку вивчають поведінку споживачів, їхні смаки і потреби, споживчі переваги, мотиви, які спонукають їх приймати рішення щодо купівлі товару. Глибоке розуміння поведінки споживачів дає маркетологам можливість впливати на управлінські рішення щодо їхніх потреби краще, ніж це роблять конкуренти.

Дослідження ринку також передбачає вивчення і прогнозування попиту на товар, аналіз цін і товарів конкурентів, визначення місткості ринку і частки підприємства на ньому. Такий аналіз допомагає оцінити ринкові можливості визначити привабливий напрям маркетингової діяльності і набути конкурентних переваг [3].

Водночас ведеться пошук своїх потенційних споживачів, потреби яких підприємство прагне задовольнити. Притому використовують дуже важливий маркетинговий прийом - сегментацію ринку, тобто розподіл споживачів на групи на підставі різниці в їх потребах, характеристиках та поведінці. Якщо підприємство правильно вибрало ринковий сегмент для подальшої співпраці, значить, воно знайшло свою „нішу" на ринку.

На думку вітчизняних вчених роль маркетингових досліджень полягає в оцінюванні інформаційних потреб підприємства, збиранні й інтерпретації точної, надійної, актуальної та необхідної інформації, яка дає змогу конкретизувати маркетингові проблеми та ситуації, розробляти ефективну програму маркетингових дій. П. Ф. Друкер вважав, що «мета маркетингу - зробити зусилля по збуту непотрібними. Його мета - так добре пізнати та зрозуміти клієнта, що товар і послуга будуть точно підходити останньому і продаватимуть себе самі» [5].

Необхідність дослідження ринку виникає з розвитком серійного виробництва, коли все більше підприємств починає працювати не на замовлення, а на вільний продаж, на невідомого споживача. Однак цілеспрямована діяльність по дослідженню ринку стала відносно регулярною лише на початку ХХ ст.

Головною особливістю маркетингу є те, що його діяльність орієнтується на потреби. Саме потреби споживачів є основним об'єктом уваги виробників товарів і послуг. Девізами багатьох фірм є такі: "Відшукати потреби і задовольнити їх", "Виробляти те, що можна продати, а не намагатися продати те, що виробляється", "Любити клієнта, а не товар". Саме через задоволення потреб споживачів виробники реалізують свою кінцеву мету - одержання прибутку. А засобом для її досягнення маркетинг пропонує не окремі зусилля, а комплекс заходів.

Маркетинговий аналіз передбачає визначення та оцінку ринку діяльності підприємства, дослідження зовнішнього середовища з метою виявлення потенційних можливостей для роботи, а також отримання конкурентної переваги. Не менш важливим буде і визначення слабких сторін підприємства для подальшого планування методів їх усунення та зміцнення позицій у галузі спеціалізації. Інформація необхідна для маркетингового аналізу збирається в результаті проведення маркетингових досліджень [6].

Як доводить практика, більшість українських торговельних підприємств мало уваги приділяють маркетинговим дослідженням. Головна причина цього - відсутність теоретичних знань і практики оцінки у самих підприємств, а також не достатня кількість фірм, що пропонують подібні види послуг. А оскільки дослідження також вимагають і фінансових витрат, то це є ще однією причиною відмовитись від них. Але міжнародна практика показує не тільки важливість маркетингових досліджень, але і їх необхідність практично для всіх видів підприємств.

Без маркетингових досліджень жодне підприємство не зможе правильно зорієнтуватися в складній ринковій ситуації, достовірно оцінити своє положення на ринку, а також спрогнозувати подальше свій розвиток. Маркетингові дослідження мабуть є єдиний спосіб отримати унікальну інформацію про ринок, без якої маркетинг залишається лише непотрібною теорією.

Проведення маркетингових досліджень передбачає розробку та реалізацію певних необхідних процедур, що формують процес цих досліджень.

Процес маркетингових досліджень – це логічна послідовність дій, що їх необхідно здійснити для досягнення поставлених цілей. Процес розробки проекту

маркетингових досліджень складається з послідовних п'яти етапів, що відображені на рис. Етапи процесу розробки проекту маркетингового дослідження [1].

Перший етап маркетингових досліджень полягає у визначенні проблеми та цілей дослідження. Визначення проблеми (problem definition) вміщує в себе виділення проблеми маркетингового дослідження в загальному плані та визначення її окремих складових. Тільки після цього маркетингове дослідження може бути розроблено та проведено відповідним чином. На думку Н. Малхотри та багатьох інших вчених з усіх задач маркетингового дослідження найголовніша – це правильне визначення проблеми дослідження. Усі зусилля, час та кошти будуть витрачені даремно, якщо проблема неправильно або нечітко визначена.

Логіка процесу визначення проблеми та розробки підходу полягає в послідовному виконанні наступних кроків. По-перше, необхідно скласти перелік задач, які необхідно вирішити для визначення проблеми. Для цього проводять обговорення з особами, що приймають рішення; інтерв'ю з галузевими та іншими експертами; аналіз вторинної інформації, а іноді й якісні дослідження. По-друге, в процесі рішення цих задач маркетинголог аналізує фактори зовнішнього середовища, що дозволяє йому зрозуміти джерела виникнення проблеми. По-третє, розуміння факторів зовнішнього середовища сприяє з'ясуванню управлінської проблеми, що підлягає вирішенню. Після цього управлінська проблема трансформується в проблему маркетингового дослідження. Потім, виходячи з визначеної проблеми маркетингового дослідження, розробляється відповідний підхід, тобто методологія, аналітичні моделі, пошукові питання, гіпотези та характеристики або фактори, що впливають на план дослідження.

Цілі маркетингового дослідження – це інформація, яка потрібна для вирішення проблеми [4].

Після того, як цілі визначено їх трансформують у пошукові питання і формують робочу гіпотезу, тобто роблять припущення щодо суті, змісту та можливих шляхів вирішення проблеми. Другий етап розробка плану дослідження передбачає перш за все визначення методу дослідження. Методи маркетингових досліджень поділяються залежно від того, якими методами збирається маркетингова інформація (кабінетні дослідження, польові дослідження), для кого проводиться дослідження (спеціальні, універсальні), якого типу дані слід отримати (якісні, кількісні дослідження). Третій етап реалізації плану дослідження передбачає збирання інформації, стисло його зміст може бути описано так: організація дослідження; проведення дослідження; контроль збирання даних; документування отриманих даних.

Основним в даному етапі є процедура збору основних даних. При цьому можливі два альтернативних підходи до досліджень: описовий і експериментальний.

Таким чином, вивчаючи різні аспекти, з якими доводиться зіштовхуватися підприємству, маркетинг допомагає заощадити коштів на пробні випуски товарів у заздалегідь неефективних зонах. Хоча підприємство затрачає певні суми на дослідження, вони потім себе повністю окупають. У цьому проявляється роль досліджень маркетингу для підвищення ефективності.

Маркетингова політика підприємства містить у собі товарну, цінову, збутову політику, а також політику просування товару на ринку. Саме за такою схемою буде викладена політика підприємства: від вибору товару, визначення його ціни, різних методів збуту до кінцевого етапу - просування товару, етапу на якому накопичується прибуток підприємства від продажу товару [3].

Товар для маркетинголога складається із продукту, його підтримки й інструментів маркетингу. Підтримкою продукту називається сукупність заходів щодо транспортування, упакуванню, зберіганню й використанню продукту. У групу підтримки продукту входять наступні міри: усе, що допомагає продукту зберегти свої споживчі якості до продажу (консервація, упакування, зберігання), заходу для

правильного використання продукту (інструкції, спосіб готування), що супроводжують товари (адаптери, акумулятори, шнури). До інструментів маркетингу відноситься дизайн, реклама, правильно налагоджений збут, міцний зв'язок із громадськістю.

Насамперед варто визначити який товар може називатися новим: товар, що не має аналогів на ринку, що є практичним втіленням наукового прориву природно називається новим товаром. Товар, що має якісну відмінність від свого попередника товару-аналога. Товар новий для певного ринку. Старий товар, що вже був на ринку, але знайшовши собі нове застосування [4].

З розвитком мережі Інтернет поступово міняються підходи до управління компанією і відповідно маркетинговою діяльністю. Весь комплекс маркетингу можна розглядати з позицій застосування його в середовищі Інтернет. Інтернет-маркетинг - це процес, який направлений на задоволення потреб споживачів із застосуванням інтернет-технологій та управління інструментами маркетингу.

Одним з основних методів проведення маркетингових досліджень в Інтернет є опитування. Опитування в мережі можна проводити шляхом розміщення анкети на сайтах з цільовою аудиторією, розсилки анкети по електронній пошті та заповнення анкети в телеконференціях. Відмінними особливостями проведення опитування в Інтернет є невисока вартість, автоматизація процесу опитування та аналізу його результатів, а також можливість точного фокусування опитування на цільову аудиторію. Обмеженням опитування через Інтернет та електронну пошту є не репрезентативність вибірки на всю генеральну сукупність в більшості сфер бізнесу та встановлення особи, яка дійсно відповідає на питання анкети.

Аналітична функція маркетингу основана на проведенні маркетингових досліджень. Мережа Інтернет як засіб та середовище комунікації може бути ефективно використана для проведення маркетингових досліджень. В мережі Інтернет можна проводити як первинні, так і вторинні маркетингові дослідження [5].

Висновки. Підводячи підсумок, можна стверджувати, що створення умов для прибуткового функціонування підприємства, це справжнє мистецтво, а створення такої продукції підприємством яка була б актуальною в наш час - ціла наука. Для того, щоб спроектована і виготовлена компанією продукція «прийшла» до покупця, потрібні ефективні заходи в галузі маркетингу. Вийти на рівень виробників світового рівня можливо лише за умови успішної інтеграції усіх процесів, пов'язаних з розробкою, випуском і реалізацією нової продукції, яка сподобалася б споживачеві.

Література

1. Голубков Е.П. Современные тенденции развития маркетинга / Е.П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000 – №4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cfin.ru/press/marketing/2000-4/01.shtml>
2. Житник О. Плюси і мінуси дослідницького ринку: результати “MarketView 2010: Ukraine” / О. Житник // Маркетинг в Україні. – 2005. – №5. – С. 12–15.
3. Павленко А. Ф. Маркетинг Підручник / Павленко А. Ф., Войчак А.В. – К. : КНЕУ, 2003. — 246 с
4. Циганкова Т. М. Сучасні моделі та тенденції розвитку стратегічного маркетингу / Т. М. Циганкова // Маркетинг в Україні. – 2004. – №2. – С 31-36.
5. Основы маркетинга / Филип Котлер, Вероника Вонг, Джон Сондерс, Гари Армстронг. М. : Вильямс, 2007. – 1200с.
6. Лилик І. В. Ринок маркетингових досліджень в Україні – 2008: експертна оцінка та аналіз УАМ / І. В. Лилик // Маркетинг в Україні. – 2009. – №1. – С. 31–35.

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОФЕСІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

У статті визначено основні вимоги до якості продукції вітчизняних підприємств, розкрито сутність процесу управління якістю, проаналізовано ключові міжнародні стандарти якості (ISO 9001, GMP, HACCP).

Ключові слова: управління, професійний менеджмент, якість, продукція, споживач, стандарт якості, міжнародний ринок.

В статье обозначено основные требования к качеству продукции отечественных предприятий, раскрыто сущность процесса управления качеством, проанализировано основные международные стандарты качества (ISO 9001, GMP, HACCP)..

Ключевые слова: управление, профессиональный менеджер, качество, продукция, потребитель, стандарт качества, международный рынок.

In the article is define bases demands to quality native factories, expose essence process management quality, study bases international standards quality (ISO 9001, GMP, HACCP).

Key words: management, professional manager, quality, production, consumer, standards quality, international market.

Актуальність проблеми. В умовах розвитку міжнародної торгівлі і споріднених їй видів діяльності, успіх окремих підприємств та галузей економіки на зовнішньому і внутрішньому ринках повністю залежить від того, наскільки їх продукція або послуги відповідають стандартам якості. Тому проблема забезпечення і підвищення якості продукції актуальна для всіх країн та підприємств. Від її вирішення в значній мірі залежить успіх і ефективність національної економіки. Зростаюче значення проблеми якості продукції є наслідком розвитку науки і техніки, умов і методів виробництва продукції. Основні причини цього процесу такі: ускладнення виробничих процесів, подальше виокремлення виробничих операцій, впровадження нових технологічних методів, сучасного обладнання, засобів механізації і автоматизації зумовили необхідність розробки спеціальних методів управління якістю на підприємствах; зростання обсягів виробництва, збільшення програм випуску однорідної продукції вимагають прийняття особливих заходів для забезпечення однорідності основних параметрів в кожному виробі і збереження необхідного рівня якості продукції в процесі виробництва; поглиблення галузевої і міжгалузевої спеціалізації і кооперування вимагають розробки і неухильного дотримання взаємозв'язаних вимог до якості, створення ефективних засобів впливу на якість продукції на міжгалузевому рівні; розширення міжнародної торгівлі і техніко-економічної співпраці між країнами ставить завдання погодження вимог до якості між окремими країнами і групами країн; природне підвищення вимог населення до якості товарів, що купуються, зумовлене постійним зростанням матеріальних і естетичних потреб, примушує виробників постійно підвищувати якість продукції і не відставати від вимог споживачів.

Завдання ускладнюється ще й тим, що вирішувати зазначені проблеми необхідно в єдиному комплексі. Чим досконаліше організована координація і взаємозв'язок між окремими ланками проблеми, тим вища технічна, економічна і соціальна ефективність її вирішення.

Звідси можна зробити висновок, що вся робота із підвищення якості продукції повинна спиратися на ґрунтовну наукову базу, на достатньо стійкий теоретичний фундамент і передусім на науку про якість продукції, предметом вивчення якої є властивості продукції, закономірності їх формування і підтримання на всіх етапах існування продукції, методи об'єктивної кількісної оцінки цих властивостей і визначення рівня якості всіх видів продукції і, нарешті, вивчення співвідношень властивостей продукції і потреб й можливостей виробництва.

Ступінь дослідження проблеми. Серед вітчизняних та зарубіжних вчених, які присвятили свої дослідження проблемам управління якістю продукції підприємств слід відзначити праці авторами яких є: Андрійчук В.Г., Артеменко В.О., Боброва В.Я., Вірв Л.А. Гаврилюка Л.І., Кандиба А.М., Лазерник Л.Л., Макуха С.Б. та ін.

Мета дослідження. Визначення шляхів удосконалення структури управління якістю продукції та забезпечення професійного менеджменту на підприємствах України в сучасних ринкових умовах.

Виклад основного матеріалу. Основною категорією для розвитку та функціонування сучасних вітчизняних підприємств є управління як цілеспрямована дія на діяльність людей та процес господарювання в цілому. Найважливішим видом управління при цьому виступає управління якістю (продукцією, виробничими процесами і підприємством в цілому), що повинно передбачати: а) стимулювання і збереження стилю керівництва, що сприяє забезпеченню якості; б) забезпечення цінностей, світогляду і поведінки, що сприяють поліпшенню якості. Організація роботи сучасного підприємства зводиться до такої роботи всього колективу, коли кожен його член зацікавлений у якісному виконанні своєї роботи.

Оскільки якість продукції визначається тільки людьми, необхідно розглядати питання про те, якими принципами має керуватися керівництво підприємства для забезпечення високого рівня якості виробленої продукції. Основна ідея полягає в тому, що необхідний рівень якості досягається зусиллями всього колективу. Кожен член колективу на своєму рівні щиро вірить у високу якість того, що він робить, і діє відповідно до цієї віри.

Американський фахівець у сфері керування якістю Р. Діксон розробив основні положення щодо керування якістю на підприємстві і формуванню професійного менеджменту, якими мають керуватися менеджери. Сутність його положень зводиться до [1]:

1) задоволення споживача (єдина реальна міра якості продукції або обслуговування - це те, наскільки вона задовольняє споживача. Слово "задовольняти" можна визначити як такий процес, при якому попит, потреби й вигоди споживача задовольняються незалежно від того, були вони висловлені чи ні);

2) важливість внутрішніх споживачів (це пов'язано з тією обставиною, що кожен член колективу, який отримує товари або послуги від колеги в самій організації, виступає для нього споживачем. Ці товари чи послуги можуть містити в собі матеріали, знаряддя, запасні частини, деталі для агрегатів, комплект товарів для відправлення, креслення, малюнки, інформацію, поради, допомогу, керівництво, адміністративний вплив та інше. Постачальники цих товарів і послуг повинні усвідомити необхідність досягнення високого рівня якості для своїх колег, так само як і для кінцевих споживачів. Врешті решт, природно, якість послуг, надана внутрішнім споживачам, буде впливати на якість послуг, що надаються зовнішнім споживачам. Однак кінцевий результат може бути гарантований тільки якщо буде приділено увагу якості всіх аспектів взаємодій і процесів, що відбуваються всередині підприємства);

3) загальна якість (концепція загальної якості вимагає, щоб усі працівники організації були весь час залучені до задоволення усіх вимог споживача).

Сучасні вітчизняні компанії повинні застосовувати нові підходи до керування якістю, які б поширювалися на всі аспекти діяльності підприємства і його взаємини із

внутрішніми та зовнішніми споживачами. Політика компанії у формуванні професійного менеджменту і менеджменту керування якістю повинна базуватися на принципах [6]:

1) формування загальної політики якості:

- мета підприємства - досягти задоволення потреб через виконання вимог зовнішніх і внутрішніх споживачів;

- необхідність виявлення вимог споживачів, а також швидка й ефективна реакція на них;

- важливіше сконцентрувати увагу на розробці заходів щодо попередження зниження рівня якості, ніж боротися з браком;

- залучити кожного - уся робота виконується працівниками і виробниками підприємства, а випуск продукції є частиною процесу створення продукції для споживача або надання йому послуг;

- кожен працівник є споживачем роботи інших працівників, тому він має право очікувати гарної роботи від них і у свою чергу зобов'язаний виконувати для них роботу високої якості;

- стандарти якості - "нульові дефекти" або "недоліків немає" - кожен працівник повинен розуміти і приймати необхідність дотримуватися їх з першого разу (пред'явлення);

- підтримка високої якості вимагає безперервного удосконалення виробничого процесу;

- якість роботи і витрат на підтримку цієї якості має визначатися систематично;

- постійна увага має приділятися задоволенню потреб в освіті та тренінгах;

- високоякісна робота повинна оцінюватися і заохочуватися;

- підвищення якості найкраще досягається спільними зусиллями керівництва і персоналу.

2) визначення внутрішньофірмових стандартів якості. Стандарти якості на підприємстві можуть бути досить простими - реалізація політики "немає дефектів". Однак, так само необхідно визначати, у чому полягає положення "немає дефектів" для кожної ключової операції чи послуги. Це означає необхідність прояснення, що саме являє собою дефект чи недолік при виконанні стандартів. Як саме цей дефект потрібно виміряти або розрізнити і які заходи необхідні для попередження прояву дефекту.

3) вимір якості. Вимір якості є процесом контролю або подібними технічними прийомами. Вони складаються з аналізу системи, збору інформації про різні відхилення від норм чи характеристик (дані про те, чи відповідає процес технічним характеристикам), а також використання технічних прийомів для встановлення можливостей процесів і експлуатаційних якостей.

4) планування якості. Планування якості складається з:

- запису послідовності операцій і справ, що складають весь процес виробництва, з використанням для цього різних способів реєстрації й аналізу діяльності;

- аналізу потоків існуючих процесів і систем з метою встановлення неузгодженостей і можливих джерел відхилень і дефектів;

- визначення для кожного виду діяльності необхідних заходів щодо забезпечення якості, що включають у себе специфікацію матеріалів і упакування, процедури контролю якості, системи контролю процесу, а також процедури відбору зразків та їхньої експертизи;

- розвитку, при необхідності, систем "точно за часом" (ТЗЧ), які забезпечать виробництво або постачання саме тієї кількості, яка потрібна, у відповідний час і дадуть упевненість, що час марно не втрачається;

- визначення шляхів підвищення якості в системі закупівель з урахуванням розвитку довгострокових стосунків з постачальниками для підтримки надійної якості продукції і стандартів постачання;

- розвитку планової системи підтримки у виробничих і розподільчих підрозділах з метою зменшення дії екстреного втручання і підтримки;

- проектування якості продукції або послуг, виходячи з того, що стандарти і технічні характеристики відповідають потребам споживачів чи клієнтів, а також можуть бути досягнуті з використанням вже існуючих процесів;

- проведення досліджень можливостей процесу забезпечення стандартів якості в існуючих умовах або, якщо цього немає, для визначення заходів щодо їхньої зміни.

5) проведення організаційних заходів щодо забезпечення і підтримки якості. Провести організаційні заходи щодо забезпечення якості означає розглянути відповідальність кожного працівника підприємства в цьому аспекті, гарантуючи, що відповідальність за якісну роботу кожного члена колективу чітко визначена.

Необхідною умовою роботи на зовнішньому ринку для вітчизняних виробників є наявність сертифікату якості ISO 9001, однак країни ЄС мають жорсткіші стандарти якості, і це поки що є перешкодою для масового надходження української продукції на цей ринок. Отже, для забезпечення більш високої якості продукції треба більшу увагу приділяти екологічним аспектам (розробці та впровадженню систем якості). Стратегія перспективного розвитку вітчизняних компаній повинна бути спрямована на розширення виробництва, збільшення темпів його зростання без погіршення екологічних показників, на постійне зменшення негативного впливу на навколишнє середовище.

Необхідно розглянути методи, які застосовуються в процесі управління якістю продукції [3]:

1. Статистичні методи. Дані методи потрібні, щоб відповідним чином описати, сконцентрувати, проаналізувати та інтерпретувати результати вибірок. За допомогою цих методів можна зробити відповідні висновки із різних показників, що використовуються при управлінні виробничим процесом. Можна описати випадкові впливи і значною мірою передбачити і спрогнозувати очікуваний в майбутньому результат.

2. Метод «Шість сигм» - це філософія ведення бізнесу, що зосереджена на виключенні дефектів шляхом використання значення фундаментальних процесів. Цей метод інтегрує принципи ведення бізнесу, статистичні й інженерні методи для досягнення відчутних результатів. В цьому методі акцент робиться не стільки на кількості дефектів та мільйонах їх можливостей, скільки на методології систематичного зниження варіативності процесів та не на дефектах, а на процесі їх виникнення і виключення.

3. Метод Тагучі. Це одночасно явище суто японське і всесвітнє. Цей метод є одним із принципово нових підходів до вирішення питань якості. Головне у філософії Тагучі – це підвищення якості з одночасним зниженням витрат. Екологічний фактор (вартість) та якість аналізуються спільно. Обидва фактори пов'язані загальною характеристикою, що має назву функція витрат. Методологія Тагучі спирається на визначення фактора нерівноцінності значень показника всередині допуску. При аналізі розглядаються втрати як із боку споживача, так і виробника. Даний метод дозволяє проектувати вироби і процеси нечутливі до впливу так званих «шумів», тобто змінних факторів, що зумовлюють розмах значень параметрів, які складно, неможливо або дорого виміряти. Тагучі пропонує вимірювати якість тими витратами, що вимушене нести виробництво після того, як товар вироблений і відправлений споживачеві.

4. Експертні методи. Цей вид методів включає передбачає: вибіркоче спостереження – це таке спостереження, при якому досліджується не вся сукупність,

а лише окрема її частина, що відібрана випадково з метою характеристики сукупності в цілому; теорія бажаності – кожен одиничний показник якості оцінюється за допомогою перехідної безрозмірної величини за спеціальною таблицею – шкалою бажаності, потім на основі одиничних безрозмірних показників якості розраховують комплексний показник (узагальнена функція бажаності). Узагальнена функція бажаності є універсальним показником якості продукції, що дає змогу враховувати ступінь важливості певного показника готової продукції і вимоги, що висувуються споживачами; експертна оцінка значимості обмеженої кількості показників якості найчастіше використовується для визначення номенклатури показників, за якими повинна проводитися оцінка якості продукції. Експертний метод ґрунтується на врахуванні оцінок спеціалістів-експертів. Кількість експертів залежить від точності результатів і коливається в межах 7-20 осіб. Опитування експертів проводиться при одночасній роботі всієї групи експертів або шляхом розсилки експертами анкет і отримання результатів, або іншими методами. Використовуючи вищевказані методи виробники мають можливість досягати найвищої якості та відповідності міжнародним стандартам.

Політика підприємства в сфері екологічного менеджменту побудована на принципах впровадження чистих технологій та направлена на використання процесів, методів, досвіду, матеріалів або продукції, що не забруднюють навколишнє середовище. Впровадження чистих технологій базується на зниженні обсягів утворення відходів і викидів. Майже кожний захід із модернізації виробництва дає позитивний природоохоронний ефект.

До того ж, слід зазначити, що основними факторами формування якості готової продукції вітчизняних виробників є якість використаної сировини, компонентів, матеріалів, якість окремих виробничих етапів та чітке функціонування системи контролю на всіх етапах виробництва підприємства.

Не менш важливу роль, для підприємств-виробників, повинна відігравати, так звана «добра виробнича практика» (GMP) – це комплекс умов і способів виробництва, які гарантують отримання безпечної продукції. Дана система включає рекомендації та зобов'язання наступних елементів: споруди та приміщення, сировина і матеріали, машини і обладнання, персонал, складування і зберігання, розподілення і транспорт, контроль за шкідниками, миття та дезінфекція.

Важливим кроком для завоювання провідних позицій на вітчизняному ринку та виходу на зовнішній ринок є впровадження системи аналізу ризиків та критичних точок контролю (НАССР). НАССР (Hazard Analysis and Critical Control Point) є науково обґрунтованою системою, що дозволяє гарантувати виробництво безпечної продукції шляхом ідентифікації і контролю небезпечних чинників. Концепція НАССР була розроблена в 60-х роках минулого століття спільними зусиллями компанії «Pillsbury», збройних сил США і Національного управління з аеронавтики і космонавтики (NASA) під час роботи над американською космічною програмою. NASA бажало мати механізм, що виключає утворення токсинів у харчовій продукції, яку споживають астронавти у космосі, і як наслідок, попереджує захворювання, викликані недоброякісними продуктами харчування. На відміну від системи контролю безпечності та якості продукції, яка базується на періодичних випробуваннях, НАССР передбачає заходи, що забезпечують необхідний рівень показників безпеки продукції в процесі її виробництва, при чому саме в тих критичних точках технологічного процесу, де може виникнути загроза появи небезпечних чинників. Система дозволяє виділити всі потенційно небезпечні чинники у харчовому продукті та запобігти їх виникненню. Система НАССР ухвалена у всьому світі, зокрема Комісією харчового кодексу та Європейським Союзом.

Стандарт НАССР складається з 7 кроків [4]:

- 1) аналіз ризиків (небезпечних факторів) для будь-якого споживача з боку компанії/переробного підприємства;
- 2) визначення критичних точок контролю (КТК) або рівнів (тобто, де ризик зараження, наприклад, є реальністю);
- 3) встановлення критичних меж для кожної КТК (бактерії або залишок тощо);
- 4) встановлення процедур моніторингу (як і де брати зразки на аналіз або де встановити критичні точки контролю);
- 5) розробка коригуючих дій (як виправити відхилення у виробничому процесі);
- 6) встановлення процедур обліку і ведення документації (як зробити належний набір документації);
- 7) перевірка (як перевірити, що система функціонує).

Всі функції в системі повинні бути виконані самою компанією (самоконтроль). Система перевіряється уповноваженими органами влади. Це не означає, що менеджери контролюють усе без винятку, але вони детально перевіряють правильне виконання зазначених семи кроків. Суть даної системи в наступному. На всіх стадіях виробництва, починаючи з прийому сировини і закінчуючи реалізацією продукції на кожній технологічній лінії та на кожній операції необхідно вивчити і установити небезпечні фактори (мікробіологічні, токсикологічні, механічні та інші), які можуть загрожувати безпечності продукції. Невід'ємною умовою для функціонування системи НАССР повинна бути впроваджена система якості ISO 9001.

Слід зауважити, що основною метою при впровадженні системи НАССР є поєднання моніторингу з діючою на підприємстві системою виробничого, технохімічного, вхідного контролю і контролю готової продукції.

Запровадження системи НАССР на переробних підприємствах харчової промисловості України дасть можливість забезпечити вітчизняних споживачів безпечною та якісною продукцією, більш широким її асортиментом. Сприятиме підвищенню ефективності: державних програм з експертизи продуктів харчування, ресурсів, що виділяються для інспекції сировини та готових продуктів.

Висновки. Продовольча безпека, дотримання вимог щодо якості продукції, наявність міжнародних стандартів якості ISO 9001, ISO 14000 та екологічний аудит системи НАССР в сучасних умовах розвитку вітчизняного та світового ринку є пріоритетом для підприємств-виробників. Політика в сфері якості, безпеки продукції та екологічного менеджменту на підприємстві полягає, перш за все, в тому, що підприємство несе повну відповідальність за якість і безпеку виробленої продукції; гарантує додержання державних санітарно-гігієнічних, екологічних та технічних вимог в процесі виробництва продукції, слідкує за змінами в законодавстві шляхом постійного моніторингу з метою випуску продукції у відповідності до законодавчих вимог. Сучасний виробник повинен постійно вдосконалювати, врегульовувати та переглядати цілі і завдання системи якості, безпеки продукції та екологічного менеджменту; визначати структуру процесів та документації відповідно до державних стандартів; покращувати умови праці персоналу, мотивувати його до виконання поставлених завдань.

Для подальшого розвитку вітчизняних підприємств, їх виходу на міжнародний ринок і для забезпечення безпеки продукції, пріоритетними заходами у здійсненні політики якості повинні бути: впровадження системи НАССР на основі проведеного екологічного аудиту; аналіз факторів формування якості готової продукції на основі якості використання сировини, матеріалів, компонентів та рівня якості технологічного процесу; забезпечення виробництва безпечної і гігієнічної продукції шляхом гарантування і використання безпечної та високоякісної сировини, а також якісних компонентів та матеріалів; дотримання політики, так званої «хорошої виробничої практики» (GMP), яка вміщує в себе розподіл виробництва на зони ризику та

зведення до мінімуму мікробіологічних, хімічних і фізичних перехресних шляхів забруднення.

Запровадження системи HACCP на переробних підприємствах харчової промисловості України дасть можливість забезпечити вітчизняних споживачів безпечною та якісною продукцією, більш широким її асортиментом, надасть можливість більш ефективно конкурувати на світовому ринку товаровиробників.

Література

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероблене. / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2002.- 624 с.

2. Койфман Ю. І. Принципи, методика досвід роботи у сфері забезпечення якості і сертифікації: системи якості, правила сертифікації та акредитації./ Ю. І. Койфман, О. В. Герус, Т. М. Кисельова та ін. – К., 1995. – 152 с.

3. Концепція розвитку сфери технічного регулювання та споживчої політики і стратегічний план її реалізації на 2006–2010 роки. [Електронний ресурс] – Режим доступу: molprom.com.ua.

4. Основи стандартизації та сертифікації. [Електронний ресурс] – Режим доступу: infoline.com.ua.

5. Стан впровадження систем управління якістю на підприємствах України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: leonorm.com.ua.

6. Таран В. П. Менеджмент якості. / Таран В. П. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.coso.org/publications.htm>.

7. Тютюн Л. І. Управління підприємством на засадах товарного менеджменту. / Тютюн Л. І. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://charter/index_en.htm.

СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗВ'ЯЗКУ

Проаналізовано й узагальнено основні тенденції інвестиційно - інноваційної діяльності підприємств зв'язку, а також обґрунтовано систему факторів, що впливають на інвестиційну діяльність операторів телекомунікацій.

Ключові слова. *Інноваційна діяльність, інвестиційне забезпечення, нові технології, інвестиційна діяльність, ринкові позиції, підприємства зв'язку, ресурси, ринкове середовище.*

Проанализированы и обобщены основные тенденции инвестиционно - инновационной деятельности предприятий связи, а также обоснована система факторов, влияющих на инвестиционную деятельность операторов телекоммуникаций.

Ключевые слова. *Инновационная деятельность, инвестиционное обеспечение, новые технологии, инвестиционная деятельность, рыночные позиции, предприятия связи, ресурсы, рыночная среда.*

Analyzed and summarized the main trends of investment - innovation enterprise communication and reasonable system of factors affecting the investment activities of telecommunication operators.

Keywords. *Innovative activity, investment software, new technology, investment, market position, company communications, resources, market environment.*

Постановка проблеми. Ефективний розвиток національної економіки вирішальним чином залежить від масштабів впровадження новітньої техніки та технологій. Підвищення активності інноваційної діяльності вітчизняних підприємств є однією з головних передумов стабільності та сталого розвитку економіки. Але водночас суб'єкти господарювання в умовах невизначеності стикаються з такою серйозною перешкодою як хронічний дефіцит інвестиційних ресурсів. Вивчення світового та вітчизняного досвіду переконливо свідчить, що вирішення проблем інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств полягає у першу чергу в обґрунтуванні теоретико-методичних підходів для збільшення обсягів притоку інвестицій. В ринковому середовищі, яке постійно змінюється, інноваційна діяльність підприємства буде здійснюватися успішно лише за умови збільшення обсягів ресурсів і їх ефективного використання.

Актуальність теми. Зв'язок є основою інформатизації суспільства та створює можливість оперативного управління і вирішення проблем, що виникають у системі всіх галузей економіки України. Історично і технологічно обумовлені перетворення у сфері телекомунікацій стимулювали появу нових вимог до ефективного існування галузі зв'язку. З урахуванням світового досвіду, загальної економічної теорії та інтеграційних намірів України державними програмами поставлена задача активізації інвестиційної діяльності в галузі зв'язку.

Ступінь дослідження проблеми. Дослідженню проблеми інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності приділяється значна увага в наукових працях та дослідженнях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів таких, як С. Абрамов, А. Анчишкін, Ю. Бажал, П. Бубенко, І. Бузько, Л. Водачек, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Гриньова, М. Крупка, В. Пономаренко, І. Сазонець, Б. Санто, В. Семиноженко, Б. Твісс, М. Хучек, Й. Шумпетер, Ю. Яковець,

О. Ястремська та ін.

Мета написання статті. Проаналізувати й узагальнити основні тенденції інноваційної діяльності підприємств та її інвестиційного забезпечення.

Виклад основного матеріалу. Створення підґрунтя ринкової економіки в Україні тісно пов'язане з розвитком інвестиційних та інноваційних процесів. Формування ринкового укладу економіки нерозривно пов'язане із загостренням економічного суперництва між господарюючими суб'єктами. Отже, зростає значення нової продукції. У зв'язку з цим значно підвищується роль інноваційної діяльності, тобто діяльності з вкладення коштів у розвиток нових технологій та підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Для більш повного уявлення складності практичної реалізації стратегії інноваційного розвитку економіки проаналізуємо стан інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах.

Більш сприйнятливими до нововведень були великі підприємства. Так, серед підприємств з чисельністю працівників 5 - 10 тис. осіб інновації впроваджували 63,8% підприємств, 10 - 25 тис. осіб – 62,5% підприємств, 100 - 200 осіб – 13,5% підприємств, а з чисельністю працівників 50 - 99 осіб лише 8,7% підприємств [3].

Для переважної більшості підприємств (81,9%) основним напрямком інноваційної діяльності було створення й впровадження технологічно нової або значно вдосконаленої продукції, тобто збільшення частки продуктових інновацій.

Тільки близько 40,0% підприємств створювали й впроваджували нові або значно вдосконалені виробничі процеси. Нові засоби механізації й автоматизації виробництва придбало й впровадило кожне четверте підприємство, нові технології – майже кожне дев'яте.

Таким чином, більшу частину в інноваційній діяльності вітчизняних підприємств становлять поліпшуючі та модифікуючі інновації. Вони вдосконалюють вже існуючу науково-технологічну базу і не впливають на створення принципово нових технологічних нововведень [36].

Все це свідчить про те, що інноваційній діяльності в Україні на даному етапі притаманні такі основні риси: дифузія інновацій, тобто поширення вже освоєної раніше інновації в нових умовах або місцях застосування; переважання насамперед продуктових інновацій; домінування низько-технологічних, енергоємних й екологічно небездоганних виробництв.

Дослідження сучасного стану інвестиційної діяльності за 2008 -2010 рр. показало, що динаміка зміну обсягу інвестицій у сферу телекомунікацій зменшується, обсяг інвестицій в яку за даними 2010 року став меншим на 36% аналогічного показника 2009 року. Зниження обсягу інвестицій в сферу телекомунікацій в першу чергу обумовлене зменшенням обсягу інвестицій операторів рухомого (мобільного) зв'язку, які практично завершили будівництво мережі зв'язку. Відповідно до цього основним напрямом залучення інвестицій в діяльність оператора телекомунікацій в наступні роки буде не побудова мережі, а: покращення якості послуг, модернізація техніко-технологічних процесів та обладнання, застосування прогресивних енергозберігаючих технологій, підвищення рівня організації виробництва та умов організації праці шляхом удосконалення операційно-виробничого планування, систем управління, матеріально-технічного забезпечення господарської діяльності операторів, що має призвести до зменшення накладних витрат у майбутніх періодах [2].

На рисунку 1 представлена систематизація проблем, що суттєво впливають на діяльність операторів телекомунікацій, вирішення яких сприятиме інтенсивному розвитку сфери телекомунікацій України. Система факторів, що впливають на інвестиційну діяльність операторів телекомунікацій (рис. 1), дозволяє визначити сприятливі умови для здійснення операторами телекомунікацій своєї діяльності.

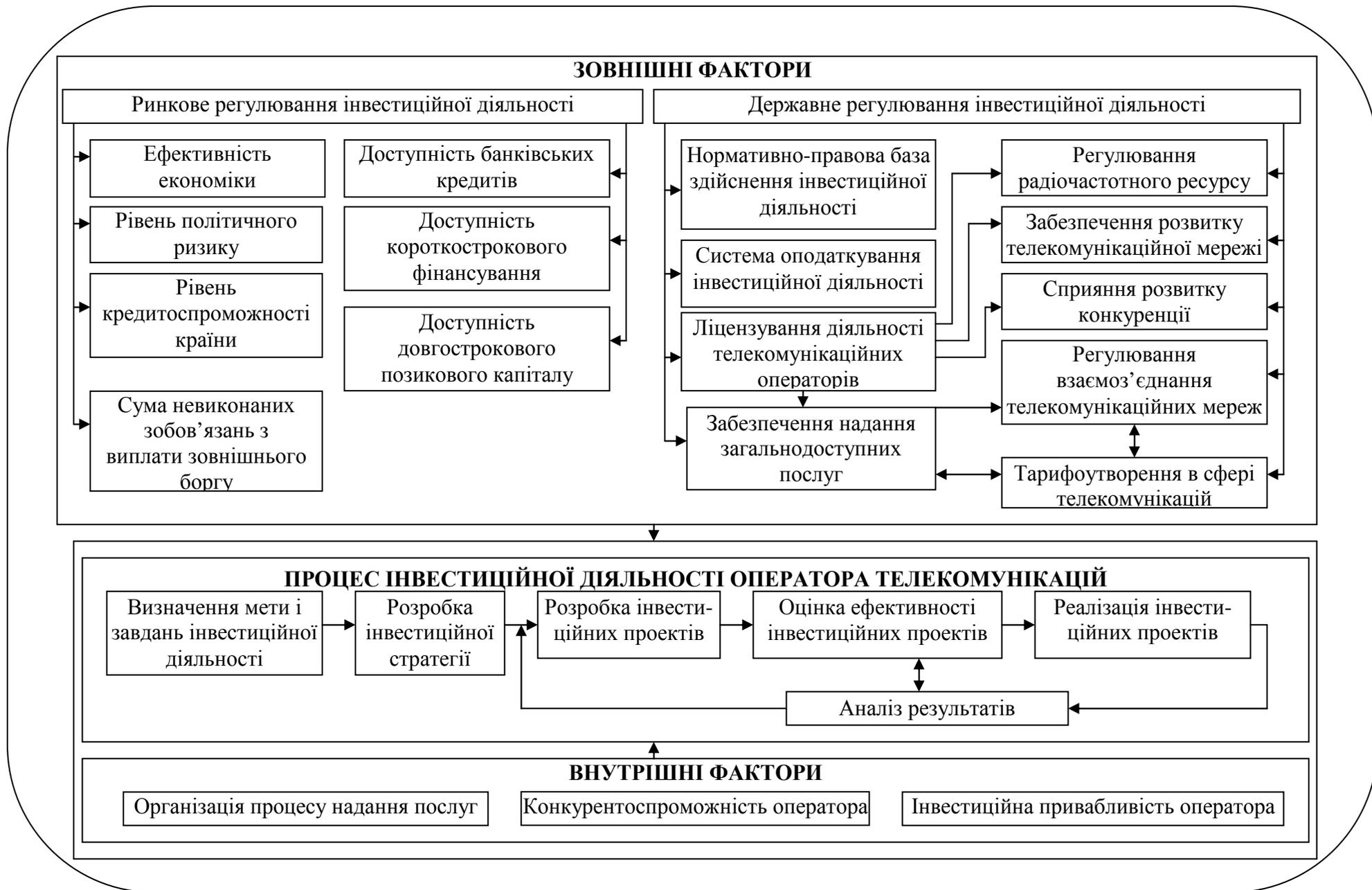


Рис. 1. Система факторів, що впливають на інвестиційну діяльність операторів телекомунікацій [37].

Адже доведено, що одним із першочергових напрямів інтенсифікації інвестиційного забезпечення є розробка механізму фінансового забезпечення інвестиційної діяльності, головною складовою якого є реформування тарифної політики операторів телекомунікацій, як механізму повернення вкладених коштів та основного джерела фінансування інвестицій.

Розвиток ринку телекомунікацій у 2010 році

Обсяг українського ринку телекомунікаційних послуг у 2010 році становив 44,057 млрд. грн., тобто збільшившись на 806 млн. грн. у порівнянні з 2009 роком. Структура доходів ринку: 65,4% – послуги стільникового зв'язку, 18,6% – послуги фіксованого телефонного зв'язку, 9,6% – послуги передавання даних та Інтернет. Доходи від послуг мобільного зв'язку залишилися майже такими, як у 2009 році. Доходи від послуг фіксованого телефонного зв'язку зменшилися на 6,9% відносно 2009 р. Найвищими темпами зростає ринок послуг комп'ютерного зв'язку – приріст доходів відносно 2009 року становив 26%. При цьому ринок послуг Інтернет-доступу збільшився на 33%. На ринку домінують три ключові оператори: Київстар, МТС та Укртелеком, які сумарно за обсягом отриманих доходів контролюють майже три чверті ринку рис. 2.

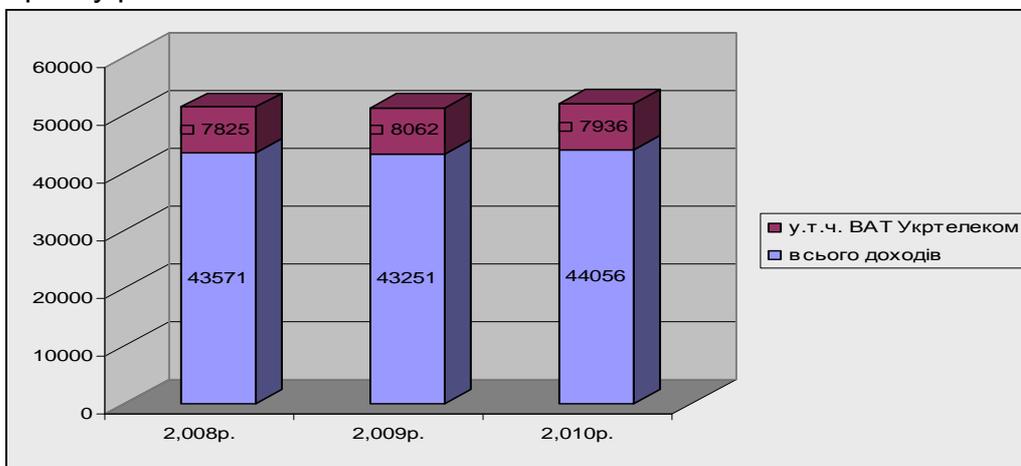


Рис. 2. Обсяг доходів від надання телекомунікаційних послуг в Україні, млрд.грн. [5].

Ринкові позиції Укртелекому

У 2010 р. частка ПАТ «Укртелеком» на ринку телекомунікаційних послуг дещо зменшилась у порівнянні з 2009 роком і становила** 18,0% (у 2009 р. – 18,6%). Це пояснюється продовженням тенденції до зменшення доходів від фіксованого телефонного зв'язку та уповільненням темпів зростання доходів від комп'ютерного зв'язку. На ключовому для компанії ринку послуг Інтернет- доступу позиції Укртелекому в 2010 році залишаються стабільно високими. На ринку послуг фіксованого телефонного зв'язку частка товариства за обсягом доходів зросла у 2009 році та дещо зменшилась у 2010 рис. 3. та 4.

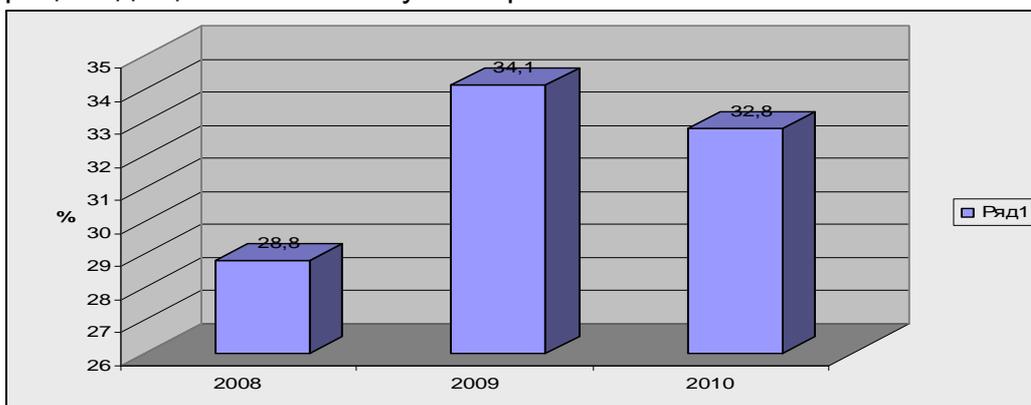


Рис.3. Частка Укртелекому на ринку послуг Інтернет-доступу за обсягом отриманих доходів

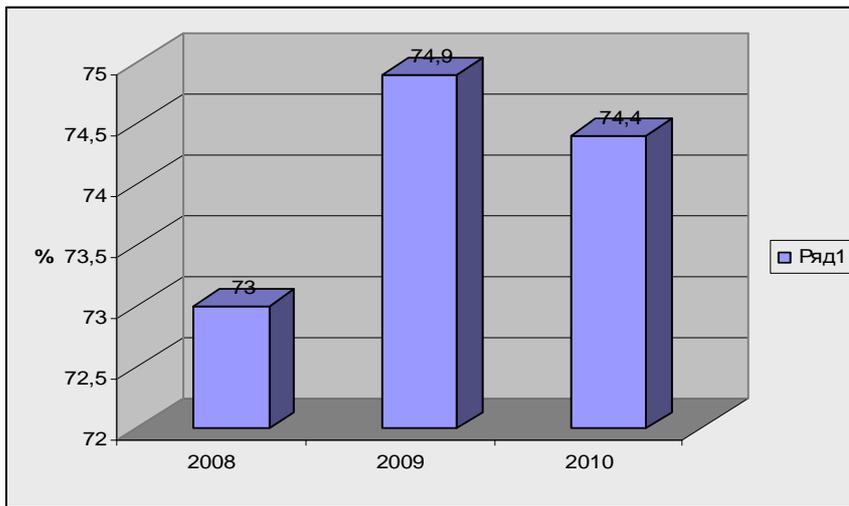


Рис. 4. Частка Укртелекому на ринку послуг фіксованого телефонного зв'язку за обсягом отриманих доходів.

Динаміка доходів та витрат Укртелекому

В 1,26 раза зросли доходи від послуг комп'ютерного зв'язку (на 278 млн. грн. порівняно з 2009 р.). В 1,74 раза зросли доходи від послуг мобільного зв'язку (на 93 млн. грн. порівняно з 2009 р.). На 2,5% зросли доходи від послуг місцевого телефонного зв'язку (на 77 млн. грн. порівняно з 2009 р.). На 15,4% зменшились доходи від експортних операцій (на 116 млн. грн. порівняно з 2009 р.). На 4 млн. грн. зросли доходи від послуг проводового радіомовлення та телеграфного зв'язку (порівняно з 2009 р.). На 20,1% зменшились доходи від послуг міжнародного телефонного зв'язку (на 151 млн. грн. порівняно з 2009 р.). 7 936 млн. грн. – дохід Укртелекому від наданих телекомунікаційних послуг у 2010 р., що на 126 млн. грн. (-1,6%) менше, ніж у 2009 р. (табл. 1) [5].

Таблиця 1

Обсяг доходів від надання телекомунікаційних послуг, млрд. грн.

Назва послуг	2008	2009	2010	Темп зростання (падіння) до 2009 р., %
Міський та сільський телефонний зв'язок	2 770	3 083	3 160	102,5
Міжміський та міжнародний телефонний зв'язок	1 686	1 473	1 194	81,1
Дзвінки на мережі операторів мобільного зв'язку	1 449	964	773	80,2
Плата за доступ до мереж міжміського телефонного зв'язку	356	275	295	107,3
Плата за надання в користування міжміських та міжнародних каналів	62	65	53	81,5
Послуги доступу до мережі Інтернет та передавання даних (комп'ютерний зв'язок)	692	1091	1 369	125,5
Продовове радіомовлення, телеграфний та радіозв'язок	178	229	233	101,8
Мобільний зв'язок	35	127	220	173,2
Доходи від експортних операцій	597	755	639	84,6
Всього доходів	7825	8062	7936	98,4

* Дані – на підставі облікових даних відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО).

Інвестиційна діяльність ПАТ «Укртелеком» у 2010 - 2011 рр. була спрямована на реалізацію положень стратегії товариства: розширення мережі фіксованого широкосмугового доступу, мобільного зв'язку та модернізацію пакетної мережі.

Обсяг капітальних інвестицій, направлених на реалізацію програми розвитку телекомунікаційної інфраструктури, становив 597,5 млн. грн. Основних фондів введено на суму 540 млн. грн.

Таблиця 2

Інвестиційна діяльність ПАТ «Укртелеком» за 2009 – 2010 роки

Напрямок інвестицій	Обсяг інвестицій, тис. грн.		
	2008	2009	2010
Мультисервісна пакетна мережа (в т.ч. мережа фіксованого широкосмугового Інтернет-доступу)	634134	642104	205763
Мобільний зв'язок	438574	155922	131726
Транспортна мережа	218145	44095	105876
Сервісна мережа та цільове просування послуг	95328	44263	50222
Цивільне будівництво	60359	17970	38436
Місцева телефонна мережа	234180	25518	18617
Інше	142557	72088	46859
Всього освоєно	1823277	1001960	597499

Враховуючи досвід розвитку ринків телекомунікацій в розвинених країнах, за останні 3-5 років найбільший потенціал зростання мають сегменти ринку послуг мобільного зв'язку та послуг широкосмугового доступу до мережі Інтернет. Саме тому в Україні оператори з надання послуг фіксованого телефонного зв'язку розглядають впровадження послуг широкосмугового доступу до мережі Інтернет як основну альтернативу щодо трансформації власного бізнесу і можливості підвищення ефективності освоєних інвестицій, вкладених у розвиток власних мереж.

За підсумками 2009 року інвестиції в основний капітал підприємств зв'язку склали 8,3 млрд. грн., що майже на 28,0 % менше ніж в 2008 році. Із загального обсягу інвестицій 84% було освоєно за рахунок власних (внутрішніх) ресурсів підприємств, а 16% – за рахунок іноземних інвесторів та банківських кредитів.

Найбільший рівень інвестицій в галузь зв'язку припав на 2007 рік і склав 12,4 млрд. грн., що було пов'язано з бурхливим розвитком в 2006-2007 роках мобільного зв'язку, для якого характерна висока інвестиційна привабливість [1, с.8-11]. Зниження обсягу інвестицій в 2009 році пояснюється, в першу чергу, впливом фінансово-економічної кризи на галузь, зменшенням власних інвестиційних коштів операторів, скороченням обсягів банківського кредитування (рис. 5).

Разом з тим, в Україні залишається невирішеною проблема телефонізації населення, особливо в сільській, гірській місцевостях та віддалених районах. Так на кінець 2010 року, за даними ПАТ "Укртелеком", в черзі на встановлення телефону перебувало 900 тис. осіб, в тому числі у сільській місцевості – 350 тис. осіб. Частка ПАТ "Укртелеком" в загальному обсязі доходів від послуг сільського зв'язку становить майже 100%, тому він фактично один несе навантаження із обслуговування збиткової мережі сільського телефонного зв'язку. Якість послуг зв'язку у сільській, гірській місцевостях на сьогодні є незадовільною через наявність високого рівня зношеності основних виробничих фондів. Переважна більшість аналогового обладнання мережі ПАТ "Укртелеком" зношене і складає приблизно 60% обладнання мережі загального користування.

Динаміка інвестицій в основний капітал підприємств зв'язку, млрд. грн.

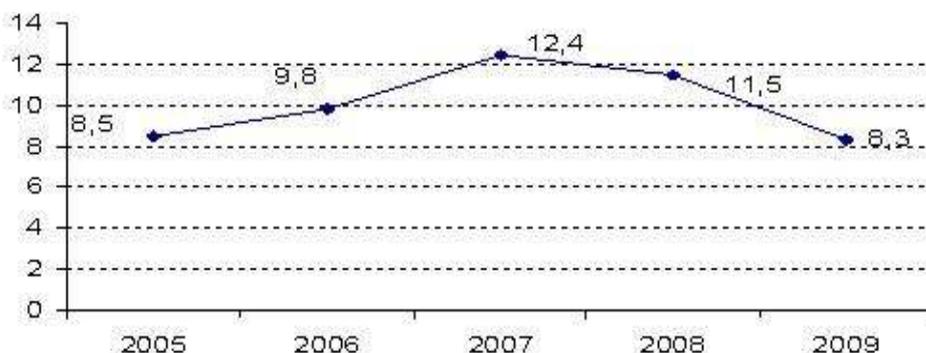


Рис.5. Обсяг інвестицій в основний капітал підприємств зв'язку.

Крім того, рівень телефонізації по території країни досить нерівномірний. Найвищий рівень забезпеченості телефонами в Києві – 59,6%, а найнижчий – в Закарпатській області – 16,2% [1, с.9].

Причинами такого незадоволеного попиту є обмеженість інвестиційних ресурсів у операторів через низьку рентабельність послуг міського та збитковість сільського телефонного зв'язку, відсутність фінансових механізмів інвестування розвитку загальнодоступних послуг та відшкодування збитків від їх надання.

Отже, Сучасний стан інноваційного процесу в Україні, тенденції його розвитку мають певні недоліки щодо державного регулювання, діючого механізму фінансування та стимулювання інноваційної діяльності. Виявлені недоліки негативно впливають на здійснення інноваційної діяльності на усіх рівнях: держава – галузь – регіон – підприємство. Особливо це стосується впровадження конкретних інноваційних проектів у сфері телекомунікацій.

Література

1. Бюлетень Національної комісії з питань регулювання зв'язку (офіційне видання). Річний звіт 2009. Спеціальний випуск, м. Київ, 2011.
2. Політова І. В. Аналіз джерел фінансування інвестиційних проектів / І. В. Політова // Матеріали VIII Міжнар. наук.-практ. конф. "Науково-технічний розвиток: економіка, технології, управління", (Київ, 15–18 квітня 2009 р.) / Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут". – К. : КПІ, 2011. – С. 56–57.
3. Соціально-економічне становище України за 2003 рік // Економіст. – 2010. – №1. – С. 6–8.
4. Чечетов М. Інноваційна складова ринкової трансформації. / М. Чечетов // Економіка України. – 2010. – №11. – С. 4–14.
5. Офіційний сайт Укртелеком [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.ukrtelecom.ua/

БЕНЧМАРКІНГ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проаналізовано поняття бенчмаркінгу та його види, досліджено ефективність використання бенчмаркінгу під час управління конкурентоспроможністю підприємства.

Ключові слова: бенчмаркінг, конкурентний аналіз, прибутковість, управління конкурентоспроможністю.

В статье проанализировано понятие бенчмаркинга и его виды, исследована эффективность использования бенчмаркинга во время управления конкурентоспособностью предприятия.

Ключевые слова: бенчмаркинг, конкурентный анализ, прибыльность, управление конкурентоспособностью.

The of concept of benchmarking and his kinds are analysed in the article, efficiency of the use of benchmarking is investigational during the management of enterprise a competitiveness.

Keywords: benchmarking, competition analysis, profitability, management a competitiveness.

Актуальність проблеми. За умов глобалізації світових ринків підприємства різних галузей економіки повинні одночасно підвищувати якість своєї продукції, знижувати витрати на її виробництво та пропонувати достатньо диференційовану продукцію з метою якнайкращого задоволення існуючого попиту. Використання бенчмаркінгу дає організації можливість запозичити кращий досвід інших компаній, уникаючи «винаходу колеса». Культура підприємницької діяльності в організації буде орієнтована на такі цінності, як здатність робітників до навчання, підвищення власного потенціалу, що, у свою чергу, слугує поштовхом для розвитку організації. У підсумку компанія зможе зміцнити свою конкурентну позицію, а також досягти підвищення ступеня задоволеності покупців.

Тому, методологія бенчмаркінгу стає дедалі популярнішою. Опора на відпрацьований і перевірений практикою досвід сприяє зниженню ризику, дозволяє підприємцям уникнути багатьох помилок, скоротити тимчасові і фінансові витрати, пов'язані з набуттям власного досвіду шляхом проведення експериментів. Особливо, слід відзначити, що використання бенчмаркінгу дає можливість підприємству сформувати власну команду внутрішніх консультантів, напрацювати досвід проведення організаційних змін і, таким чином, створити базу для подальшого вдосконалення організації і управління, розраховуючи на власні сили.

Більшість українських підприємців поняттям бенчмаркінгу не оперує. Також, не відомі і повноцінні бенчмаркінгові проекти, які б здійснювалися українськими консультаційними фірмами. Хоча, звичайно, елементи бенчмаркінгу зустрічаються в багатьох проектах з вдосконалення методів роботи українських підприємств [7].

Ступінь дослідження проблеми. В Україні ґрунтовних досліджень на предмет бенчмаркінгу практично не проводиться. Методологія проведення та розкриття сутності бенчмаркінгу частково досліджена в працях деяких вітчизняних авторів: Ашуєв А.М., Грещак М.Г., Коцюба О.С., Дубовик О., Козак Н.О., Меренюк Т.В., Пахомов С.Б., Прищепа В.А., Фещур Р.В., у той час як чимало закордонних науковців досліджують цю проблему: Кубушкин Н.И., Бенделл Т., Боулкр І.,

Годсталт П., Буркер В. Разом з тим, в науковій літературі недостатньо висвітлено проблему управління конкурентоспроможністю виробництва внаслідок використання підходів бенчмаркінгу, що особливо актуально для економіки країни.

Метою написання статті є обґрунтувати доцільність розвитку бенчмаркінгу в Україні, як засобу підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Бенчмаркінг дає можливість виявити еталонні результати діяльності підприємств однієї галузі з метою прийняття оптимальних рішень щодо розвитку підприємств та переймання найкращих методів їх роботи. В Україні проведення бенчмаркінгу унеможлиблюється внаслідок закритості всієї внутрішньої інформації. Неможливо провести порівняльний аналіз структури та динаміки витрат підприємств-конкурентів.

Поняття «бенчмаркінг» вперше з'явилося в 1972 році в Інституті стратегічного планування Кембриджу під час дослідницької діяльності консалтингової групи PIMS. Тоді був сформульований основний принцип бенчмаркінгу – «для того щоб знайти ефективне рішення в сфері конкуренції, необхідно знати кращий досвід інших підприємств, які досягли успіху у подібних умовах» [8, с.31]. Бенчмаркінг (Benchmarking) трактують як систему оцінки діяльності підприємства на основі порівняння з будь-яким відповідним аналогом [9]. Але по суті не існує однозначності у трактуванні сутності бенчмаркінгу, оскільки цей термін зовсім нещодавно з'явився у вітчизняній науці. Чимало науковців [3, 7, 8] трактують бенчмаркінг як конкурентний аналіз. Бенчмаркінг (від англ. benchmark – «початок відліку») – це механізм порівняльного аналізу ефективності діяльності одного підприємства з показниками інших, успішніших підприємств. Бенчмаркінг можна застосовувати у всіх сферах діяльності підприємства (виробництві і збуті продукції, маркетингу, логістиці, управлінні персоналом тощо)

Бенчмаркінг на сучасному етапі – це процес виявлення, дослідження, запозичення та адаптації передового досвіду підприємств однієї галузі, а також підприємств інших галузей (“out-of-box”) з метою розвитку. Науковці розглядають його як ефективну маркетингову технологію. Бенчмаркінг – це процес пошуку стандартного чи еталонного економічно ефективнішого підприємства-конкурента з метою порівняння з власним та переймання його найкращих методів роботи. Бенчмаркінг не можна розглядати як одноразовий захід. Для отримання ефекту необхідно зробити його інтегральною частиною інноваційного та процесу вдосконалення виробничо-господарської діяльності з метою підвищення її ефективності [6].

За даними консалтингової компанії Bain & Co протягом останніх двох років бенчмаркінг входить в трійку найпоширеніших методів управління виробничо-господарською діяльністю в міжнародних корпораціях [2]. Причиною цього є те, що бенчмаркінг допомагає порівняно швидко та з меншими витратами вдосконалювати бізнес-процеси. Американський центр продуктивності та якості (APQC) розглядає бенчмаркінг як безперервний процес дослідження найкращого практичного досвіду, як ефективний інструмент безперервного удосконалення підприємства.

Бенчмаркінг дозволяє зрозуміти як працюють передові компанії та допомагає добитися, в деяких випадках, значно вищих результатів, а саме дозволяє зменшити витрати виробництва, підвищити прибутковість, оптимізувати структуру витрат та вибір стратегії діяльності підприємства, що особливо важливо для розвитку економіки України. Крім того, використання бенчмаркінгу призводить до значного зниження витрат на маркетингові дослідження, тобто за допомогою бенчмаркінгового підходу можна вдосконалити маркетингову систему управління підприємством [3, с.208]. Фактично бенчмаркінг – це альтернативний метод стратегічного планування, в якому завдання розвитку підприємства визначають з урахуванням еталонних значень показників конкурентів.

Бенчмаркінг може здатися схожим на конкурентний аналіз, хоча насправді він є більш деталізованим, формалізованим і упорядкованим, ніж підхід конкурентного аналізу. Суть сьогоденного трактування бенчмаркінгу – це безупинний систематичний пошук і впровадження найкращих практик, що приведуть організацію до більш досконалої форми. Яких результатів може очікувати компанія, що прийняла рішення про використання бенчмаркінгового підходу? Насамперед, компанія буде точно знати, що вона робить і наскільки добре вона це робить. По-друге, буде досягнуто фокусування організації на кращому зовнішньому досвіді.

Перший приклад - сертифікація системи якості підприємства відповідно до стандартів Міжнародної організації зі стандартизації (ISO), що сприяє підвищенню конкурентоспроможності української продукції, яка виходить на міжнародний ринок. Процес сертифікації, по суті, є бенчмаркінговим процесом. Щоб бути сертифікованою за системою ISO, компанія повинна привести свої бізнеспроцеси і внутрішні процедури у відповідність до вимог ISO. Але, на сьогоднішній день, в Україні немає жодного прикладу сертифікації всієї організації бізнесу, тобто система ISO використовується для ідентифікації «критичних місць», в яких і впроваджуються часткові вдосконалення.

Існує декілька видів бенчмаркінгової діяльності. Вони відрізняються за складністю завдань, що ставляться (прості і складні), за спрямованістю (внутрішня і зовнішня), за рівнем, на якому передбачається проводити бенчмаркінг (стратегічний і операційний). Яким чином компанія використовує бенчмаркінг, залежить від поставлених перед нею цілей, стадії її розвитку і стану галузі, тобто її основних конкурентів.

Бенчмаркінг може використовуватися на стратегічному і операційному рівнях. Застосовуючи бенчмаркінг на стратегічному рівні, компанія зосереджується на ряді питань, що дозволяють сформулювати план її подальших дій:

- Якою є стратегічна позиція компанії порівняно з основними конкурентами?
- Якими є критичні фактори успіху «кращих із кращих» у конкретному сегменті, (промисловості) якими з них ми володіємо?
- Чи створює компанія саме ті продукти або послуги, які задовольняють потреби клієнта?
- Чи правильно компанія визначає цільову аудиторію, чи вона функціонує на оптимальному ринку ?
- Як організація бізнесу впливає на прибутковість компанії?

Операційний бенчмаркінг передбачає пошук відповідей на запитання про ефективність основних і допоміжних (функціональних) процесів та поділяється на бенчмаркінг на процесному рівні і бенчмаркінг на рівні видів діяльності.

Таким чином, більшість підприємств використовує «бенчмаркінг» як один із засобів, за допомогою якого вони залишаються конкурентоспроможними. Але існує велика кількість «пасток», у які потрапляють організації, що вперше використовують концепцію бенчмаркінгу для підвищення своєї конкурентоспроможності. У зв'язку з розвитком ринкових відносин, збільшенням можливостей зовнішньоекономічної діяльності, зростає необхідність оцінки потенційних можливостей підприємства і його позицій на конкретному ринку та його сегменті. Для прийняття рішень щодо позиціонування підприємства на ринку й вибору стратегії розвитку доцільним є застосування бенчмаркінгу.

Розрізняють такі види бенчмаркінгу:

- ✓ стратегічний бенчмаркінг – спрямований на довгострокову перспективу і виявляється у розробленні нового продукту чи послуги;
- ✓ конкурентний бенчмаркінг – здійснюється в межах одного сектору, що представлений найближчими конкурентами і виявляється у порівнянні власної

продукції та виробничо-господарської діяльності (бізнес-процесів) з аналогічними показниками конкурентів;

- ✓ процесний бенчмаркінг – наголошує на вдосконаленні специфічних процесів і операцій, часто допомагає підвищити короткострокову прибутковість;

- ✓ функціональний бенчмаркінг – передбачає пошук еталонних практик у секторах чи сферах діяльності, що допомагає вдосконалити аналогічні функції чи процеси; найчастіше відбувається перенесення інновацій з одної галузі в іншу;

- ✓ внутрішній бенчмаркінг – передбачає здійснення бенчмаркінгу серед бізнес одиниць однієї організації, що забезпечує швидке отримання необхідної інформації з мінімальними затратами;

- ✓ зовнішній бенчмаркінг – передбачає навчання поза організацією в тих, хто володіє еталонними даними з метою власного розвитку;

- ✓ міжнародний бенчмаркінг – передбачає виявлення і аналіз еталонних практик по всьому світу через те, що в середині країни може бути тільки декілька бенчмаркінгових партнерів; глобалізаційні процеси та розвиток інформаційних технологій сприяє міжнародному бенчмаркінгу.

У пошуку найкращого досвіду для аналізу насамперед необхідно звертати увагу на успішних конкурентів у галузі. Саме тому підприємства найчастіше обирають один з найпоширеніших видів бенчмаркінгу – це конкурентний бенчмаркінг. Однак виникає інша проблема – жоден конкурент не буде ділитись причинами свого успіху. Були спроби створення асоціацій певних компаній однієї галузі, але лідери не захотіли відкривати причини своїх успіхів навіть в межах асоціації.

Одним із видів бенчмаркінгу є бенчмаркінг витрат [6], який дає можливість встановити загальні витрати виробництва певного товару у будь-якій країні чи галузі. Як наслідок, з'являється можливість обґрунтованого впливу на витрати виробництва. Бенчмаркінг витрат може бути використаний в таких формах:

- ✓ порівняння однакових товарів за витратами виробництва (охоплюючи декілька чи всі країни);

- ✓ формування витрат виробництва при перепродажу товару;

- ✓ отримання об'єктивної думки про дизайн та якість товару конкретного підприємства;

- ✓ моніторинг патентів та ліцензій з метою уникнення порушень тощо.

Бенчмаркінг дозволяє зрозуміти як працюють передові компанії та допомагає визначити напрямки зменшення витрат виробництва, оптимізації їх структури, підвищення прибутковості для обґрунтування вибору стратегії діяльності підприємства. Однак, процес бенчмаркінгу на вітчизняних підприємствах ускладнюється недостатністю розвитку інформаційних маркетингових систем та відсутністю центрів бенчмаркінгу.

Оскільки витрати підприємства визначають його цінову конкурентоспроможність, запас фінансової міцності за наявною кон'юнктурою ринку визначальним є застосування бенчмаркінгу витрат, що може бути впроваджений за двома змістовно різними напрямками – бенчмаркінгом процесів та бенчмаркінгом результатів.

Перший із них реалізують у застосуванні управлінських орієнтирів та методів управління підприємства-еталона на основі дослідження процесу формування витрат. Варто зазначити, що при використанні результатів бенчмаркінгу процесів в управлінні витратами слід чітко розмежовувати, які результати діяльності підприємства, взятого за зразок, визначаються притаманними йому особливостями, а які отримано внаслідок застосування тих або інших методів управління, що можуть бути досягнуті на підприємстві, яке проводить бенчмаркінг.

Своєю чергою, бенчмаркінг результатів ґрунтований на постійному зіставленні та комплексній оцінці повних, виробничих витрат, собівартості продукції за статтями

калькулювання підприємства та інших показників із аналогічними даними еталонних підприємств [4].

Практичне його застосування полягає у виконанні наступних етапів:

- ✓ встановлення показників оцінки результатів діяльності підприємства, що впливають на досягнення конкурентних переваг;
- ✓ ідентифікація відхилень критичних показників при порівнянні з кращими аналогами;
- ✓ встановлення причин відхилень та можливостей для поліпшення стану справ;
- ✓ розроблення заходів, спрямованих на досягнення мети та їх реалізація [5].

Основною перевагою бенчмаркінгу – є відсутність потреби у винаході власних способів удосконалення бізнес-процесів і зменшення витрат, тому що це вже зробило еталонне підприємство, а також можливість комбінування різних методів, що забезпечили успіх іншим підприємствам у зменшенні витрат та зростанні прибутковості діяльності. Однак, досягнення бажаного ефекту можливе лише за умови обґрунтованого вибору підприємства-еталона та врахування його особливостей. Крім того, обмеженням у його використанні є наявність інформації про еталонні результати та методи їх досягнення, що як правило є комерційною таємницею.

Таким чином, бенчмаркінг витрат дає змогу комплексно оцінити управління витратами на підприємстві в порівнянні з обраними зразками чи орієнтирами та є важливою передумовою поступового вдосконалення управління витратами на основі технологій і практики інших підприємств.

Бенчмаркінг в Україні перебуває навіть не в стані зародження: практично не проводяться дослідження за цією проблемою, абсолютно відсутні центри бенчмаркінгу, підприємства не оприлюднюють жодної інформації з метою відкритого зіставлення та запозичення чужого досвіду.

Отже, вітчизняні підприємства повинні стати рушійною силою в організації системи бенчмаркінгу в Україні. Згодом Україна зможе приєднатися до Глобальної мережі бенчмаркінгу з метою підвищення ефективності функціонування вітчизняних підприємств, а саме зменшення їх витрат на виробництво одиниці продукції та підвищення її конкурентоспроможності.

Висновки. На сучасному етапі розвитку національної економіки в умовах обмеженості ресурсів все більшу увагу привертають шляхи зниження витрат виробництва. Зменшення витрат виробництва надає підприємствам конкурентну перевагу, що призводить до збільшення їх прибутків. Це особливо актуально для вітчизняних підприємств, оскільки їх продукція порівняно із продукцією розвинених країн виготовляється зі значно вищими витратами. Тому, необхідним є зіставлення, проведення порівняння (бенчмаркінгу) витрат вітчизняних підприємств із світовими лідерами з метою виявлення і запозичення їхнього досвіду щодо оптимізації витрат виробництва та реалізації продукції та з метою підвищення їх конкурентоспроможності.

Література

1. Грецак М. Г. Управління витратами: Навч-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / М. Г. Грецак., О. С. Коцюба – К. : КНЕУ, 2002. – 131 с.
2. Гришко Н. Місце процесу управління витратами в діяльності промислового підприємства / Н. Гришко // Наук. та громад.-політ. журн. "Економіст" – 2006. – № 11.
3. Дубовик О. Формування конкурентних переваг на основі бенчмаркінгу / О. Дубовик // Регіональна економіка – 2005. – № 3.

4. Управління затратами підприємства : монографія / Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов, Л. Ю. Хлапьянов, та ін. – К. : Лібра, 2007. – 320 с.
5. Управление затратами на предприятии : учебное пособие / В. Г. Лебедев, Т. Г. Дроздова, В. П. Кустарев и др.; под общ. ред. Г. А. Краюхина. – 3-е изд., перераб. и доп. – С-Пб. : "Бизнес-пресса", 2006. – 352 с.
6. Меренюк Т. В. Бенчмаркінг – шлях до конкурентних переваг / Т. В. Меренюк // Наука та практика. – Полтава, 2007. – С. 152–153.
7. Пахомов С. Б. Международный маркетинг, опыт работы зарубежных фирм / С. Б. Пахомов – М. : Анкил, 2003.
8. Прищепа В. А. Применение метода бенчмаркинга для совершенствования систем менеджмента качества испытательных центров и лабораторий / В. А. Прищепа // Актуальні проблеми економіки – 2005. – № 3(45). - С. 110–116.
9. Савчук В. Управленческий учет издержек / В. Савчук // Бухгалтерская наука. – 2008. – № 7/8 (49/50). – С. 29-34.

Перчук О.В.,
старший викладач кафедри обліку, аудиту та контролінгу
ДВНЗ „Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди”

НОРМАТИВНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

У статті розглянуто аспекти функціонування малого та середнього бізнесу в Україні, економічні, фінансові і правові аспекти, проблеми і перспективи розвитку малого підприємництва. Запропоновано підходи до подальшого розвитку вітчизняного малого підприємництва.

Ключові слова: *мале підприємництво, малий бізнес, підприємництво, суб'єкти господарської діяльності, суб'єкти малого підприємництва, державна підтримка.*

В статье рассмотрено аспекты функционирования малого и среднего бизнеса в Украине, экономические, финансовые и правовые аспекты, проблемы и перспективы развития малого предпринимательства. Предложено подходы к дальнейшему развитию отечественного малого предпринимательства

Ключевые слова: *малое предпринимательство, малый бизнес, предпринимательство, субъекты хозяйствования, субъекты малого предпринимательства, государственная поддержка.*

In the article the aspects of functioning of small and middle business are considered in Ukraine, economic, financial and legal aspects, problems and prospects of development of small enterprise. Offered approach to subsequent development of domestic small enterprise.

Keywords: *small enterprise, small business, enterprise, subjects of economic activity, small business entities, state support.*

Актуальність проблеми. *Мале підприємництво – невід'ємний елемент сучасної ринкової системи господарювання, без якого економіка і суспільство в цілому не можуть нормально існувати та розвиватися. Мале підприємництво в певних умовах і часі є основою для вирішення цілого комплексу економічних, соціальних і політичних проблем: від насичення ринку різноманітними товарами і послугами до зниження рівня безробіття, формуючи одночасно нову структуру економіки і конкурентного середовища.*

Численна західна література з питань малого підприємництва, як правило, обходить проблему з'ясування його соціально-економічної сутності, а зосереджується переважно на практичних аспектах його функціонування (технологія заснування, управління, державне регулювання), що пояснюється тривалим і безперервним історичним процесом розвитку і інтегрованістю малого підприємництва в економічну систему розвинутих країн.

Ступінь дослідження проблеми. *Питання розвитку малого підприємництва завжди були в центрі уваги досліджень науковців. Відомими вітчизняними дослідниками даного напрямку є: О. Березін, З. Варналій, В. Герасимчук, С. Долинський, Ю. Долгоруков, Т. Ковальчук, О. Кужман, І. Мазур, Є. Панченко, В. Сизоненко, Н. Соболь та інші.*

До числа найвагоміших західних дослідників малого підприємництва відносять С. Брю, Р. Галагера, П. Друкера, Х. Міленбуша, М. Мескона, Д. Речмена, П. Хейне, А. Хоскінга, Й. Шумпетера та ін.

Метою статті є вивчення та окреслення сучасних економічних та нормативних умов функціонування суб'єктів малого підприємництва в Україні.

Виклад основного матеріалу. Як демонструє світовий досвід, малий бізнес – це не просто частина або сектор національної економіки, який можна статистично виділити в показниках чисельності зайнятих, в обсязі товарообороту, кількості основного капіталу та ін. Це економічний сегмент, якому притаманні принципово нові якісні характеристики, а саме:

- об'єднання в одній особі власника та підприємця;
- спрямованість на інновації;
- спрощені комунікативна та інформаційна системи.

Поняття «підприємництво» уперше було введено англійським банкіром-економістом Р. Кантільйоном (1680-1734 рр.), який помітив, що розбіжність між попитом і пропозицією на ринку створює можливості, щоб купувати дешевше і продавати дорожче, і саме це може привести конкурентні ринки у стан рівноваги. Людей, які користуються нереалізованими можливостями отримання прибутку, він називав «підприємцями». Отже, за Р. Кантільйоном, підприємець – це будь-який індивід здатний до передбачення, який бажає брати на себе ризик, спрямований у майбутнє, чиї дії характеризуються сподіванням отримати дохід та готовністю до витрат [4].

В сучасних умовах сутність малого підприємництва правомірно визначити, як самостійне організаційно-господарське новаторство на основі використання різних можливостей випуску нових товарів або старих – новими методами, відкриття нових джерел сировини, ринків збуту тощо, з метою отримання прибутків та самореалізації власної мети.

Мале підприємництво, як економічна категорія, є особливим підвидом підприємництва, що пов'язаний із підприємницькою діяльністю громадян-фізичних осіб та з функціонуванням малих підприємницьких структур будь-якої форми власності і відповідної правової форми організації бізнесу з метою отримання прибутку. Суб'єктами малого підприємництва є фізичні та юридичні особи, зареєстровані у встановленому законом порядку. Об'єктами малого підприємництва виступають малі за кількісними класифікаційними параметрами підприємства, в межах яких здійснюється найефективніша комбінація факторів виробництва з метою максимізації прибутку. Саме нові способи комбінації економічних ресурсів відрізняють підприємця від звичайного господарюючого суб'єкта.

Взагалі ж, мале підприємництво необхідно розглядати як системоутворюючу складову господарського комплексу в системі реалізації економічних законів.

Мале підприємництво як самостійне соціально-економічне явище існує в Україні трохи більше двох десятиліть, в той час як в розвинутих економічних системах воно є його невід'ємною складовою й органічним структуроутворюючим елементом протягом двох століть. В Україні мале підприємництво набуло недостатнього розвитку. За твердженням спеціалістів, у наявності є лише приблизно п'ята частина потрібної кількості малих підприємств. На 1000 жителів у нашій країні припадає 3,6 підприємств малого бізнесу, оді як в Росії – 6, в Японії – 49,6, США – 74,2 одиниці. У розвинутих країнах на малий бізнес припадає 50-60% валового національного продукту. Ця сфера є найдинамічнішою в економіці.

В українському законодавстві поняття «мале підприємство» вперше було використано у розпорядженні Ради Міністрів СРСР наприкінці 1990 р. До категорії малих були віднесені підприємства будь-якої форми власності, визнаної на той час законною, якщо середньооблікова чисельність зайнятих не перевищувала 15 осіб (у роздрібній торгівлі) до 200 осіб (у промисловості і будівництві). Відповідно до Указу Президента України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 12.05.1998 р. (втратив чинність), суб'єктами малого підприємництва були зареєстровані у

встановленому порядку фізичні особи, які займаються підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи, а також юридичні особи – суб'єкти підприємництва будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких:

– середньооблікова чисельність працюючих за звітний період не перевищує 50 осіб;

– обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1 000 000 грн.

Відповідно до Закону України “Про державну підтримку малого підприємництва” від 19.10.2000 р., суб'єктами малого підприємництва визнавалися:

– фізичні особи, зареєстровані у встановленому законом порядку як суб'єкти підприємницької діяльності;

– юридичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та обсяг річного валового доходу не перевищує 500 000 євро.

Крім того, розподіл підприємств на малі, середні й великі залежно від кількості працюючих та суми доходу проводила ч. 7 ст. 63 Господарського кодексу України. Причому в згаданих нормах критерії малих підприємств та юросіб-СМП збігалися. Однак обидві норми втратили чинність.

Ім на заміну Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.12 р. № 4618-VI запровадив інші умови розподілу суб'єктів господарювання на категорії суб'єктів підприємництва залежно від кількості працівників та розміру отриманих доходів. Відтепер ці умови наведено лише в ст. 55 ГКУ, яка передбачає таку градацію [3]:

1) *суб'єкти мікропідприємства*, до яких можуть бути віднесені: фізособи-підприємці, юрособи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суми, еквівалентної 2 млн. євро, визначеної за середньорічним курсом НБУ;

2) *суб'єкти малого підприємства*: фізособи-підприємці, юрособи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суми, еквівалентної 10 млн. євро, визначеної за середньорічним курсом НБУ. Нещодавно сюди потрапляли юридичні особи, у яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період (календарний рік) не перевищувала 50 осіб та обсяг річного валового доходу був не більше 70 млн. грн.;

3) *суб'єкти середнього підприємства*: фізособи-підприємці, юрособи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 50 осіб, але не більше 250 осіб, та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 10 млн. євро, але не більше 50 млн. євро, за середньорічним курсом НБУ;

4) *суб'єкти великого підприємства*: юрособи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 млн. євро, визначену за середньорічним курсом НБУ.

Раніше фізосіб-підприємців автоматично можна було вважати суб'єктами малого підприємства, а тепер, як бачимо, їх попадання в цю касту залежатиме від кількості працюючих на них та від розміру річного доходу. Оскільки за цими

показниками, крім «малих», вони можуть потрапляти ще до суб'єктів середнього або мікропідприємництва.

Звертаючись до міжнародного досвіду класифікації малих підприємств, можна відзначити, що загальноприйнятих критеріїв віднесення підприємств до розряду малих не існує, оскільки розмежування самі по собі є відносними – проблеми малих підприємств нерідко перетинаються з проблемами середнього бізнесу. Найпоширенішою класифікацією залишається використовувана в міжнародній статистиці праці, згідно з якою підприємства, де зайнято до 19 осіб, відносяться до найдрібніших (іноді їх називають «мікрофірми»), до 99 осіб – до малих, від 100 до 499 осіб – до середніх, від 500 осіб, відповідно, – до великих. У ряді країн як додатковий критерій використовують показник обороту капіталу, а в деяких – величини нерухомості [2].

Отже, специфічними ознаками малого підприємництва слід вважати насамперед його кількісні класифікаційні параметри, які розрізняються в залежності від національних особливостей країн. Законодавство України визначає подвійне кількісне обмеження: чисельність працюючих та обсяг отриманого доходу.

Змінилися не лише групи суб'єктів підприємництва, а й умови визначення показників. Зокрема, тепер замість валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) до уваги братиметься річний дохід від будь-якої діяльності. Заміну одного на інше можна пояснити тим, що Податковий кодекс України не використовує термін «валовий дохід». Але ст. 55 ГКУ вживає фразу «річний дохід від будь-якої діяльності».

Планка доходу також зросла, але чи відчутно це буде для суб'єктів господарювання, залежатиме від того, як саме буде розраховуватися річний дохід.

Що стосується середньої кількості працівників, то тут, вважаємо, що змін не відбулося, бо вона визначатиметься відповідно до Інструкції зі статистики кількості працівників від 28.09.2005 р. № 286.

В основі поділу бізнесу на малий і великий лежать не тільки кількісні ознаки, а і якісні економічні відмінності, які виражаються в особливих вимогах до зовнішніх умов розвитку, джерелах фінансових і матеріальних ресурсів та можливостях доступу до них та ін.

Мале підприємництво має і свої сильні сторони:

- виникає на основі технічної ініціативи або нової ідеї його засновника, його успіх і зростання виробництва спирається на демократичні принципи управління;
- пристосовність до потреб і можливостей ринку з урахуванням участі в ньому великих організацій;
- відносна технічна і фінансова доступність створення нових робочих місць.

Малий бізнес заповнює ті ніші, які були порожні в плановій економіці і які часто не готовий зайняти великий і середній бізнес. Це надання послуг населенню (побутових, освітніх, у сфері відпочинку та ін.) і послуг, пов'язаних з бізнесом (консультантів, торговельних, технічних тощо). Крім того, малий бізнес – величезне поле для інновацій, які у великій кількості можуть бути дуже ризикованими для організації великих господарських структур. У цьому випадку малі підприємства стають свого роду робочою лабораторією, випробувальним полігоном для підприємств великого бізнесу.

Вони легше сприймають і реалізують нові ідеї, тут на одного співробітника припадає в середньому в 2,5 рази більше інновацій, ніж на працівника великого підприємства, виробництво нової продукції, від якої великий бізнес може відмовитися через високий рівень ризику.

Основною метою створення малого підприємства є реалізація особистої свободи, реалізація своїх організаторських здібностей, бути корисним для суспільства. Тому економічні мотиви можна вважати не основною причиною

започаткування малого підприємництва, оскільки лише третина підприємців пов'язує початок своєї підприємницької діяльності з прагненням отримати вищий дохід чи скрутним фінансовим становищем.

Продукція і послуги малого бізнесу, як правило, не гіршої якості порівняно з великими фірмами, а їх вартість нижча. Малі підприємства сприяють зміні технологій і структури окремих галузей промисловості, прискорюючи процес перерозподілу капіталів із технологій, що застарівають, у перспективні.

Отже, найважливіші переваги цього підвиду підприємництва можна систематизувати у такому вигляді: економіко-виробничі (гнучкість, динамізм, швидке насичення ринку, пристосування до мінливості технологій); інституціональні (відкритість доступу та легкість входження до цього підвиду підприємництва); соціально-економічні (забезпечення соціальної стабільності, насичення ринку праці новими робочими місцями); соціально-психологічні (подолання відчуження від засобів виробництва та кінцеві результати виробничої діяльності, мотивація до праці).

Але є у малого підприємництва і слабкі сторони, на які слід зважати, а саме:

- необхідність самофінансування довгострокових вкладень через труднощі отримання довгострокових кредитів, через об'єктивно більш значний ризик і високі відсотки сплати позик;

- підвищена чутливість до негативних фінансових змін (інфляція, зростання цін, податків, соціальних виплат);

- організаційні можливості залучення кваліфікованої робочої сили, зокрема фахівців, через ненормований день, нерегулярний дохід, високу відповідальність та ін.;

- неадекватність технічного оснащення і забезпечення сировиною порівняно з великим підприємством;

- слабе сегментування власної долі ринку й недостатньо міцні позиції на ньому;

- значна залежність від окремих великих замовників;

- повнота матеріальної відповідальності організаторів малого підприємництва тощо.

Для формування ефективного підприємництва необхідні певні умови: економічні, соціальні і правові. Економічні умови – це, в першу чергу, пропозиції товарів і попит на них; обсяг грошових коштів, які можуть бути витрачені на ці покупки; надлишок або нестача робочих місць, робочої сили. Всім цим займається безліч організацій, що становлять інфраструктуру ринку, за допомогою якої підприємці можуть налагоджувати ділові відносини. До таких організацій відносяться: банки, біржі, страхові компанії, лізингові фірми, консалтингові фірми, центри зайнятості та ін. Безпосередньо з економічними пов'язані соціальні умови формування підприємництва. Соціальні умови впливають на ставлення окремого індивіда до праці, що, у свою чергу, впливає на його ставлення до розміру заробітної плати, до умов праці. Від підприємницької діяльності підприємець повинен отримувати задоволення. Він бере участь у вирішенні соціальних питань, що стосуються його співробітників: охорона їх здоров'я, збереження робочих місць та ін. Важливу роль у формуванні підприємництва виконують підготовка, перепідготовка і підвищення кваліфікації кадрів підприємців. Будь-яка підприємницька діяльність функціонує в рамках відповідного правового середовища. Тому велике значення має створення необхідних правових умов. Це, в першу чергу, наявність законів, які регулюють підприємницьку діяльність, створюють найсприятливіші умови для її розвитку. Правові норми мають забезпечувати: спрощену і прискорену процедуру відкриття і реєстрації підприємств, захист підприємців від державного бюрократизму; вдосконалення податкового законодавства в напрямі мотивації виробничої

підприємницької діяльності. Сюди входять також створення регіональних центрів підтримки малого підприємництва, вдосконалення методів обліку і форм статистичної звітності.

Уповільненість та диспропорційність розвитку малого підприємництва в Україні визначається наявністю суттєвих проблем і перешкод. Згідно з Національною програмою сприяння розвитку МП в Україні, основними чинниками, які заважають розвитку малого підприємництва, є:

- відсутність чітко сформульованої в системі правових актів державної політики у сфері підтримки малого підприємництва;
- адміністративні бар'єри (реєстрація, ліцензування, сертифікація, системи контролю і дозвільної практики, регулювання орендних відносин тощо);
- відсутність реальних та дієвих механізмів фінансово-кредитної підтримки;
- податковий тиск і обтяжлива система звітності;
- невпевненість підприємців у стабільності умов ведення бізнесу;
- надмірне втручання органів державної влади в діяльність суб'єктів господарювання.

Розв'язання існуючих проблем розвитку приватного підприємництва в Україні, створення відповідного середовища потребують перебудови державної політики в галузі сприяння малому підприємству:

- створення правових, економічних і організаційних умов для сталого розвитку малого підприємництва як важливого чинника розвитку і структурної перебудови економіки;
- цілеспрямоване формування системи державної та суспільної підтримки малого підприємництва;
- розвиток малих підприємств у виробничій, інноваційній та соціальній сферах, створення нових робочих місць, підтримка ділової та інвестиційної діяльності, розвиток конкуренції на ринку товарів та послуг;
- ініціювання фінансово-кредитних та інвестиційних механізмів, а також нових джерел фінансування підприємницької діяльності, у першу чергу за рахунок власних можливостей малих підприємств, які ефективно розвиваються;
- формування розвинутої інфраструктури малого підприємництва на загальнодержавному, регіональному і місцевому рівнях;
- створення широкого прошарку підприємців-власників: формування стимулів для саморозвитку малого підприємництва.

На думку більшості вітчизняних дослідників проблем малого бізнесу нашої державі за всі роки незалежності, не дивлячись на окремі успіхи в даній галузі, так і не вдалося створити ефективну систему підтримки і розвитку малого підприємництва. Проте регіони на сьогоднішній день мають необхідні важелі для того, щоб поліпшити підприємницький клімат. Одним з них є розробка і ухвалення регіональних програм розвитку підприємництва, базою для яких служить Національна програма сприяння розвитку малого підприємництва.

Література:

1. Андрющенко Г. О. Малі підприємства: критерії визначення / Г.О. Андрющенко // Формування ринкових відносин. — 2008. — №10.— 190 с.
2. Долгоруков Ю. Про розвиток малого підприємництва / Ю. Долгоруков, О. Кужман // Економіка України. — 2005. — № 12. — С. 11–18.
3. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.12 р. № 4618-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>
4. Історія економічних учень : [підручник] : у 2-х ч. / [за ред. В.Д. Базилевича]. — К. : Знання-Прес, 2004-2006. — 1-3 вид. — 345 с.

Семененко О. Г.,
старший викладач кафедри економіки підприємства
і економіко-математичних дисциплін,
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»
Різник Н. А.,
аспірант, Національний інститут стратегічних досліджень

МЕТОДИКА РОЗРАХУНКУ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ

У статті розглянуто сутність зовнішньоекономічної безпеки та запропоновано методику розрахунку інтегрального показника зовнішньоекономічної безпеки регіону.

***Ключові слова:** регіон, зовнішньоекономічна безпека регіону, інтегральний показник, валовий регіональний продукт.*

В статье рассмотрена сущность внешнеэкономической безопасности и предложена методика расчета интегрального показателя внешнеэкономической безопасности региона.

***Ключевые слова:** регион, внешнеэкономическая безопасность региона, интегральный показатель, валовой региональный продукт.*

In the article are considered definitions of external security and proposed integral index calculation of external security of the region.

***Keywords:** region, region's external security, integral index, gross regional product.*

Актуальність дослідження. У період активізації євроінтеграційних процесів та зростання рівня відкритості економіки України, проблема гарантування зовнішньоекономічної безпеки набуває особливої актуальності. Збільшення вагомості ролі регіонів у суспільно-економічному розвитку країни та здійсненні зовнішньоекономічних операцій, вимагає посиленої уваги до забезпечення зовнішньоекономічної безпеки на регіональному рівні.

Регіон є цілісним соціально-економічним утворенням і водночас елементом соціально-економічної системи держави. Зростання дії дестабілізаційних факторів призводить до поглиблення відмінностей у рівнях соціально-економічного розвитку регіонів держави, які в свою чергу перетворюються на різного роду небезпеки для економіки держави. Це зумовлює необхідність розробки спеціального інструментарію для оцінки зовнішньоекономічної безпеки регіонів.

Ступінь дослідження. Концептуальні засади зовнішньоекономічної безпеки знаходимо в фундаментальних працях вітчизняних науковців і політологів: Базилюк Я. Б., Богомолова В. А., Бінька І. Ф., Варналія З. С., Власюка О. С., Гальчинського А. С., Губського Б. В., Жаліла Я. А., Кравченка В. І., Мокія А. І., Мунтіяна В. І., Науменка С. В., Пастернак-Тарнаушенка Г. А., Сухорукова А. І., Чеснокова А. В., Чорнодіда І. С., Шестопалова Г. Г., Шлемка В. Т., та інших.

Значна кількість економістів та держслужбовців займалися дослідженням проблем економічного розвитку регіонів, зокрема такі як: Біла С. О., Воротін В. Є., Долішній М. І., Злупко С. М., Мікула Н. А., Поповкін В. А., Прейгер Д. К., Шаблій О. І та інші.

Окремі аспекти зовнішньоекономічної безпеки на регіональному рівні розглядають вітчизняні фахівці, з них: Бабець І. Г., Баженова О. В., Вавдіюк Н. С., Герасимчук З. В., Пілько А. Д., Покотиленко Р. В., Сундук А. М., Чернова Н. Л., Шуршин В. О., Яремко Л. А., та інші. Проте, проблема забезпечення

зовнішньоекономічної безпеки регіону на сьогодні залишається недостатньо дослідженою.

Мета написання статті полягає у розробці методики розрахунку коефіцієнта інтегрального показника зовнішньоекономічної безпеки регіону та визначенні на його основі стану рівня зовнішньоекономічної безпеки регіонів України.

Виклад основного матеріалу. Активізація євроінтеграційних процесів та зростання рівня відкритості економіки України посилюють роль зовнішньоекономічної складової у формуванні економічної безпеки держави. Особливо актуальною є проблема зміцнення зовнішньоекономічної безпеки регіонів, адже останнім часом вони активно беруть активну участь у здійсненні зовнішньоторговельних відносин

Згідно Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 8 вересня 2005 року № 2850-IV, регіон – це територія Автономної Республіки Крим, області, міста Київ та Севастополь [1]. Даним законом також визначено правові, економічні та організаційні засади реалізації державної регіональної політики.

Інтеграція економіки нашої держави у глобальні та мегарегіональні економічні системи зумовила приділити більшу увагу безпеці держави на міжнародному рівні, як наслідок виокремилась складова економічної безпеки – зовнішньоекономічна безпека держави. Під час відкривання економіки країни зовнішньому світу, вона стає залежною від світового ринку, і чим вищий ступінь залежності національного господарства від зовнішньоекономічних факторів, тим більш воно вразливе. Як наслідок, загострюється проблема зовнішньоекономічної безпеки.

На думку вчених: Мунтіяна В. І., Бінька І. Ф., Шлемка В. Т., Варналія З. С. та Чорнодіда І. С. [2-4] зовнішньоекономічна безпека полягає у мінімізації збитків держави від дії негативних зовнішніх економічних чинників, створенні сприятливих умов для розвитку економіки шляхом її активної участі у світовому розподілі праці, відповідності зовнішньоекономічної діяльності національним економічним інтересам.

Важливим завданням у дослідженні зовнішньоекономічної безпеки є визначення системи показників, за допомогою яких можна з'ясувати рівень зовнішньоекономічної безпеки. Рівень безпеки ґрунтується на системі критеріїв, що дають змогу зробити висновки про ступінь небезпечності певного впливу.

У законодавчо затвердженій методиці розрахунку рівня економічної безпеки України під критерієм економічної безпеки визначено реальні статистичні показники за якими здійснюється оцінка стану економіки країни з точки зору забезпечення її сталого розвитку [5].

На думку авторів [2] критерій економічної безпеки – це оцінка стану економіки з позиції найважливіших процесів, що відображають суть економічної безпеки.

Необхідно зазначити, що стан зовнішньоекономічної безпеки регіону не є постійним, він може бути змінним у часовому періоді.

Вагоме значення мають порогові значення індикаторів, вихід за межі яких веде до руйнівних тенденцій в економіці.

Найвищий стан безпеки досягається за умови, коли всі показники безпеки знаходяться в допустимих межах своїх граничних значень, а граничні значення одного показника досягаються без шкоди іншим [6 С. 44].

Граничні значення індикаторів – це кількісні величини, порушення яких викликає загрозливі процеси в економіці [5].

Перетинаючи граничні показники економіка втрачає конкурентоспроможність на зовнішніх ринках і здатність прогресивно розвиватись.

Без точного і системного визначення величин показників зовнішньоекономічної безпеки неможливо правильно і своєчасно проводити діагностику зовнішньоекономічного стану регіону.

У роботі [7] наголошується на тому, що індикатори економічної безпеки регіонів повинні мати ряд відмінних якостей, суть яких зводиться до наступного. На

регіональному рівні, поряд з показниками, які традиційно використовуються для оцінки економічної безпеки держави, можуть бути використані такі показники, як питома вага регіону у ВВП країни, рівень доходів населення, рівень продовольчої безпеки, рівень зміни заробітної плати, забезпеченість населення житлом, кількість біженців і емігрантів, стан платіжного балансу регіону, сальдо експорту та імпорту. На думку авторів, такі показники дозволяють своєчасно реагувати на загрози і вживати заходи стосовно їх попередження.

На основі вивчення наукової літератури та розгляду показників зовнішньоекономічної безпеки держави можна виділити такі основні показники зовнішньоекономічної безпеки регіонів:

- коефіцієнт покриття імпорту експортом;
- імпортна квота;
- експортна квота;
- ВРП на душу населення;
- частка ВРП у загальному ВВП країни;
- відношення темпів приросту інфляції до приросту ВРП;
- обсяг дебіторської і кредиторської заборгованості;
- зовнішньоторговельна квота;
- частка експорту регіону у державному експорті товарів;
- частка імпорту регіону у державному імпорті товарів.

Необхідно здійснювати постійний моніторинг зазначених основних індикаторів з метою визначення рівня забезпечення зовнішньоекономічної безпеки держави.

Система показників зовнішньоекономічної безпеки регіонів розроблялася на основі наступних принципів: об'єктивності, недвозначності, системності, доступності, дієвості [7].

Потрібно врахувати: якщо для однієї країни порогові значення конкретних індикаторів є критичними, то для інших країн вони можуть бути допустимими. Так само і перелік індикаторів є універсальним для кожної окремої країни.

В розглянутій науковій літературі описані певні аспекти визначення інтегрального показника зовнішньоекономічної безпеки. Проте наведені індикатори не відображають, повний стан системи взаємозв'язків, не враховують інших чинників впливу, таких як: рівень життя населення, рівень забезпеченості природними ресурсами, обсяг дебіторської і кредиторської заборгованості, загальний економічний потенціал, товарна структура експорту та імпорту, тощо.

Враховуючи доробки дослідників-економістів, що обґрунтували різні підходи до визначення індикаторів і показників, що формують стан зовнішньоекономічної безпеки країни та регіонів у статті представлено власну методику розрахунку інтегрального показника зовнішньоекономічної безпеки регіонів, яка дала змогу оцінити рівень забезпеченості їх зовнішньоекономічної безпеки.

В основі даної методики лежить наступне теоретичне припущення. Нехай є система показників $\{x_i\}, i = \overline{1, n}$ що якнайповніше характеризує стан та чинники впливу на зовнішньоекономічну діяльність суб'єкта дослідження.

При проведенні аналізу рівня зовнішньоекономічної безпеки доцільною є диференціація індикатору на блоки, кожен з яких характеризується окремим набором показників. Ця система індикаторів надає можливість оцінити кількісні параметри і тенденції рівня зовнішньоекономічної безпеки регіонів.

До основних блоків відносимо:

- відкритість економіки;
- фінансова безпека зовнішньоекономічної діяльності регіону;
- соціально-правова безпека зовнішньоекономічної діяльності регіону;
- ресурсна безпека зовнішньоекономічної діяльності регіону.

Нехай інтегральним показником по кожному блоку буде деякий коефіцієнт, що має відповідну назву:

K_1 - коефіцієнт відкритості економіки регіону;

K_2 - коефіцієнт фінансової безпеки зовнішньоекономічної діяльності регіону;

K_3 - коефіцієнт соціально-правової безпеки зовнішньоекономічної діяльності регіону;

K_4 - коефіцієнт ресурсної безпеки зовнішньоекономічної діяльності регіону.

Також приймаємо за k_i вагу i -ого коефіцієнту у інтегральному показникові зовнішньоекономічної безпеки регіону.

Для визначення значень ваги кожного показника застосуємо методику попарних порівнянь за відомою шкалою (табл. 1).

Дана шкала дозволяє особі, що приймає рішення ставити певні числа відповідно до рівня важливості одного порівнюваного об'єкту відносно іншого.

Таблиця 1.

Шкала відношення (ступеня значущості) для побудови матриць попарних порівнянь

Ступінь значущості	Визначення	Пояснення
1	Однакова значимість	Два дії вносять однаковий внесок у досягнення мети
3	Деякий переважання значимості однієї дії над іншим (слабка значимість)	Існують міркування на користь переваги одного з дій, проте ці міркування недостатньо переконливі
5	Істотна або сильна значимість	Є надійні дані або логічні судження для того, щоб показати перевагу одного з дій
7	Очевидна або дуже сильна значимість	Переконливе свідчення на користь однієї дії перед іншим
9	Абсолютна значимість	Свідоцтва на користь переваги однієї дії іншого надзвичайно переконливі
2,4,6,8	Проміжні значення між двома сусідніми судженнями	Ситуація, коли необхідно компромісне рішення
Зворотні величини наведених вище ненульових величин	Якщо дії i при порівнянні з дією j приписується одне з визначених вище ненульових чисел, то дії j при порівнянні з дією i приписується зворотне значення	Якщо узгодженість була постульовано при отриманні N числових значень для утворення матриці

Джерело: Андрейчиков А. В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике / А. В. Андрейчиков, О. Н. Андрейчикова. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 368 с. : ил. - учебное издание.

Правомірність цієї шкали доведена теоретично при порівнянні з багатьма іншими. При використанні зазначеної шкали особа, що приймає рішення, порівнюючи два об'єкти для досягнення мети повинна поставити у відповідність цьому порівнянню число в інтервалі від 1 до 9 або зворотнє значення чисел. У тих випадках, коли важко розрізнити скільки проміжних градацій від абсолютної до слабкої переваги або цього не потрібно в конкретній задачі, може використовуватися шкала з меншим числом градацій. У межах шкала має дві оцінки: 1 - об'єкти рівнозначні; 2 - перевага одного об'єкта над іншим.

Заповнення квадратних матриць парних порівнянь здійснюється за наступним правилом. Якщо елемент E_1 домінує над елементом E_2 , то клітина матриці,

відповідна рядку E_1 і колонці E_2 , заповнюється цілим числом, а клітина, відповідна рядку E_2 і колонці E_1 , заповнюється зворотним до нього числом. Якщо елемент E_2 домінує над E_1 , то ціле число ставиться в клітку, відповідну рядку E_2 і колонці E_1 , а дріб пишеться в клітку, відповідну рядку E_1 і стовпцю E_2 . Якщо елементи E_1 і E_2 рівноважні то в обидві позиції матриці ставляться одиниці.

Матриця парних порівнянь має властивість зворотної симетрії, тобто:

$$a_{ij} = \frac{1}{a_{ji}} \quad (1)$$

де a_{ij} , - оцінка за шкалою відношення ступеня значущості

При проведенні попарних порівнянь слід відповідати на такі питання: який з двох елементів, що порівнюються більш важливий або має більший вплив.

Для обчислення вагових значень знаходять суму значень поставлених оцінок усієї матриці $w = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n a_{ij}$, та суму оцінок по рядках матриці $w_i = \sum_{j=1}^n a_{ij}$, $i = \overline{1, n}$.

Тоді вага кожного коефіцієнта відкритості економіки розраховується за формулою:

$$k_i = \frac{\sum_{j=1}^n a_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n a_{ij}}, i = \overline{1, n} \quad (2)$$

Для запропонованих нами блоків матриця попарних порівнянь матиме вигляд:

Таблиця 2.

Матриця попарних порівнянь векторів зовнішньоекономічної безпеки регіонів

Коефіцієнти	коефіцієнт відкритості економіки регіону	коефіцієнт фінансової безпеки зовнішньоекономічної діяльності регіону	коефіцієнт соціально-правової безпеки зовнішньоекономічної діяльності регіону	коефіцієнт ресурсної безпеки зовнішньоекономічної діяльності регіону	W – вага коефіцієнту
коефіцієнт відкритості економіки регіону	1	2	3	1	0,31
коефіцієнт фінансової безпеки зовнішньоекономічної діяльності регіону	0,5	1	2	0,5	0,22
коефіцієнт соціально-правової безпеки зовнішньоекономічної діяльності регіону	0,33	0,5	1	0,33	0,09
коефіцієнт ресурсної безпеки зовнішньоекономічної діяльності регіону	1	2	3	1	0,31

Таким чином вектор важелів визначених коефіцієнтів зовнішньоекономічної безпеки регіонів матиме вигляд:

$$W = \{0,31/K_1 \quad 0,22/K_2 \quad 0,09/K_3 \quad 0,31/K_4 \quad \} \quad (3)$$

K_1 - коефіцієнт відкритості економіки регіону;

K_2 - коефіцієнт фінансової безпеки зовнішньоекономічної діяльності регіону;

K_3 - коефіцієнт соціально-правової безпеки зовнішньоекономічної діяльності регіону;

K_4 - коефіцієнт ресурсної безпеки зовнішньоекономічної діяльності регіону.

Адекватним виміром інтегрального показника зовнішньоекономічної безпеки регіону може стати модифіковане зважене середньгеометричне значення вище перерахованих коефіцієнтів, згідно мультиплікативного підходу, що відповідає формулі:

$$I_i = \prod_{j=1}^4 (1 + K_j)^{k_j}. \quad (4)$$

де I_i інтегральний кількісний показник зовнішньоекономічної безпеки – i -ого регіону $i = \overline{1,27}$, $j = \overline{1,5}$

Для визначення K_j - коефіцієнту блоку безпеки, застосовується формула, відповідна середньому арифметичному координат деякого вектора, яким є значення згрупованих по вектору значень функцій належності $\mu(u_k)^j, k = \overline{1,m}, j = \overline{1,7}$, m - кількість функцій, що відповідають індикаторам зовнішньоекономічної безпеки в групі:

$$K_j = \frac{\sum_{i=1}^m (\mu(u_k)^j)}{m} \quad (5)$$

За шкалою, що відповідає різним рівням зовнішньоекономічної безпеки та обчисленим інтегральним показником можна визначити рівень зовнішньоекономічної безпеки регіону (табл. 3).

Таблиця 3.

Граничні значення рівнів зовнішньоекономічної безпеки регіону

Назва рівню	низький	достатній	задовільний	середній	високий	найвищий
Граничне значення інтегрального показника	1-1,5	1,51-1,60	1,6-1,70	1,71-1,80	1,81-1,90	1,91-2,0

Дану шкалу ми отримали виходячи з наступних міркувань та обчислень. За теорією квалідретрії міра верхнього порогу якості «низький» приймають 50% виконаного обсягу показника. Тоді, якщо узяти 6-бальну градацію якості, якість «задовільний рівень» - від 50% до 60%, «середній» - від 60% до 70%, «достатній» - від 70% до 80%, «високий» від 80% до 90% виконання обсягу показника та більше 90% - «найвищий» рівень виконання обсягу.

Відповідні коефіцієнтам K_j , значення функцій $\mu(u_k)^j, k = \overline{1,m}, j = \overline{1,7}$ змінюються від 0 до 1. Тоді для розрахунку меж градації інтегрального показника зовнішньоекономічної безпеки регіонів, застосовуємо відповідні обчислення та отримаємо шкалу граничних рівнів зовнішньоекономічної безпеки регіону.

Для визначення функцій $\mu(u_k)^j, k = \overline{1,m}, j = \overline{1,7}$ ми пропонуємо застосувати теорію нечітких множин.

Таблиця 4.

Розрахунки для шкали граничних рівнів зовнішньоекономічної безпеки регіону

Відсоток виконання показника, %	$1+K_1$	$1+K_2$	$1+K_3$	$1+K_4$	$(1+K_1)^{0,35}$	$(1+K_2)^{0,2}$	$(1+K_3)^{0,11}$	$(1+K_4)^{0,35}$	I - інтегральний показник
---------------------------------	---------	---------	---------	---------	------------------	-----------------	------------------	------------------	-----------------------------

100	2	2	2	2	1,27	1,15	1,08	1,27	2,01
90	1,9	1,9	1,9	1,9	1,25	1,14	1,07	1,25	1,91
80	1,8	1,8	1,8	1,8	1,23	1,12	1,07	1,23	1,81
70	1,7	1,7	1,7	1,7	1,20	1,11	1,06	1,20	1,71
60	1,6	1,6	1,6	1,6	1,18	1,10	1,05	1,18	1,61
50	1,5	1,5	1,5	1,5	1,15	1,08	1,05	1,15	1,51

Нечіткі множини широко застосовуються для формалізації лінгвістичних знань. Розглянемо для прикладу безліч процентних ставок, квот, що надаються в процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Яким чином можна виділити підмножину високих процентних ставок? В умовах динамічних змін соціально-економічного стану не завжди можливо точно відповісти на це питання, виділивши безліч високих ставок. При використанні теорії нечітких множин вирішити таке завдання можна навіть при відсутності повної кількісної інформації.

Нехай U -повна множина, що охоплює всі об'єкти деякого класу. Нечітка підмножина F множини U , яке в подальшому будемо називати нечіткою множиною, визначається через функцію належності $\mu_F(u)$, $u \in U$.

Ця функція відображає елементи u_i , множини U на безліч дійсних чисел відрізка $[0,1]$, які вказують ступінь приналежності кожного елемента нечіткій множині F .

Якщо повна множина U складається з кінцевого числа елементів $u_i, i = \overline{1, p}$, то нечітку множину F можна представити в наступному вигляді:

$$F = \mu_F(u_1)/u_1 + \mu_F(u_2)/u_2 + \dots + \mu_F(u_p)/u_p \quad (6)$$

де «+» означає не додавання, а, скоріше, об'єднання: символ «/» показує, що значення μ_F відноситься до елемента, що слідує за ним (а не означає ділення на u_i).

У випадку, якщо множина U є неперервною, то F можна записати як інтеграл:

$$F = \int_U \mu_F / u \quad (7)$$

Розглянемо побудову функцій належності для наших індикаторів зовнішньоекономічної безпеки регіону наприклад по блоці «відкритість економіки». При цьому використовуємо наступні показники: імпортна квота, експортна квота, коефіцієнт покриття імпорту експортом, зовнішньоторговельна квота, частка експорту регіону у державному експорті товарів, частка імпорту регіону у державному імпорті товарів.

Побудова функцій належності для вектора «відкритості економіки», що відповідають поняттям «безпечна імпортна-експортна квота», «найкращий коефіцієнт покриття», «достатні частки експорту-імпорту регіонів у державному експорті-імпорті товарів» графічно представлена на рис.1-6.

Згідно запропонованої методики проведемо розрахунки на прикладі Київської області. Наприклад функція належності для Київської області по роках у розрізі заданої множини за статистичними даними з 2001 по 2010 рік матиме такий вигляд.

Для індикатора експортна квота:

$$\begin{aligned} \mu_{K_1}(u_{11}) = & 0,93/27,64 + 0,93/26,15 + 0,92/25,79 + 0,92/25,15 + 0,85/21,13 + 0,81/19,3 + 0,79/18,52 \\ & + 0,76/16,61 + 0,81/19,31 + 0,88/22,6 \end{aligned}$$

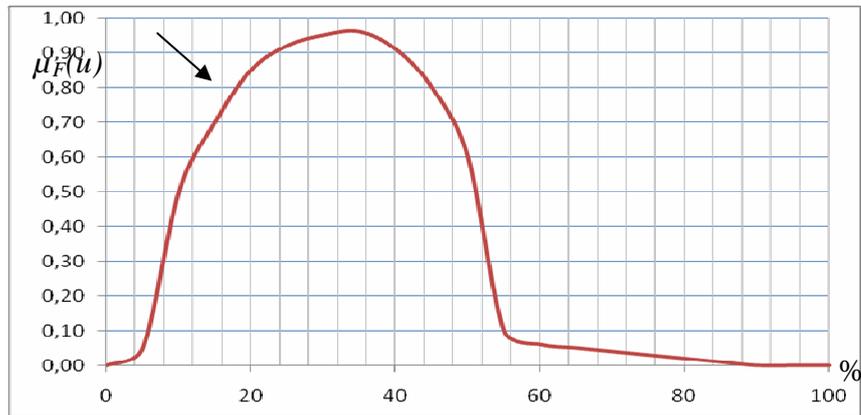


Рис. 1. Функції належності нечітких множин, що відповідають множинам «безпечна імпортна-експортна квота»

Для індикатора імпортна квота Київської області за 2001-2010 роки, функція розраховується, як:

$$\mu_{K_1}(u_{12}) = 0,955/33,31 + 0,95/36,41 + 0,75/46,85 + 0,81/44,37 + 0,59/50,055 + 0,35/53,47 + 0,45/52,0 + 0,025/78,51 + 0,7/48,87 + 0,5/65,89$$

При складанні табличних експертних оцінок даних функцій враховувалися обмеження по обсягах квоти, спираючись на поняття «безпечна імпортна-експортна квота» (від 10% до 50%) та здійснювалися одночасно порівняння існуючих показників квот з провідними країнами світу.

Аналогічно обиралися дані по інших функціях та індикаторах відкритості економіки, наприклад частки експорту-імпорту регіонів у державному експорті-імпорті товарів.

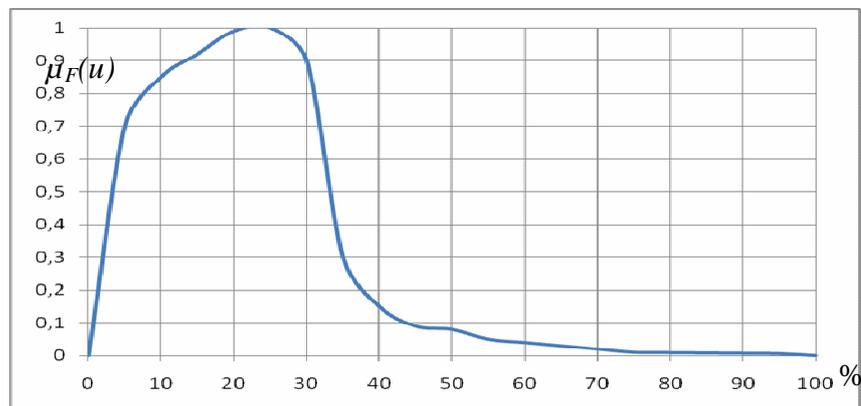


Рис. 2. Графік функції належності нечітких множин, що відповідають множинам «достатні частки експорту-імпорту регіонів у державному експорті-імпорті товарів»

Функція належності нечітких множин, що відповідають множинам «достатні частки експорту-імпорту регіонів у державному експорті-імпорті товарів» для Київської області по роках за статистичними даними з 2001 по 2010 рік матиме такий вигляд.

Для індикатора частки експорту у державному експорті Київської області функція розраховується:

$$\mu_{K_1}(u_{13}) = 0,19/1,86 + 0,17/1,71 + 0,16/1,6 + 0,16/1,59 + 0,16/1,6 + 0,15/1,55 + 0,16/1,59 + 0,15/1,48 + 0,4/3,01 + 0,3/2,84$$

Для індикатора частки імпорту Київської області у державному імпорті за 2001-2010 роки, функція має вигляд:

$$\mu_{K_1}(u_{14}) = 0,45/3,67 + 0,65/4,15 + 0,67/4,34 + 0,68/4,65 + 0,68/4,66 + 0,69/76 + 0,68/4,6 + 0,66/4,27 + 0,7/5,05 + 0,71/5,36$$

При складанні табличних експертних оцінок даної функції враховувалися обмеження по обсягах частки, спираючись на поняття «достатня частка експорту-імпорту регіонів у державному експорті-імпорті товарів» (від 4% до 30%), здійснювалися одночасно порівняння існуючих показників чисельності населення регіону з відповідними показниками провідних країн світу.

Для розрахунку функцій належності зовнішньоекономічної квоти достатньо знайти середнє арифметичне квот експорту та імпорту по одному аргументу.

Відповідні значення для показника коефіцієнта покриття експорту імпортом відображені на графіку (Рис. 3).

Вибір необхідних значень функції розраховується за тією ж схемою, що і в попередніх прикладах.

Наступним кроком запропонованого алгоритму є розрахунок агрегованого коефіцієнту відкритості економіки регіону K_1 . Для його розрахунку необхідно знайти показники відповідних функцій належності для імпоротної квоти, експортної квоти, коефіцієнт покриття імпорту експортом, зовнішньоторговельна квота, частка експорту регіону у державному експорті товарів, частка імпорту регіону у державному імпорті товарів по досліджуваному регіону. Нехай це буде Київська область.

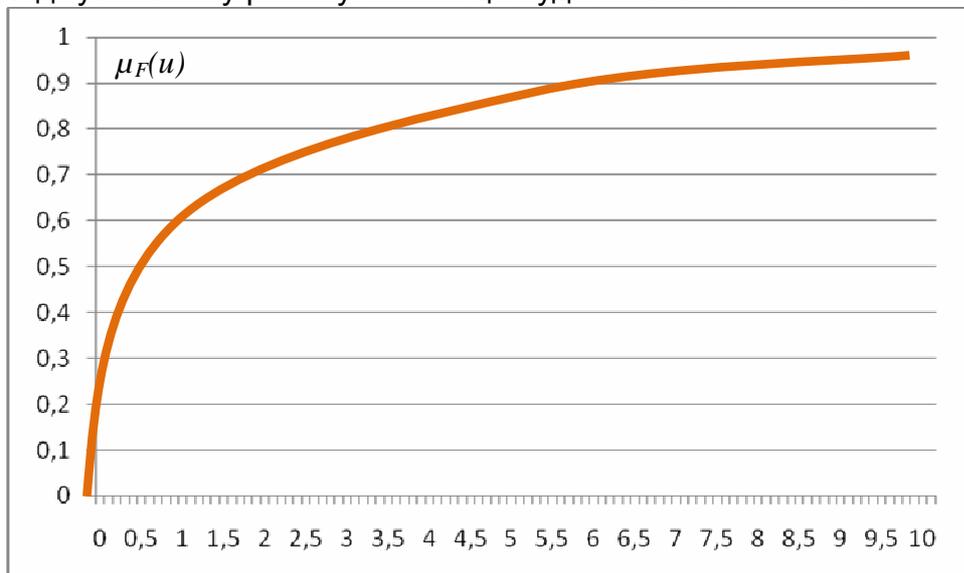


Рис. 3. Графік функції належності нечіткої множини, що відповідає поняттю «найкращий коефіцієнт покриття»

Відповідні значення функцій належності цього коефіцієнту, що характеризує вектор відкритості економіки регіону, наприклад у 2010 році дорівнюють.

$$\mu_{K_1}(u_{11}) = 0,88 / 22,6 \text{ експортна квота};$$

$$\mu_{K_1}(u_{12}) = 0,05 / 65,89 \text{ імпортна квота};$$

$$\mu_{K_1}(u_{13}) = 0,3 / 2,84 \text{ частка експорту регіону у державному експорті товарів};$$

$$\mu_{K_1}(u_{14}) = 0,71 / 5,36 \text{ частка імпорту регіону у державному імпорті товарів};$$

$$\mu_{K_1}(u_{15}) = 0,465 / 88,49 \text{ зовнішньоторговельна квота};$$

$$\mu_{K_1}(u_{16}) = 0,25 / 0,43 \text{ коефіцієнт покриття імпорту експортом};$$

Розрахуємо значення коефіцієнту відкритості економіки Київської області у 2010 році.

$$K_1 = \frac{0,88 + 0,05 + 0,3 + 0,71 + 0,465 + 0,25}{6} = 0,44$$

Отже рівень відкритості економіки Київської області дорівнює 0,44.

Аналогічно наведеному прикладу знаходимо функції належності та оцінки коефіцієнтів фінансової безпеки зовнішньоекономічної діяльності регіону; соціально-

правової безпеки зовнішньоекономічної діяльності регіону та ресурсної безпеки зовнішньоекономічної діяльності регіону.

На коефіцієнт фінансової безпеки зовнішньоекономічної діяльності регіону, на нашу думку, впливають наступні чинники-індикатори: валовий регіональний продукт на душу населення, частка валового регіонального продукту в загальному обсязі ВВП країни, відношення іноземних інвестицій до ВВП, відношення дебіторської та кредиторської заборгованості регіону, відношення індексу інфляції до темпу приросту ВВП.

Згідно запропонованої методики задамо значення функцій належності по даним індикаторам та занесемо їх у таблиці.

На малюнку 4 представлені графіки функції належності нечітких множин, що відповідають індикаторам ВВП на душу населення та частка ВВП у ВВП країни. Які за зовнішнім виглядом майже однакові але мають різні градації.

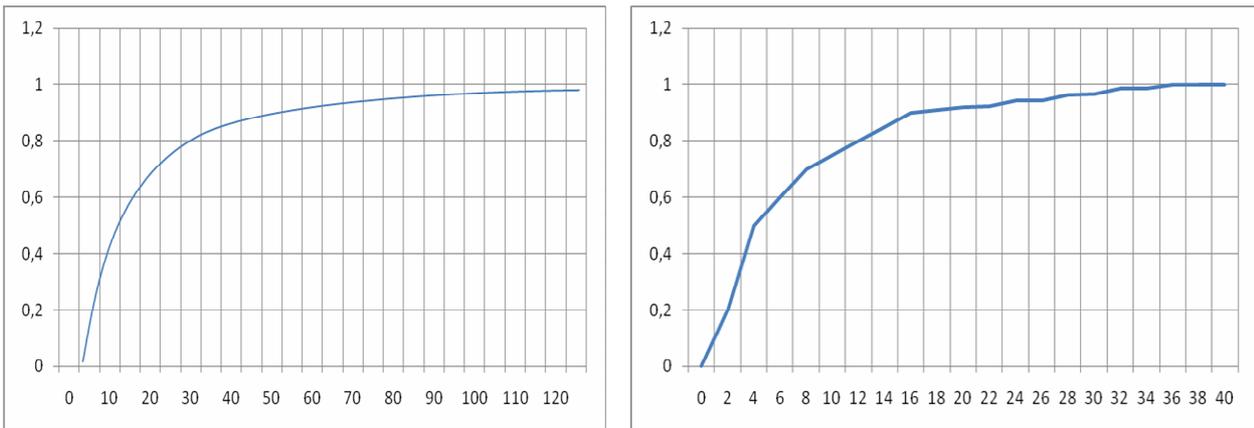


Рис. 4. Графіки функції належності нечітких множин, що відповідають індикаторам ВВП на душу населення та частка ВВП у ВВП країни

Аналіз вихідних даних та порівняння з аналогічними статистиками країн світу підтвердив, що ці фінансові показники в 5-10 разів менші, ніж у провідних країнах. Тому шкала розроблялася згідно максимальних значень відповідного ВВП за 10 років.

Табулювання функції належності відношення обсягу іноземних інвестицій до обсягу ВВП відбувалося за припущенням, що для нормального рівня існування економіки та її безпеки необхідно, щоб рівень інвестицій відповідав рівню 5% від ВВП. Згідно проведеного аналізу дуже мало регіонів відповідають цій нормі, що суттєво впливає на рівень розвитку економіки регіонів та країни в цілому.

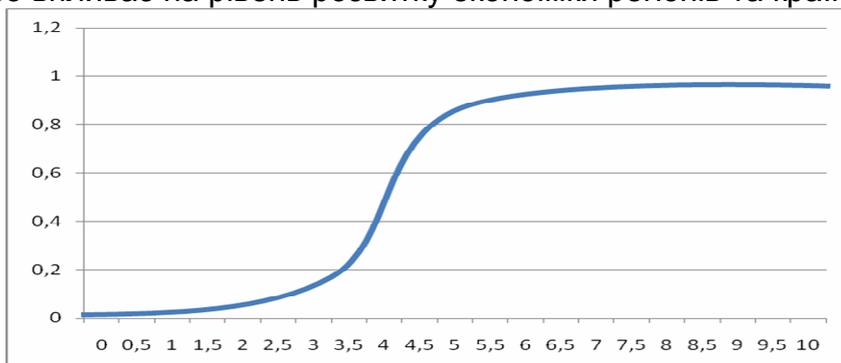


Рис. 5. Графік функції належності нечіткої множини, що відповідає поняттю «необхідний рівень іноземних інвестицій»

Графік функції належності та відповідна таблиця значень демонструють наближення цієї функції до логістичної кривої. Ми не розглядали обмеження «зверху» відношення рівня інвестицій до ВВП, так як це питання на сучасному етапі не актуально, але його також потрібно враховувати. Для цього достатньо додати до

табличних значень додаткові. У такому випадку крива залежності нечіткої множини, що відповідає поняттю «необхідний рівень іноземних інвестицій» буде наближатися до кривої Лаффера.

Важливим показником для вектора фінансової безпеки зовнішньоекономічної діяльності регіону є індикатор відношення індексу інфляції до темпу приросту ВРП».

Його порогові значення змінюються від 0 до 1. Але враховуючи, що даний показник для регіонів та країни в цілому має більш широкі межі зміни, то в таблиці функції належності для даного індикатора ми розглянули його в межах від -5 до 5. Графік даної функції має вигляд (рис. 6).

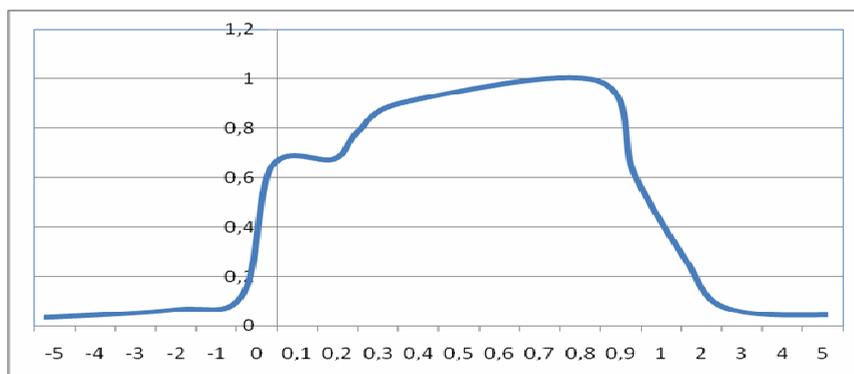


Рис. 6. Графік функції належності нечіткої множини, що відповідає поняттю «достатній рівень відношення індексу інфляції до темпу приросту показника ВРП»

Відношення дебіторської до кредиторської заборгованості показує (рис. 7), що усі наші регіони мають борги в середньому на рівні 17%. З точки зору теорії «ідеальним» вважається співвідношення один до одного, тому за показником найкращого значення функції належності нечіткої множини, що відповідає індикатору відношення дебіторської та кредиторської заборгованості взяли 1.

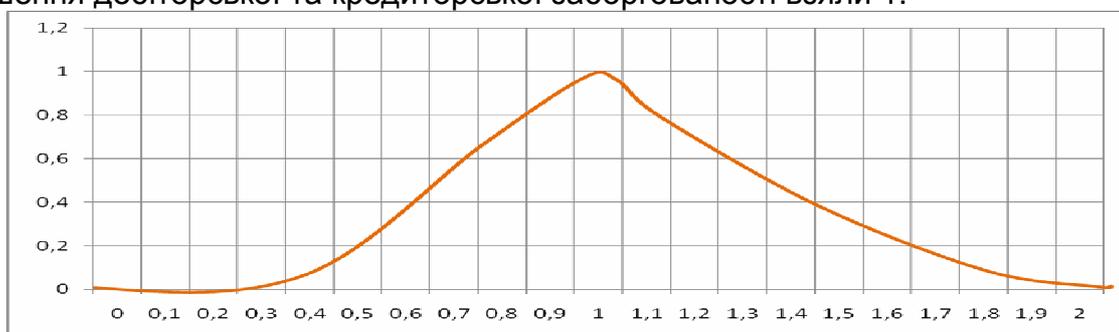


Рис. 7. Графік функції належності нечіткої множини, що відповідає індикатору «відношення дебіторської та кредиторської заборгованості регіонів України»

Таким чином побудовані функції належності дозволяють обчислити коефіцієнт фінансової зовнішньоекономічної безпеки регіону. Розрахуємо цей показник для Київської області за статистичними даними відповідних індикаторів за 2010 рік.

Відповідні значення функцій належності цього коефіцієнту, що характеризує блок фінансової безпеки відповідно розраховуються:

$$\mu_{K_2}(u_{21}) = 0,66 / 26,14 \text{ валовий регіональний продукт на душу населення,}$$

$$\mu_{K_2}(u_{22}) = 0,5 / 4,16 \text{ частка валового регіонального продукту в загальному обсязі}$$

ВВП країни;

$$\mu_{K_2}(u_{23}) = 0,99 / 3,91 \text{ відношення іноземних інвестицій до ВРП;}$$

$$\mu_{K_1}(u_{24}) = 0,4 / 0,46 \text{ відношення дебіторської та кредиторської заборгованості}$$

регіону;

$\mu_{K_1}(u_{25}) = 0,92/5,5$ відношення індексу інфляції до темпу приросту ВРП;

Розрахуємо значення коефіцієнту фінансової безпеки зовнішньоекономічної діяльності Київської області у 2010 році:

$$K_2 = \frac{0,66 + 0,5 + 0,99 + 0,4 + 0,92}{5} = 0,69$$

Отже рівень фінансової безпеки зовнішньоекономічної діяльності Київської області дорівнює 0,69.

Соціально-правова безпека регіону залежить від впливу наступних чинників: рівня митної політики, рівня економічної свободи та бізнес-культури в процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Для оцінки коефіцієнту соціально-правової безпеки регіону, що напряду впливає на інтенсивність зовнішньоторговельних відносин як країни, так і регіонів ми створили загальну таблицю, яка базується на оцінках імпортного мита та середньої ставка на товари, рейтингу країни за кількістю документів, необхідних для експорту товарів, рейтингу за кількістю документів, необхідних для імпорту товарів, середньої ставки мита, значення індексу економічної свободи, обчисленого Heritage Foundation.

Крім даних індикаторів враховувався такий показик, як рівень життя населення. Індекс розвитку людського потенціалу дорівнює 1, властивий країні, в якій середня тривалість життя дорівнює 85 рокам (це фіксований верхній поріг для всіх країн), ВВП на душу населення (за паритетом купівельної спроможності) становить 40000 доларів США (це також фіксована верхня межа для всіх країн), в якій 100% населення є грамотними, а всі, хто досяг відповідного віку, відвідують початкову або середню школу, навчаються у вищому або середньому навчальному закладі (це також незмінний індикатор для всіх країн). Найближче сьогодні до цього показника знаходиться Норвегія, ІРЛП якої дорівнює 0,944. Індекс людського розвитку України за 2010 рік дорівнює 0,724. Проте, якщо це значення скоригувати на нерівність, то воно впаде до 0,66, тобто через нерівність у розподілі показників вимірів знизиться на 9,2%. Функції належності для відповідних значень індикаторів наведені у таблиці 5.

Таблиця 5.

Значення функцій належності для основних індикаторів коефіцієнта соціально-правової безпеки

u_{31}	$\mu_{K_3}(u_{31})$	u_{32}	$\mu_{K_3}(u_{32})$	u_{33}	$\mu_{K_3}(u_{33})$	u_{34}	$\mu_{K_3}(u_{35})$	u_{35}	$\mu_{35}(u_{ij})$	u_{36}	$\mu_{K_3}(u_{36})$
0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0
0,5	0,1	4	0,1	0,5	0,2	1	0,99	1	0,99	4	0,03
1	0,2	8	0,15	1	0,3	2	0,97	2	0,97	8	0,06
1,5	0,3	12	0,2	1,5	0,5	3	0,8	3	0,8	12	0,09
2	0,4	16	0,25	2	0,6	4	0,85	4	0,85	16	0,12
2,5	0,5	20	0,3	2,5	0,7	5	0,7	5	0,7	20	0,15
3	0,7	24	0,5	3	0,8	6	0,75	6	0,75	24	0,18
3,5	0,8	28	0,6	3,5	0,85	7	0,6	7	0,6	28	0,21
4	0,85	32	0,7	4	0,9	8	0,5	8	0,5	32	0,24
4,5	0,9	36	0,8	4,5	0,95	9	0,4	9	0,4	36	0,27
5	0,95	40	0,85	5	0,95	10	0,3	10	0,3	40	0,3
5,5	0,99	44	0,9	5,5	0,9	11	0,2	11	0,2	44	0,33
6	0,8	48	0,95	6	0,8	12	0,1	12	0,1	48	0,36
6,5	0,7	52	0,9	6,5	0,7	13	0,09	13	0,09	52	0,4
7	0,6	56	0,85	7	0,6	14	0,08	14	0,08	56	0,5
7,5	0,5	60	0,8	7,5	0,55	15	0,07	15	0,07	60	0,6
8	0,4	64	0,7	8	0,5	16	0,06	16	0,06	64	0,64
8,5	0,3	68	0,6	8,5	0,45	17	0,05	17	0,05	68	0,66
9	0,2	72	0,5	9	0,4	18	0,04	18	0,04	72	0,7
9,5	0,1	76	0,3	9,5	0,35	19	0,03	19	0,03	76	0,75
10	0,08	80	0,2	10	0,2	20	0,02	20	0,02	80	0,8
10,5	0,06	84	0,15	10,5	0,15	21	0,01	21	0,01	84	0,84

11	0,04	88	0,1	11	0,1	22	0,009	22	0,009	88	0,88
11,5	0,02	92	0,05	11,5	0,08	23	0,006	23	0,006	92	0,92
12	0,001	96	0,01	12	0,06	24	0,004	24	0,004	96	0,96
12,5	0,0008	100	0	12,5	0,04	25	0,002	25	0,002	100	1
13	0,0004			13	0,01	26	0,001	26	0,001		

де u_{31} - імпортерне мито, % ;

u_{32} - частка безмитного імпорту, %;

u_{33} - середня ставка мита;

u_{34} - рейтинг країни за кількістю документів, необхідних для експорту товарів;

u_{35} - рейтинг країни за кількістю документів, необхідних для імпорту;

u_{36} - середнє значення індексу економічної свободи;

$\mu_{K_3}(u_{ij})$ - значення функції належності, $i = \overline{1,4}$
 $j = \overline{1,6}$

Розрахуємо загальний коефіцієнт соціально-правової безпеки країни, він буде константою для усіх регіонів у період, який досліджується.

$$K_3 = \frac{\sum_{i=1}^7 \mu_{K_3}(u_{3i})}{7} = 0,99/5,8 + 0,9/51 + 0,6/7 + 0,75/6 + 0,5/8 + 0,7/71,6 + 0,54/0,74 = 0,71$$

Останній коефіцієнт у системі визначення інтегрального показника зовнішньоекономічної безпеки регіонів є показник ресурсної безпеки зовнішньоекономічної діяльності регіонів. Його ми розглядали в двох аспектах: ресурсна безпека імпорту та ресурсна безпека експорту, що відображені в наступних індикаторах:

- частка провідної країни-партнера у загальному обсязі зовнішньої торгівлі, по регіонах, %;

- питома вага імпорту газу з однієї країни, по регіонах, %;

- питома вага імпорту продовольства у внутрішньому споживанні, по регіонах, %;

- питома вага наукоємної продукції у товарному експорті, по регіонах, %;

- частка експорту сільськогосподарської продукції у загальному експорті, по регіонах, %;

- питома вага сировинного та низького ступеня переробки експорту (промисловості) у загальному обсязі експорту товарів, по регіонах, %;

Таблиця 6.

Значення функцій належності для основних індикаторів коефіцієнту ресурсної безпеки

u_{31}	$\mu_{K_3}(u_{31})$	u_{32}	$\mu_{K_3}(u_{32})$	u_{33}	$\mu_{K_3}(u_{33})$	u_{34}	$\mu_{K_3}(u_{35})$	u_{35}	$\mu_{K_3}(u_{ij})$	u_{36}	$\mu_{K_3}(u_{36})$
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5	0,5	5	0,5	5	0,5	5	0,3	5	0,5	5	0,6
10	0,6	10	0,6	10	0,7	10	0,5	10	0,6	10	0,7
15	0,7	15	0,7	15	0,9	15	0,7	15	0,7	15	0,7
20	0,8	20	0,8	20	0,9	20	0,8	20	0,8	20	0,8
25	0,9	25	0,9	25	0,7	25	0,9	25	0,85	25	0,9
30	0,5	30	0,8	30	0,65	30	0,9	30	0,9	30	0,9
35	0,4	35	0,6	35	0,6	35	0,99	35	0,9	35	0,9
40	0,3	40	0,5	40	0,5	40	0,999	40	0,8	40	0,9
45	0,2	45	0,3	45	0,4	45	0,999	45	0,5	45	0,8
50	0,1	50	0,4	50	0,3	50	0,999	50	0,4	50	0,7
55	0,01	55	0,2	55	0,2	55	-	55	0,3	55	0,6
60	0,01	60	0,1	60	0,1	60	-	60	0,2	60	0,4

65	0	65	0,08	65	0,08	65	-	65	0,1	65	0,3
70	0	70	0,06	70	0,06	70	-	70	0,08	70	0,2
75	0	75	0,04	75	0,04	75	-	75	0,06	75	0,1
80	0	80	0,02	80	0,02	80	-	80	0,04	80	0
85	0	85	0	85	0,001	85	-	85	0,02	85	0
90	0	90	0	90	0	90	-	90	0,001	90	0
95	0	95	0	95	0	95	-	95	0,0005	95	0
100	0	100	0	100	0	100	-	100	0,0001	100	0

Для заданих значень існують загально прийняті норми, крім того відповідні індикатори порівнювалися з показниками провідних країн світу, на основі чого було розроблено шкалу функцій переваги за визначеними індикаторами.

Отже, у таблиці 6:

u_{31} - частка провідної країни-партнера у загальному обсязі зовнішньої торгівлі, по регіонах, %;

u_{32} - питома вага імпорту газу з однієї країни, по регіонах, %;

u_{33} - питома вага імпорту продовольства у внутрішньому споживанні, по регіонах, %;

u_{34} - питома вага наукоємної продукції у товарному експорті, по регіонах, %;

u_{35} - частка експорту сільськогосподарської продукції у загальному експорті, по регіонах %;

u_{36} - питома вага сировинного та низького ступеня переробки експорту (промисловості) у загальному обсязі експорту товарів, по регіонах, %;

$\mu_{K_4}(u_{ij})$ - значення функції належності, $i = \overline{1,4}$
 $j = \overline{1,6}$

Для прикладу розрахуємо коефіцієнт ресурсної безпеки по Київській області за статистичним показником 2010 року:

$$K_4 = \frac{\sum_{i=1}^6 \mu_{K_4}(u_{4i})}{6} = 0,8/21,29 + 0,8/67,19 + 0,9/27,76 + 0,4/49,33 + 0,83/11,67 + 0,89/29,017 = 0,77$$

Рівень ресурсної безпеки зовнішньоекономічної діяльності Київського регіону дорівнює 0,32.

Таким чином ми отримали усі складові, що векторно описують рівень зовнішньоекономічної безпеки регіонів України. Розрахуємо його інтегральний коефіцієнт для Київської області.

$$I_i = \prod_{j=1}^4 (1 + K_j)^{k_j} = (1 + 0,44)^{0,35} \cdot (1 + 0,69)^{0,2} \cdot (1 + 0,71)^{0,11} (1 + 0,77)^{0,35} = 1,63.$$

Отже коефіцієнт зовнішньоекономічної безпеки Київської області 1,63, що згідно зі шкалою відповідає задовільному рівню зовнішньоекономічної безпеки.

На основі запропонованої методики нами було розраховано інтегральні показники рівня зовнішньоекономічної безпеки усіх регіонів на основі статистичних даних за 2010 рік (табл. 7). Отже, згідно проведеного аналізу, 2 області мають високий рівень зовнішньоекономічної безпеки, 11 областей мають достатній рівень, 1 область – середній рівень безпеки, 9 – задовільний і 4 області – низький рівень зовнішньоекономічної безпеки.

Таблиця 7.

Інтегральні показники рівня зовнішньоекономічної безпеки регіонів 2010 р.

Регіон	Проміжні розрахунки				Інтегральний показник	Ріень зовнішньоекономічної безпеки за шкалою
	$(K_1 + 1)^{0,35}$	$(K_2 + 1)^{0,2}$	$(K_3 + 1)^{0,11}$	$(K_4 + 1)^{0,35}$		
АР Крим	1,13	1,10	1,06	1,18	1,55	достатній
Вінницька	1,14	1,05	1,06	1,19	1,49	низький
Волинська	1,16	1,08	1,06	1,24	1,64	задовільний
Дніпропетровська	1,23	1,13	1,06	1,21	1,80	високий
Донецька	1,24	1,13	1,06	1,22	1,81	високий
Житомирська	1,14	1,09	1,06	1,17	1,53	достатній
Закарпатська	1,11	1,09	1,06	1,19	1,52	достатній
Запорізька	1,20	1,10	1,06	1,20	1,68	задовільний
Івано-Франківська	1,16	1,07	1,06	1,15	1,49	низький
Київська	1,14	1,11	1,06	1,22	1,63	задовільний
Кіровоградська	1,13	1,08	1,06	1,18	1,52	достатній
Луганська	1,20	1,09	1,06	1,12	1,56	достатній
Львівська	1,15	1,08	1,06	1,24	1,64	задовільний
Миколаївська	1,19	1,08	1,06	1,20	1,63	задовільний
Одеська	1,17	1,09	1,06	1,22	1,64	задовільний
Полтавська	1,22	1,11	1,06	1,20	1,72	середній
Рівненська	1,16	1,09	1,06	1,21	1,62	задовільний
Сумська	1,18	1,07	1,06	1,18	1,59	достатній
Тернопільська	1,08	1,06	1,06	1,21	1,46	низький
Харківська	1,17	1,10	1,06	1,22	1,66	задовільний
Херсонська	1,12	1,07	1,06	1,23	1,56	достатній
Хмельницька	1,13	1,07	1,06	1,25	1,60	достатній
Черкаська	1,15	1,09	1,06	1,22	1,61	задовільний
Чернівецька	1,09	1,06	1,06	1,22	1,49	низький
Чернігівська	1,13	1,06	1,06	1,20	1,53	достатній
м. Київ	1,14	1,11	1,06	1,16	1,55	достатній
м. Севастополь	1,11	1,10	1,06	1,22	1,57	достатній

Висновки. Отже, в процесі дослідження проблеми оцінки рівня зовнішньоекономічної безпеки регіону було розглянуто сутність зовнішньоекономічної безпеки, досліджено систему індикаторів, яку було поділено на блоки (відкритість економіки регіону, фінансова безпека, соціально-правова безпека та ресурсна безпека) кожен з яких характеризується окремим набором показників. Ця система індикаторів дала можливість оцінити кількісні параметри і тенденції зовнішньоекономічної безпеки регіонів

На основі аналізу показників зовнішньоекономічної безпеки регіонів і проведених розрахунків здійснено оцінку безпеки регіонів та визначено наступні її рівні: високий, достатній, задовільний, середній та низький.

Здійснено розрахунки та побудовано функції належності за виділеними індикаторами для визначення зовнішньоекономічної безпеки за перерахованими блоками.

Запропоновано методику розрахунку інтегрального показника зовнішньоекономічної безпеки регіонів і на основі методики розраховано рівень зовнішньоекономічної безпеки регіонів України. Здійснивши порівняльний аналіз дійшли висновку, що лише два регіони мають високий рівень забезпечення зовнішньоекономічної безпеки це – Дніпропетровська та Донецька області, достатньому рівню відповідає лише одна область – Полтавська, 9 областей – середньому рівню, задовільному рівню відповідають 11 регіонів і чотири регіони займають низький рівень – це Вінницька, Івано-Франківська, Тернопільська та Чернівецька.

Подальші дослідження вбачаємо у розробці пропозицій та наданні рекомендацій щодо підвищення рівня зовнішньоекономічної безпеки регіонів.

Література

1. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005 № 2850-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2850-15>.
2. Економічна безпека: навчальний посібник / за заг. ред. З.С. Варналія. – К. : Знання, 2009. – 647 с.;
3. Шлемко В. Т. Економічна безпека України : сутність і напрями забезпечення : монографія / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с. – (Сер. «Нац. безпека»);
4. Мунтіян В. І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К. : Вид-во КВШ, 1998. – 462 с.
5. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>
6. Горбулін В. П. Засади національної безпеки України [Текст] / В. П. Горбулін, А. Б. Качинський. Інститут проблем національної безпеки. – К. : Інтертехнологія, 2009. – 272 с. С.44
7. Сундук А.М. Економічна безпека України в регіональному вимірі : дис. ... к.е.н. : 08.10.01. / Сундук Анатолій Миколайович ; НАН України, Рада по вивченню продуктивних сил України. – К., 2006. – 205 с
8. Чесноков А. В. Напрями зміцнення зовнішньоекономічної безпеки України за умов інтеграції до ЄС // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №2(56). – С.120 – 126
9. Андрейчиков А. В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике / А. В. Андрейчиков, О. Н. Андрейчикова. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 368 с. : ил. - [учебное издание

Тірбах Л.В.,
викладач кафедри обліку, аудиту та контролінгу,
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»

ЗАСТОСУВАННЯ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті обґрунтовано раціональність застосування процесного підходу в управлінні підприємством для ефективного управління бізнес-процесами.

Ключові слова: управління, підхід, процес, управлінське рішення, виробництво.

В статті обґрунтовано рациональность применения процессного подхода в управлении предприятием для эффективного управления бизнес-процессами.

Ключевые слова: управление, подход, процесс, управленческое решение, производство.

The proces approach in a management an enterprise for an effective management biznes-proces are reasonable in the article.

Keywords: management, approach, process, administrative decision, production.

Актуальність дослідження. В процесі переходу української економіки до ринку стала очевидна необхідність появи нових орієнтирів і нових методів управління організаціями, які дозволять прискорити економічні перетворення. Однією з ключових проблем в господарській діяльності підприємств стала неефективність методів управління. Відмінною особливістю сучасних підходів до управління виробничим підприємством є системний підхід, тобто розгляд діяльності підприємства як єдиного організму, що складається з ланцюга тісно пов'язаних і взаємодіючих елементів. Такими складовими системи – її елементами – в сучасному понятті управління підприємством є його бізнес-процеси.

Ступінь дослідження проблеми. На сучасному етапі розвитку і становлення нових підходів до управління підприємством плідно працюють В.Г. Галанець, В.П. Галушко, О.Д. Гудзинський, С.І. Дем'яненко, І.Х. Степаненко, В.В. Юрчишин, В.Я. Месель-Веселяк та ін.

Метою статті є обґрунтувати раціональність застосування процесного підходу в управлінні підприємством.

Виклад основного матеріалу. Управління є безперервним процесом дії на об'єкт управління для досягнення поставлених цілей, прагнучи при цьому зменшити витрати ресурсів і часу. Сучасний менеджмент базується на трьох основних принципах управління: лінійному, функціональному і процесному.

Така важлива управлінська функція – як організація – реалізується в єдності двох процесів – формування структури (структуризація процесів) і організації процесів (виробничих, управлінських).

Структуризація процесів організації є встановленням просторово-часової структури компонентів різної природи (робочої сили, засобів виробництва, матеріалів, інформації, фінансів) і їх взаємодії з метою отримання максимальних якісних і кількісних результатів в найкоротший час і при мінімальних витратах ресурсів. При цьому вертикальний розподіл визначається кількістю рівнів управління. Однією з головних проблем організації системи управління поступово стала проблема гнучкості.

Будь-яке виробниче підприємство є ніщо інше, як система функціонування основних і другорядних бізнес-процесів. Причому будь-який основний бізнес-процес пов'язаний з виробництвом продукції або наданням послуг кінцевому споживачеві, а, отже, і з роботою усіх або більшості функціональних підрозділів підприємства, основне завдання яких –обслуговування бізнес-процесів, що протікають в ній.

Усі бізнес-процеси підприємств орієнтовані, в першу чергу, на споживача. Діяльність, що використовує ресурси і керована з метою перетворення входів у виходи, може розглядатися як процес.

Результати аналізу бізнес-процесів, представлені сьогодні у великій кількості літератури, присвяченої процесному підходу наочно свідчать про те, що відповідальність за їх протікання, як правило, не закріплена за окремим структурним підрозділом організації, що вкрай негативно відбивається на діяльності останньої. Кінцевий споживач, міра задоволення якого є кінцевим результатом бізнес-процесів, що протікають на підприємствах, повинен покладатися на якість і задовільну завершеність кожного етапу кожного бізнес-процеса, а також на відлагоджену систему комунікаційних процесів між усіма функціональними підрозділами, залученими в них.

Історично концепція бізнес-процеса з'явилася як відповідь на органічні недоліки управління, організованого за функціональною ознакою. Традиційне управління підприємством ділиться на функціональні області, за які відповідають відділи: виробництво, бухгалтерія, фінанси, постачання, продажі і так далі. Фундаментальна неефективність такої системи обумовлена тим, що в ній кожен переслідує цілі особисті або свого підрозділу, і ніхто не націлений на кінцевий результат – задоволення потреби клієнта. Управління на основі бізнес-процесів – це шлях до рішення цієї проблеми на системній основі. Бізнес-процеси покликані "зламати стіни між підрозділами" і підпорядкувати діяльність підприємства головним, а не локальним цілям.

Сутність процесного підходу викладена в міжнародних стандартах ІСО серії 9000: "Бажаний результат досягається ефективніше, коли діяльністю і відповідними ресурсами управляють як процесом". Цей підхід, який використовується в якості базового в міжнародних стандартах ІСО серії 9000:2000, насправді не новий. Ще в кінці 60-х років була розроблена методологія структурного аналізу і проектування складних систем SADT.

На ринку методологія SADT з'явилася в 1975 р . Пізніше цей підхід до опису процесів був оформлений у вигляді Федерального стандарту США під назвою IDEFO. Найбільший інтерес до процесів з'явився після публікацій М. Хаммера, Д. Чампі та ін в середині 80-х. У 1988 р . процесний підхід був включений в модель премії Малкольма Болдріджа, а в 1991 р . - У модель досконалого бізнесу Європейської премії по якості.

Далі пояснюється, що слід розуміти під процесами: "Будь-який вид діяльності або набір видів діяльності, в яких використовуються ресурси з тим, щоб перетворити входи у виходи, можуть розглядатися як процес. Щоб результативно функціонувати, організації повинні виділяти і управляти численними взаємозв'язаними і взаємодіючими процесами. Часто вихід одного процесу утворює безпосередньо вхід наступного. Систематична ідентифікація і менеджмент вживаних організацією процесів і, передусім, забезпечення їх взаємодії можуть вважатися "процесним підходом".

Іншими словами, будь-яка діяльність або комплекс видів діяльності, в яких використовуються ресурси для перетворення входів у виходи, може розглядатися як процес. Швидкість процесів і різноманіття форм прояву інформаційного обміну при наповненості товарних ринків і високої конкуренції практично не залишають шансів

тим підприємствам, які будують процес управління тільки на основі лінійного або функціонального управління.

Нижче представлені деякі типові ситуації в компанії, коли процесний підхід може бути використаний як засіб поліпшення діяльності.

Варіант 1. У організації справи йдуть досить добре, але керівники або власники, прогнозуючи зниження темпів зростання організації, посилення конкуренції на ринку, беручи до уваги інші фактори ризику для існування організації, починають шукати способи підвищення ефективності організації шляхом оптимізації бізнес-процесів.

Варіант 2. Ринкова кон'юнктура складається для організації дуже вдало, але швидкість зростання розмірів і бізнесу організації випереджає швидкість розвитку системи управління, і власники, стурбовані втратою керованості бізнесу, починають шукати нові способи утримання ситуації під контролем шляхом опису і автоматизації бізнес-процесів організації [1].

Як правило, власники і керівники очікують від застосування процесного підходу до управління вирішення наступних основних проблем:

- зниження витрат;
- підвищення рентабельності;
- підвищення керованості (поліпшення системи звітності компанії, створення прозорої системи управління, прискорення процедур прийняття управлінських рішень);
- зниження впливу людського фактора при управлінні компанією.

У деяких випадках керівники створюють у себе робочі групи (проектні групи) з найбільш кваліфікованих фахівців для вирішення своїх проблем. У пошуках правильного рішення керівники і робоча група починають робити перестановки в оргструктурі компанії, перепідпорядковувати відділи і підрозділи.

Мета процесного підходу – сприяти результативності і ефективності організації в досягненні поставлених завдань. Процесне управління відрізняється від функціонального тим, що виділяє поняття "бізнес-процес" як послідовність дій, націлену на досягнення кінцевого, вимірного і конкретного результату.

Процесний підхід декларує зміщення акцентів від управління окремими структурними елементами на управління наскрізними бізнес-процесами, що зв'язують воєдино діяльність цих структурних елементів. При цьому, як відзначалося вище, під бізнес-процесом розуміється сукупність дій, які продукують результат (товар або послугу), що є цінністю для клієнта.

Найважливішим кроком структуризації будь-якого підприємства є виділення і класифікація бізнес-процесів. Доцільно ґрунтуватися на таких класах процесів, як:

- основні виробничі процеси;
- супутні процеси;
- допоміжні процеси;
- процеси, що забезпечують виконання;
- процеси управління;
- процеси розвитку.

Основними бізнес-процесами є процеси, що орієнтуються на виробництво товару або надання послуги, вони є цільовими об'єктами створення організації і забезпечують отримання прибутку.

Супутніми бізнес-процесами є процеси, що орієнтуються на виробництво товару або надання послуги, що є результатом супутньої основному виробництву виробничої діяльності організації і забезпечують отримання прибутку.

Допоміжними бізнес-процесами є процеси, призначені для життєзабезпечення основних і супутніх процесів і орієнтовані на підтримку їхніх специфічних рис.

Забезпечуючими бізнес-процесами є процеси, призначені для життєзабезпечення основних і супутніх процесів і орієнтовані на підтримку їхніх універсальних рис.

Бізнес-процеси управління – процеси, що охоплюють весь комплекс функцій управління на рівні кожного бізнес-процесу і організації в цілому.

Нарешті, бізнес-процесами розвитку є процеси вдосконалення створюваного товару або послуги, процеси розвитку технологій, процеси модифікації обладнання, а також інноваційні процеси.

Бізнес-процеси також ділять на внутрішні і зовнішні. Прикладом внутрішнього процесу може служити розробка та впровадження на підприємстві системи якості. Зовнішні бізнес-процеси породжуються, як правило, клієнтами. У всіх випадках бізнес-процеси у вигляді ланцюжка операцій йдуть усередині організації. Для систем якості вкрай важливо розглядати кожен елемент будь-якого бізнес-процесу як процес, що має своїх споживачів і постачальників, свої входи і виходи.

Суть процесного підходу полягає в організації управління підприємством як мережею взаємозв'язаних процесів. Для поліпшення функціонування підприємства на основі процесного підходу до управління необхідно: ідентифікувати процеси; призначити керівника (власника) кожного процесу; описати процеси; встановити цілі і показники (індикатори) ефективності процесу; визначити ресурси; управляти процесами на основі цілей і індикаторів.

Проект впровадження процесного управління в організації є одним з найбільш складних і тривалих проектів. Керівництву організації треба переглянути всю систему управління. Залишити без зміни те, що ефективно працює, і виконувати всі, що подаються, вимоги. Знайти частини системи управління, яким потрібні зміни, розробити і впровадити ці зміни. Керівництву треба налагодити систему регулярного надходження інформації для всіх рівнів управління і систему регулярного прийняття рішень по цій інформації.

В кожній організації існує декілька різноманітних циклів планування з різною періодичністю, відповідно, цикли контролю виконання планів також будуть розрізнятися, і будуть прив'язані до циклів управління і планування. Періодичність планування і контролю залежить від рівня управління, на якому розглядається даний об'єкт управління. Навіть у власників може бути декілька циклів планування і контролю процесів: щомісячне планування, контроль і звітність перед вищим керівником; щотижневе планування і контроль, і, навіть, щоденний контроль ходу процесу з прийняттям управлінських рішень по фактам відхилень показників процесів від встановлених значень. Керівникам і розпорядникам процесів доведеться врахувати всі ці цикли при побудові системи надходження інформації і регламентації управлінської діяльності.

Наведемо характеристики процесу:

1. розпорядники процесу — службові особи, з певними правами, зоною відповідальності і повноваженнями;

2. технології процесу — порядок виконання діяльності з перетворення входів в виходи;

3. система показників процесу — показники продукту, показники ефективності процесу, показники задоволення споживачів;

4. управління процесом — діяльність розпорядника процесу з аналізу даних про процес і прийняття управлінських рішень;

5. ресурси процесу — інформація і матеріальні засоби, які розпорядник розподіляє у ході планування робіт по процесу і враховує при розрахунку ефективності процесу, як співвідношення витрачених ресурсів на отримання результату процесу.

Процеси виділяються в вигляді об'єктів управління. Для того, щоб визначити, що входить в кожний з об'єктів, його потрібно описати або документувати. З цієї вимоги випливають наступні правила визначення розміру і кількості процесів.

Для управління кожним процесом необхідно призначити розпорядників процесів, тобто службових осіб або колегіальні органи. Надати в їхнє розпорядження всі необхідні ресурси (персонал, обладнання, серва, фінансові ресурси, зв'язок, програмне забезпечення і т. д.). Розпорядник процесу повинен мати право розпорядження виділеними йому ресурсами.

Правило 1. Обсяг процесу і чисельність співробітників в ньому залежать від розмірів структурної одиниці (або бізнес-одиниці), для якої складається бюджет.

Правило 2. Обсяг процесу повинен бути не меншою величиною, ніж величина об'єкта управління (підрозділу), для якого складається план, що документувався.

Правило 3. Обсяг процесу визначається економічною доцільністю створення обмеженого числа центрів врахування витрат.

Правило 4. Обсяг процесу, чисельність співробітників в ньому повинні бути достатньо великими, щоб створення такого комплексу було економічно доцільним.

Правило 5. Розпорядники процесу визначається розбиттям наскрізного ланцюжка створення продукту на проміжні відрізки (процеси, підпроцеси, функції).

Правило 6. Кількість процесів, які знаходяться в підпорядкуванні одного розпорядника, не повинна перевищувати типові норми управління.

У одного розпорядника в підпорядкуванні може бути не більше, ніж 7 процесів. При цьому, якщо процеси в організації побудовані за принципом вкладу (декомпозиції) згори вниз, то для керівників верхнього рівня кількість процесів має бути меншою за 7, т. д. Складність управління організацією росте зі зростанням її розмірів.

Успіх прийнятого в нинішній час у світі процесного підходу до побудови бізнесу і управління ним зумовлений, передусім, тим, що дозволяє організації врахувати такий важливий аспект підприємницької діяльності як орієнтація на кінцевий продукт, тобто надання клієнту якісного продукту в стислі терміни і з мінімальними витратами. Крім того, сама модель системи, за одиницю управління якої приймається процес, характеризується динамічною поведінкою і більш гнучким реагуванням на зовнішні і внутрішні зміни. Перевагою процесного підходу є також безперервність управління, яку він забезпечує на стиках окремих підпроцесів з урахуванням їхньої взаємодії.

Реалізація процесного підходу складається з наступних етапів:

- збір даних;
- виявлення ланцюжків створення цінностей;
- реєстрація внутрішньофірмових процесів;
- визначення значущості процесу;
- виявлення проблем, пов'язаних з процесами;
- класифікація процесів по їх зрілості;
- вибір процесів;
- встановлення власників процесу;
- нагляд і оптимізація;
- закріплення досягнень;

Процесний підхід є одним з восьми базових принципів, прикладних в основу міжнародних стандартів на систему менеджменту якості. Слідуючи ідеям процесного підходу, будемо розглядати проект як унікальний процес, що управляється, процес, здійснюваний для досягнення відповідній конкретним вимогам мети; тобто, проект як сукупність взаємопов'язаних підпроцесів, що координуються. У процесі є обмеження за термінами, вартістю, ресурсами і показниками якості. Метою проекту є задоволення потреб і очікувань клієнта і інших зацікавлених сторін (виконавців

проекту, постачальників, розпорядників, суспільства) результативним і ефективним способом. З точки зору процесного підходу доцільно виділити дві групи пов'язаних з проектом процесів: процеси управління проектом і процеси життєвого циклу проекту. Процеси управління проектом, структуровані за функціональним принципом (відповідно до «спеціальних» функцій управління проектом), прив'язані до результатів проекту через процеси життєвого циклу проекту, традиційно розгортаються згідно з загальними функціями управління. Успіх проекту, його результативність багато в чому визначаються тим, чи ефективно проект структурований, чи оптимально спроектовані ланцюжки організаційно-технологічної взаємодії підпроцесів всередині структури і як організовано взаємодію структур.

Таким чином, процесне управління, орієнтоване на загальний результат, який складається з локальних досягнень, стає нині переважним. Таке управління підприємством призводить до скорочення "поверхів влади", точного визначення результатів діяльності, як загальних, так і особистих. Цей підхід дозволяє істотно скоротити кількість непотрібних робіт, надати діяльності підприємств цілеспрямованість і сформувати систему мотивації роботи персоналу.

Література

1. Бушуева Н.С. Проактивное управление проектами организационного развития в условиях неопределенности / Н.С. Бушуева // Управління проектами та розвиток виробництва: зб. наук. пр. – 2010. – №2. – С. 200.
2. Бушуева Н.С. Системная динамика на модели центров влияния в проектах организационного развития / Н.С. Бушуева // Управління проектами та розвиток виробництва: зб. наук. пр. – 2009. – №1. – С. 29-33.
3. Ковалев С.М., Ковалев В.М. Современные методологии описания бизнес-процессов IDEF0, DFD, IDEF3 / С.М. Ковалев, В.М. Ковалев // Справочник экономиста. - 2006. - № 12.
4. Мединський, В. Г. Теорія управління: Підручник / В. Г. Мединський. - М.: Инфра-М, 2008. - 293 с.
5. Морозов, Ю. П. Теорія управління:[навч. посіб.] / Ю. П. Морозов. - М.: Юнити-Дана, 2007. - 379 с.

ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА ВЕЛИКИХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті досліджується інноваційна політика великих аграрних підприємств, а саме особливості формування цілей та розробка інноваційних стратегій, вплив факторів на інноваційну політику підприємства.

Ключові слова: великі аграрні підприємства, цілі підприємства, інноваційна стратегія, інноваційна політика підприємства.

В статье исследуется инновационная политика аграрных предприятий, а именно особенности формирования целей и разработка инновационных стратегий, влияния факторов на инновационную политику предприятия.

Ключевые слова: большие аграрные предприятия, цели предприятия, инновационная стратегия, инновационная политика предприятия

Innovative politics of large agrarian enterprises is investigated in the article, namely the features of forming aims and development of innovative strategies, influence of factors on innovative politics of enterprise.

Keywords: large agrarian enterprises, whole enterprises, innovative strategy, innovative politics of enterprise.

Актуальні проблеми. На сьогодні більшість аграрних підприємств здійснюють переорієнтацію стратегічних установок у напрямку побудови цілеспрямованої стратегії. Це пов'язано перш за все із зростанням конкуренції, підвищенням оперативності використання науково-технічних досягнень, більш активною діяльністю в плані пошуку і освоєння частки ринку. В результаті виникає потреба в нових методах і підходах до управління інноваційними процесами.

Помітну роль в процесах створення, впровадження і поширення інновацій відіграють великі аграрні підприємства, які залучають фінансові ресурси, системно працюють над впровадженням нових технологій, забезпечують необхідний рівень горизонтальної і вертикальної інтеграції, інвестують в людський капітал і в деяких випадках – в інфраструктуру сільських територій.

Ступінь дослідження проблеми. Проблеми управління інноваційними процесами на підприємстві складні і багатогранні. Про це свідчать роботи вітчизняних вчених. Так, О. І. Дацій зосереджує увагу на ефективності інноваційної діяльності, В. І. Ландик розглядає проблеми формування інноваційної стратегії підприємства, С. Ю. Ілляшенко наводить принципи інноваційної політики підприємства. Однак разом з тим проблеми формування інноваційної політики аграрних підприємств залишаються недостатньо дослідженими. У контексті вищезазначеного **метою** даної публікації є дослідження інноваційної політики великих аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Діяльність будь якого економічного суб'єкту повинна починатися з визначення цілей. Наприклад, підприємство може визначати такі цілі як отримання необхідної величини прибутку, «захоплення» одного або декількох секторів ринку збуту та ін. Поставленні цілі, з одного боку, повинні узгоджуватися з такими факторами як стан галузі, масштаб підприємства (великі; середні; малі), розвиток (інтенсивний; екстенсивний), поведінка на ринку (відсутність диференційованого підходу до різних секторів ринку; робота з декількома ринковими секторами; концентрація на одному секторі одного або кількох ринків), організаційна

структура та іншими факторами. З іншого боку перелічені фактори можуть бути змінені для досягнення поставлених цілей.

Цілі як картину майбутнього результату можна поділити на функціональні (підтримка досягнутого стану системи) і нові (придбання нового якісного стану системи). Стратегічні цілі підприємства характеризують кількісну (обсяг, зростання, частка ринку, прибуток, рентабельність, структуру капіталу) або якісну (стратегічна місія підприємства, стандарт якості продукції, рівень управління підприємством, незалежність підприємства) сторони результату, якого очікують.

Як свідчить економічна практика, підприємства, які мають амбітні, правильно зорієнтовані в часі, вдумливо розраховані на можливості всіх підрозділів цілі, успішно розвиваються, легше долають кризові ситуації, досягають відчутніших результатів на ринку, мають більш стабільні, згуртованіші колективи, оскільки в цільових координатах легше вибудовувати плани, мобілізувати ресурси, оцінювати результати.

Так, завдяки правильно поставленим цілям компанія «Нібулон» є одним з лідерів аграрного сектору. Вона є активним інвестором та вкладає кошти не тільки в агровиробництво, але й транспортну інфраструктуру, будівництво елеваторів, соціальні потреби села. До 2013 р. аграрна компанія «Нібулон» планує завершити свою інвестиційну програму, намічену два роки тому, - це інвестування 500 млн. доларів в аграрний бізнес України, що передбачає доведення власних елеваторних місткостей до 2,5 млн. тонн, власний повноцінний флот дедвейтом 250 тис. тонн. Для реалізації власних цілей великі аграрні підприємства все частіше залучають інвестиції на міжнародних ринках капіталів. Наприклад, інтегрована агрокомпанія «Індустріальна молочна компанія» займається рослинництвом, молочним тваринництвом і виробництвом картоплі. Земельний банк компанії складає 38 тис. га. В 2011 році вона залучила 29,699 млн. дол. від розміщення 24% своїх акцій на Варшавській фондовій біржі. Компанія планує направити залучені кошти на збільшення земельного банку до 126 тис. га до 2016 р., придбання сільськогосподарської техніки і обладнання, розширення потужності по зберіганню зернових і олійних культур до 130 тис. тонн, а також картоплесховища – до 80 тис. тонн [1].

Постановка і формулювання стратегічних цілей є вихідною базою для вибору і розробки забезпечуючих їх стратегій. В системі управління виділяють три основні види стратегій – корпоративну, функціональні стратегії і стратегії окремих господарських одиниць (бізнес-одиниць).

Система стратегій різного типу, що їх розробляє підприємство на певний відрізок часу, яка відбиває специфіку функціонування та розвитку підприємства, а також рівень його претендування на місце й роль у зовнішньому середовищі називається стратегічним набором підприємства (рис1.) [2].

Розробка інноваційної стратегії відіграє значну роль у забезпеченні ефективного розвитку підприємства. На сьогодні існує значна кількість визначень поняття «інноваційна стратегія», під якою слід розуміти набір правил і норм які формують і визначають систему відбору і реалізації інновацій відповідно загальної стратегії розвитку підприємства.



Рис.1. Місце інноваційної стратегії в стратегічному наборі підприємства

Роль інноваційної стратегії полягає в наступному:

- інноваційна стратегія забезпечує механізм реалізації інноваційних цілей;
- дає змогу реально оцінити інноваційні можливості підприємства, забезпечити максимальне використання його внутрішнього інвестиційного потенціалу;
- забезпечує можливість швидкої реалізації нових перспективних інноваційних можливостей, які виникають в процесі динамічних змін факторів зовнішнього середовища;
- враховує завідомо можливі варіанти розвитку неконтрольованих підприємством факторів зовнішнього середовища, та звести до мінімум їх негативні наслідки;
- відображає порівняльні переваги підприємства в інноваційній діяльності порівняно з його конкурентами;
- забезпечує взаємозв'язок перспективного, поточного і оперативного управління інноваційною діяльністю підприємства;
- забезпечує формування і реалізацію відповідного менталітету інноваційної поведінки в найбільш важливих стратегічних інвестиційних рішеннях підприємства;
- в системі інноваційної стратегії формується значення основних критеріальних оцінок вибору інноваційних управлінських рішень.

Серед різноманітної кількості видів інноваційних стратегій підприємства слід виділити наступні:

- наступальна (властива підприємствам які спеціалізують на «проривних» інноваціях);
- оборонна (направлена на збереження стабільних позицій підприємства на ринку);

- імітаційна (властива підприємствам які мають сильні ринкові і технологічні позиції. При цьому копіюються основні споживчі властивості інновацій які випущені на ринок іншими підприємствами);

- стратегія «ринкової ніші» (полягає в пристосуванні до вузьких сегментів ринку (нішам) шляхом спеціалізованого випуску нової або модернізованої продукції з унікальними характеристиками.

На практиці підприємства можуть одночасно реалізовувати не одну, а декілька стратегій. Особливо це характерно для багатогалузевих компаній. Вибір інноваційної стратегії залежить від позиції підприємства на ринку, науково-технічної політики підприємства, потенціалу підприємства, поведінки конкурентів, стадії життєвого циклу на якій знаходяться ті чи інші продукти або послуги які пропонує підприємство, стану економіки, соціального середовища і багатьох інших чинників.

Враховуючи те, що відставання від провідних агрокомпаній світу є суттєвим, то ідеальною моделлю для вітчизняних великих підприємств може бути ліцензійне виробництво(дотримання імітаційної стратегії), а самостійні розробки доцільні якщо є науковий заділ, кадри і добрі перспективи ринку. Проте з обережністю можна передбачити, що у деяких великих підприємствах зрушив з місця процес формування корпоративної науки.

Так, спеціалісти корпорації «Агро-Союз» проводять моніторинг світових інноваційних технологій в аграрному секторі. Запозичені технології використовують для удосконалення власних процесів та продуктів. Дані процеси і продукти набувають нових властивостей, широко використовуються в господарстві та реалізуються за його межі. На підприємстві формується нова функція управління, мета якої полягає у виявленні, придбанні, поширенні, використанні, контролю знань і обміну ними для забезпечення ефективності та конкурентоспроможності бізнесу. Значна частка сучасних корпорацій включають управління знаннями в структуру стратегічного планування і управління, адже знання дають імпульс розробленню інновацій.

Аналіз діяльності підприємств лідерів аграрної галузі України дозволяє виділити ряд успішних стратегій: скорочення кількості культур до одночасного вирощування, спеціалізація; вертикальна інтеграція; зменшення витрат; збільшення обсягу виробництва; купівля господарств-конкурентів; вихід на міжнародні ринки; удосконалення чи створення нових конкурентних можливостей.

Узагальнюючи виграшні стратегії вимальовується збірний образ успішного агрохолдинга в Україні: спеціалізований, вертикально інтегрований, з раціональними технологіями виробництва та менеджменту, має великий земельний банк, пройшов IPO (ринок первинного розміщення акцій) та котується на міжнародних біржових майданчиках, розвиває нові напрямки бізнесу[3].

На основі інноваційної стратегії формується інноваційна політика підприємства. Інноваційну політику на рівні підприємства слід трактувати як систему заходів, дій в сфері управління інноваційним розвитком підприємства відповідно до поставлених цілей і прийнятої стратегії. Інноваційна політика підприємства формує його інноваційний потенціал, закладаючи основи для вибору інноваційної стратегії. Інноваційна політика забезпечує інтеграцію усіх структур(дослідницької, маркетингової, економічної, фінансової, виробничої та ін.) для реалізації ефективного процесу впровадження новацій. Таким чином, основна задача інноваційної політики – досягти поставлених, на більш високому рівні, управління цілей і реалізувати розроблену стратегію.

Інноваційна політика може здійснюватися в таких напрямках: поліпшення якості продукції; забезпечення конкурентоспроможності продукції на світовому і вітчизняному ринках; впровадження ресурсозберігаючих технологій; поліпшення

загальних умов праці; скорочення витрат ручної праці; екологізація виробництва в межах сучасних вимог до охорони навколишнього середовища.

Інноваційна політика підприємства передбачає:

- розробку поточних і перспективних програм науково-технічного розвитку виробництва;
- розробку проектів відновлення продукції відповідно до вимог ринку;
- контроль і своєчасне коригування впровадження зазначених програм і проектів;
- проведення єдиної інноваційної політики на основі координації діяльності всіх структурних підрозділів підприємства;
- матеріальне і фінансове забезпечення інноваційних програм;
- своєчасну підготовку і перепідготовку виробничого персоналу;
- комплексне розв'язання проблем пов'язаних із реалізацією інноваційного циклу.

Підприємство формує власну інноваційну політику, орієнтуючись на державну інноваційну політику, яка визначає пріоритетні напрямки розвитку інноваційної діяльності й забезпечує їхню підтримку, власні інтереси й ресурсні можливості, потреби ринку. Мета і роль інноваційної політики в діяльності підприємства змінювалась за різних систем господарювання. У нинішній час інноваційна політика підприємства охоплює всі сторони удосконалення діяльності підприємства за для підвищення його конкурентоспроможності на ринку.

Інноваційна політика має тактичні й стратегічні аспекти. Тактичні аспекти – заходи щодо зміцнення інноваційного потенціалу підприємства, підвищення якості продукції та ефективності виробництва. Стратегічні аспекти – заходи щодо забезпечення великих структурних зрушень в економіці і виробництві. Вони полягають у можливості розробки і реалізації довгострокових інноваційних програм і проектів, що забезпечують досягнення глобальних цілей підприємства.

Необхідність розроблення інноваційної політики обумовлено потребою в стратегічному управлінні. Розглянемо особливості формування інноваційної політики корпорації «Агро-Союз». Довгострокові цілі в сфері інновацій на підприємстві зазвичай пов'язані з визначенням нових способів ведення бізнесу, освоєнням нових ринків, застосуванням нових технологій або способів організації виробництва. Так, інноваційні ресурсозберігаючі технології стали чи не одним із шляхів підвищення ефективності підприємства. Застосування нульової технології обробітку ґрунту дало можливість знизити витрати і отримати конкурентоспроможну продукцію.

Для більшості аграрних підприємств перехід на нову технологію (новий конструктивний принцип, новий матеріал, новий процес і т.д.) в перспективі приводить до підвищення технологічного рівня та прибутку, до скорочення витратної частини. Однак, цей процес є складним і болючим. По-перше, необхідні додаткові фінансові ресурси, по-друге, нова технологія повинна пройти певний період становлення, поки її віддача почне перевищувати показники старої технології. Процес переходу від однієї технології до іншої проілюстровано на рис 2. Дані технології можна зобразити S-подібними кривими. До 1997 р. підприємство застосовувало традиційну технологію обробітку ґрунту (оранка - культивуація - сівба), з 1997 по 2001 рр. мінімальну (культивуація - сівба), з 2002 р. - нульову (сівба). Коли з'являється нова технологія, вона заміщує застарілу і має свою S-подібну криву. Проміжок між двома кривими є технологічним розривом, де одна технологія замінює іншу. Підприємства, які навчилися долати технологічні розриви, отримують суттєві конкурентні переваги.

Суть стратегічного управління технологіями в корпорації "Агро-Союз" полягає в тому, що керівництво визначило момент, коли точка перегину на S-подібній кривій технології вже пройдена, а потім виявило і застосувало технологію наступного

покоління, яка піднімається знизу і врешті-решт замінює існуючу. Таким чином, головне - своєчасно змінити технологію в точці перетину S-подібної кривої старої і нової технології (як показує пунктирна крива на рисунку).

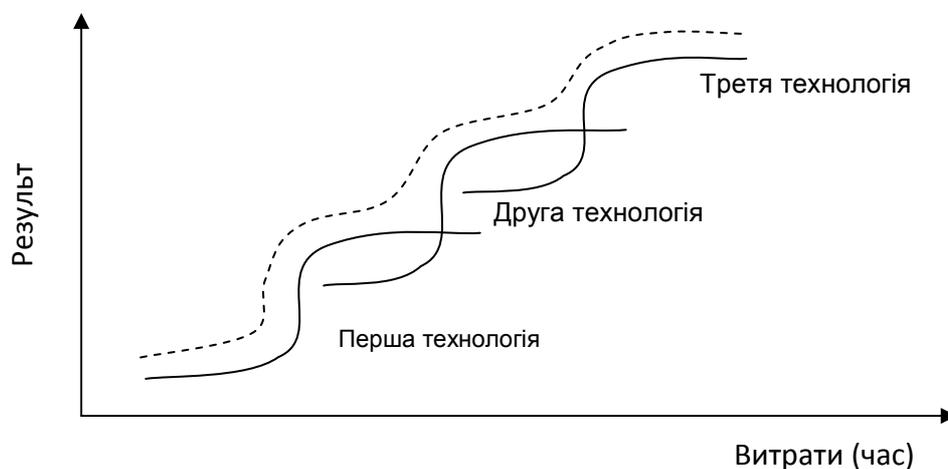


Рис. 2. **Зміна технологій обробки ґрунту**

Отже, керівництво усвідомило необхідність концентрації зусиль на розробці нових технологій, які характеризуються кривими вищого порядку. Корпорація "Агро-Союз" вкладає кошти в дослідження, щоб знати де вони знаходяться на відповідних S-подібних кривих за взаємозамінюючими технологіями і яких змін в цій ситуації слід очікувати в найближчий час.

Корпорація "Агро-Союз" використовує енергозберігаючі технології холодного утримання свиней на глибокій незмінній підстилці в дугоподібних тентових ангарах. Застосування даної технології дає можливість: зменшити затрати на будівництво порівняно з капітальним свинарниками; економити на опаленні та освітленні; зміцнити здоров'я тварин, зменшуючи витрати на лікування; забезпечити швидкість приросту; зменшити затрати на відгодівлі; не забруднювати навколишнє середовище. Система гібридизації(поєднує в собі переваги селекції та схрещування) розроблена спеціалістами підприємства, підвищує плідність свиноматок на 5-15%, збільшує скороспілість молодняка на 8-10%, м'ясистість туш на 3-5%. Собівартість виробництва свинини на даному підприємстві відповідає показникам кращих підприємств зарубіжних країн.

Застосування інноваційних технологій у молочному тваринництві (технологія безприв'язного утримання і годівлі із застосуванням змішаного раціону протягом року) дало змогу корпорації досягти таких результатів: молочне стадо має статус племінного заводу голштинської породи і є базовим господарством по інноваційним технологіям Міністерства аграрної політики та продовольства України; господарство корпорації увійшло до складу Клубу лідерів молочних ферм світу – Cream Club і є членом IFCN; молочна ферма корпорації внесена в Реєстр спеціальних сировинних зон як підприємство, продукція якого може бути використана для виготовлення дитячого і дієтичного харчування; середня продуктивність на корову становить більш як 9 тис. літрів молока в рік: показники якості молока (жирність - 3,7%, білок - 3,3%, соматичні клітини 110-120 тис./мл., бактеріальна засміченість – 2-4 тис. клітин/мл.).

Успіх інноваційного процесу значною мірою залежить від ефективності системи управління підприємством та інноваційною діяльністю, тому людський фактор – компетенції кадрів, схильність до інновацій вищого керівництва, включення до складу персоналу менеджера з інновацій – є істотним фактором ефективності інноваційної діяльності на рівні підприємства. Досвід підготовки менеджерів у великих компаніях показав, що професійні навички можна формувати тільки на базі реальних проектів. Так, з 2005 року в корпорації «Агро-Союз» функціонує Школа молочного скотарства. Вона націлена на отримання практичних навичок роботи на високотехнологічній фермі і досвіду прийняття рішень, а також формалізованої, ефективної системи управління.

На інноваційну політику великих аграрних підприємств впливають фактори зовнішнього та внутрішнього середовища. Серед зовнішніх факторів найбільш суттєвий вплив здійснюють політико-правові (форми і методи державного регулювання інноваційної діяльності, підготовка спеціалістів, залучення і захист іноземних інвестицій, стабільність державної влади, рівень політичних ризиків, зовнішньоекономічна політика) та економічні (податкова система, рівень відсоткових ставок за кредит, цінова політика, купівельна спроможність населення) фактори.

Державна інноваційна політика, в сучасному її вигляді, не дає великим агропідприємствам тих стимулів і переваг які надаються відповідним суб'єктам інноваційної діяльності в розвинених країнах. Держава не має довгострокової стратегії розвитку аграрного сектору акцентованої на інноваціях. Відсутність державної програми розвитку передається аграрному бізнесу, який відчуває труднощі при визначенні власної ролі в загальному процесі економічного та соціального оновлення.

Внутрішнє інноваційне середовище характеризує систему умов і факторів, що визначають вибір організації і форм інноваційної діяльності з метою досягнення кращих її результатів які знаходяться під безпосереднім контролем керівників і спеціалістів підприємства. Внутрішнє середовище включає в себе той інноваційний потенціал, який дає можливість підприємству досягти поставлених цілей у визначеному періоді.

Серед факторів, які відносять до інноваційного потенціалу підприємства, особливе місце займають історія та імідж підприємства, стратегічні установки, менеджмент, маркетинг, НДДКР, виробництво, фінансові та економічні умови, стадія життєвого циклу, функціональний напрямок та період функціонування підприємства, інноваційний менталітет власників підприємства, рівень кваліфікації менеджерів та ряд інших факторів.

В ході дослідження інноваційної діяльності великих аграрних підприємств виявлено, що однією з основних причин яка стримує розробку та впровадження інновацій є недостатній рівень менеджменту і маркетингу інновацій, що перш за все пов'язано з нестачею кваліфікованих кадрів. Маркетинг інновацій передбачає вибір сегменту аграрного ринку, який забезпечить найбільший прибуток для продавця і покупця інновацій і подальшої розробки інновацій та комплексів маркетингу стосовно нього. План маркетингу інновацій визначає який їх вид, на якій території і за якою ціною потрібно продавати в даний момент часу.

Не менш важливим є менеджмент інновацій. Інновації це не стандартизовані і переважно унікальні продукти та процеси і тому визначити розмір ефективних витрат і розробити стратегію розподілу коштів надзвичайно складно. Основні помилки менеджменту інновацій відбуваються саме в сфері неефективних витрат. В зв'язку з цим дорожчає кінцевий продукт (інновація) та зростає ймовірність отримання збитку.

Висновки. Отже, великі аграрні підприємства значну увагу приділяють інноваційній політиці, яка націлена на реалізацію масштабних інноваційних проектів

та визначає основні напрями науково-технічної і виробничої діяльності підприємства у сферах розроблення і впровадження нової продукції, залучення у виробництво нових ресурсів і технологій, освоєння нових методів організації виробництва.

Література

1. Чабан В.Г. Інноваційний аспект великих аграрних підприємств / В.Г. Чабан // Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету імені Григорія Сковороди. – 2012. Випуск 18 / 1. – с. 4.
2. Гончаренко Л.П., Арутюнов Ю.А. Инновационная политика: учебник / Л.П. Гончаренко, Ю.А. Арутюнов. – М.: КНОРУС, 2009.- с.132.
3. Харсун О. Стратегія успіху / О. Харсун // Газета «Агробізнес сьогодні» . – 2011.- №15- 16. – с.23.

Юрків Н.Я.,
к.е.н., доц. заслужений економіст України,
завідувач відділу бюджетних видатків соціальної сфери
та економічного розвитку Академії фінансового управління
Міністерства фінансів України

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА НА ПОСТТРАНСФОРМАЦІЙНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Охарактеризовано ризики та загрози функціонування суб'єктів реального сектора економіки на посттрансформаційному етапі розвитку у контексті їх впливу на економічну безпеку підприємств.

Ключові слова: економічна безпека, реальний сектор економіки, ризики та загрози.

Охарактеризованы риски и угрозы функционирования субъектов реального сектора экономики на посттрансформационном этапе развития в контексте их влияния на экономическую безопасность предприятий.

Ключевые слова: экономическая безопасность, реальный сектор экономики, риски и угрозы.

The description of risks and threats to the functioning of the subjects of the real economy to the post of the transformational stage of development in the context of their impact on economic security companies.

Keywords: economic security, the real economy, risks and threats.

В умовах ринкової економіки підприємства отримують цілу низку прав і можливостей щодо вибору видів діяльності, місця та способів їх здійснення, свободу у використанні результатів господарювання. Однак, економічна незалежність підприємств покладає на них відповідальність за передбачення, оцінку можливих наслідків та проведення заходів з мінімізації негативного впливу різноманітних ризиків.

У цих умовах на перший план висувається питання, вже навіть не конкурентоспроможності підприємств, а їх економічної безпеки, що є, на наш погляд, дещо ширшим поняттям. Ми вважаємо, що форми прояву загроз економічної безпеки мають різний характер на макро-, мезо- й мікро рівнях ієрархії управління економікою і являють собою складну динамічну систему, яка визначає необхідність моніторингу інтенсивності їх впливу.

Значне місце в системі національної економічної безпеки займає проблема економічної безпеки окремих підприємств (зокрема, базових видів економічної діяльності), що має дуальний характер. З одного боку, функціонування підприємств здійснюється в умовах нестабільного зовнішнього середовища, для якого характерні зниження обсягів інвестиційних вкладень, високі процентні ставки за довгостроковими банківськими кредитами, недосконалість податкового законодавства і т. ін., що істотно знижує рівень життєдіяльності підприємств і підвищує імовірність переходу в кризовий стан. З іншого боку, кризові тенденції на мікрорівні створюють передумови негативних тенденцій розвитку регіональних систем і зниження рівня національної економічної безпеки. У зв'язку з цим надзвичайно актуально дослідити змістовні аспекти і механізми формування загроз економічної безпеки підприємств. Підприємство не може відчувати себе у стані економічної безпеки, якщо суб'єкти зовнішнього середовища, з якими підприємство тісно взаємодіє, знаходяться під впливом певних загроз чи небезпек.

В економічній літературі питанням економічної безпеки підприємств присвячені численні роботи вітчизняних і зарубіжних авторів. Серед них: Г. Андрощук, О. Архипов, О. Барановський, В. Геєць, Г. Дарнопих, Г. Пастернак-Таранушенко, Л. Омелянович, В. Сенчагов та ін. Слід зазначити, що на сьогоднішній день серед фахівців та науковців, які займаються цією проблемою, не існує єдиної думки з приводу визначення суті поняття "економічна безпека підприємства".

Економічна безпека підприємства являє собою стан захищеності його діяльності від негативного впливу зовнішнього середовища, а також здатності швидко усунути загрози, пристосуватися до наявних умов, що негативно впливають на його діяльність. Зміст цього поняття включає систему заходів, які забезпечують конкурентоспроможність і економічну стабільність підприємства, а також сприяють підвищенню рівня добробуту працівників. Отже, виходячи з цього, належна робота керівництва підприємства з формування системи його економічної безпеки має бути в тому числі направлена на виявлення джерел і розробку заходів з мінімізації негативного впливу факторів на життєдіяльність підприємства.

Для реалізації своїх функцій підприємство використовує виробничі фактори, які умовно можна об'єднати у такі групи: трудові фактори, основні фонди, оборотні засоби, природні та інформаційні фактори. При непрофесійному використанні хоча б одного із перерахованих вище виробничих факторів підприємству загрожує зниження або повна втрата рівня економічної безпеки.

Якщо стратегічний потенціал підприємства в існуючому вигляді вичерпав можливості пристосуватися до нестабільності зовнішнього середовища, то можна теж говорити про загрозу економічної безпеки підприємства. Ця загроза може виявлятися у вигляді втрати конкурентного статусу підприємства, або істотного погіршення його фінансового стану, або втрати позитивного іміджу.

Основними факторами негативного впливу на економічну безпеку підприємства можуть бути: свідомі і несвідомі дії окремих посадових осіб і суб'єктів господарювання; збіг об'єктивних обставин (стан фінансової кон'юнктури на ринках підприємства, наукові відкриття та технологічні розробки, форс-мажорні обставини тощо).

Для запобігання загрозам економічній безпеці підприємств реального сектора національної економіки необхідно постійно враховувати весь спектр численних факторів, від яких залежить їх функціонування. На наш погляд, на економічну безпеку підприємств реального сектора впливають такі основні чинники:

1. Адаптивність стратегічного потенціалу підприємства, що визначається не тільки внутрішніми, а й зовнішніми впливами. В першу чергу, такий вплив виникає через попит на продукцію підприємства, мінливість, якого зумовлена комплексом причин економічного, політичного, демографічного та соціально-культурного характеру. На адаптивність стратегічного потенціалу підприємства впливає також кон'юнктура, що складається на ринках матеріальних ресурсів, фінансових ринках, ринках робочої сили, інформації, послуг тощо.

Це означає, що як і вся система, стратегічний потенціал підприємства має граничні можливості адаптації до умов виробництва, що змінюються. Наявність таких граничних можливостей адаптації зумовлена періодичною потребою в технічному переозброєнні і реконструкції підприємства, відновленні чи підвищенні рівня кваліфікації його персоналу, зміні стратегічних зон господарювання, а можливо, і в зміні виду діяльності.

2. Залежність підприємства від інтенсивності кооперованих його зв'язків із постачальниками різного роду ресурсів. Йдеться про залежність підприємства від стабільності постачань необхідних ресурсів як з погляду якості ресурсів, що поставляються, так і повноти та своєчасності цих постачань. Підприємство взаємодіє

з підприємствами своєї та суміжних галузей як з постачальниками ресурсів так і покупцями своєї продукції (послуг).

3. Охорона комерційної таємниці підприємства, з одного боку, і нагромадження інформації про можливе втручання інших економічних агентів у діяльності підприємства - з іншого.

Поширення конфіденційної інформації за межі підприємства може завдати йому істотної шкоди. Одночасно з охороною комерційної таємниці підприємство повинно організувати збір, нагромадження і обробку інформації про діяльність реальних і потенційних конкурентів, що можуть вплинути на його існуючий статус.

4. Рівень можливого ризику прийнятих рішень. Економічна безпека підприємства практично визначається здатністю керівництва вміло ризикувати при прийнятті стратегічно важливих рішень. Необхідно постійно порівнювати можливі виграші й втрати. Як свідчить практика, імовірність роботи без ризику надзвичайно мала. Крім того, необхідно пам'ятати і про можливі наслідки реалізованих рішень у майбутньому для підприємства.

Важливо попадати в зону допустимого ризику, тобто в зону, де величина можливих втрат від прийняття того чи іншого рішення не перевищує прогнозованого прибутку.

Різноманіття процесів, які протікають на підприємстві, визначає широкий спектр загроз, які впливають на його функціонування. Під загрозою розуміється сукупність умов, процесів, факторів, які перешкоджають реалізації економічних інтересів суб'єктів господарської діяльності чи створюють небезпеку для них. По суті, загроза економічної безпеки припускає аналіз гіпотетичного (прогнозованого) стану підприємства в результаті прийнятих раніше стратегічних економічних та науково-технічних рішень, загальних тенденцій і процесів у попиті на продукцію (послуги), інвестицій і т. ін.

Виділяють такі класифікаційні ознаки економічної безпеки підприємства, як: рівень економічного управління; походження загроз (позасистемні, внутрісистемні); сфера життєдіяльності виробника; систематичність прояву; тривалість впливу; ступінь керованості; ступінь ваги кризи виробника.

Рівень економічного управління формує загрози, що відображають існуючу структуру національної економіки. За даною ознакою виділяють загрози економіки в цілому (національна безпека), регіону як територіального утворення України (регіональна безпека) і підприємства як основного структурного елемента економіки країни (безпека підприємства).

Вказані загрози, з одного боку, взаємозалежні між собою, зумовлюють одна одну, але, з іншого, дуже автономні. Це визначається складними підпорядкованими зв'язками, що характерні для держави, регіону і підприємства. Так, взаємозв'язок і обумовленість цих загроз виявляється, наприклад в тому, що якщо держава підтримуватиме неефективну податкову політику відносно господарюючих суб'єктів, то порушення економічної безпеки підприємств, яке проявиться в істотному скороченні їхніх доходів, спричинить заборгованість підприємства перед муніципальними і державним бюджетами, що, у свою чергу, буде причиною порушення економічної безпеки регіону і держави. Автономність аналізованих загроз залежить від рівня свободи і прав, які держава надає регіонам і підприємствам, а також від рівня витрат, що впливають за проявом загрози.

За цими видами загроз тісно пов'язані позасистемні, тобто зовнішні і внутрісистемні, тобто внутрішні загрози. Суть цих загроз виражається вже в їхній назві і відображає джерело формування загрози – з боку зовнішнього для підприємства середовища і за рахунок помилок і прорахунків, допущених керівництвом підприємства. Якщо внутрісистемні загрози прямо залежать від кваліфікації управлінського персоналу підприємства і, отже, можуть бути вчасно

виявленні та локалізовані, то позасистемні загрози, що відображають загальне економічне становище в країні локалізованими бути не можуть. У цьому випадку керівництво підприємства має створити систему спостереження за проявом цих загроз, обов'язково враховувати їх у своїй діяльності і намагатися запобігати їхнім наслідкам шляхом створення страхових заділів чи резервних фондів.

Економічні загрози підприємств базових видів економічної діяльності різні не тільки за своїм змістом і виникненням, але і за систематичністю прояву. У зв'язку з цим їх необхідно поділяти на:

- систематичні загрози, які один раз виникнувши, існують завжди (чи досить тривалий час) і завжди справляють свій вплив на діяльність підприємства. До таких загроз можна віднести динамічність зміни економічного законодавства країн постсоціалістичного простору, підвищення конкуренції між виробниками однорідної продукції і т. ін. Ці загрози мають систематичний характер прояву, оскільки відображають реальні процеси, які протікають у ринковій економіці, а також закони розвитку ринку;

- несистематичні загрози, які справляють свій вплив на діяльність підприємства або стохастично, або з визначеним періодом виникнення. До таких загроз можна віднести сезонні коливання попиту на продукцію, загрози стихійних лих, тимчасовий розрив відносин з постачальником або підрядчиком, нестабільність роботи дилерської мережі й т. ін.

За тривалістю впливу на функціонування і розвиток підприємства загрози поділяються на довго-, середньо- і короткострокові. Такий розподіл відображає тривалість прояву наслідків, що є результатом прояву загрози.

Крім того, вони тісно пов'язані з джерелом виникнення загрози, тобто з внутрісистемним чи позасистемним її походженням. Так, до довгострокових позасистемних загроз можна віднести: значну кількість збиткових підприємств у період стагнації; низький купівельний попит; високий рівень міжнародної і національної конкуренції; монополізацію економіки; до довгострокових внутрісистемних загроз – низький рівень відновлення основних фондів; втрата ринків збуту і ринків постачань; відсталу технологію виробництва продукції і т. ін. Термін дії наслідків цих загроз коливається від 3-х до 5-ти років.

Середньострокові загрози містять у собі загрози, наслідки від яких проявляються протягом 1-3 років. До них належать: неефективна державна політика на фінансовому ринку країни; високий рівень інфляції; підвищення цін на матеріали, сировину, енергоносії; неефективний фінансовий менеджмент підприємства; неефективна кредитна політика; низький рівень кваліфікації персоналу; негнучка асортиментна політика підприємства і т. ін.

Короткострокові загрози високодинамічні у своєму прояві, їхні наслідки справляють безпосередній вплив на діяльність підприємства від одного кварталу до одного року. Прикладами короткострокових загроз є: сезонність збуту продукції; кон'юнктурне збільшення цін на паливо; недолік оборотних коштів підприємства; неефективна дивідендна політика; простої устаткування і т. ін.

Класифікація загроз на керовані і некеровані відображає можливість локалізації менеджментом підприємства їхніх наслідків. На керовані загрози можливе здійснення прямого впливу з боку керівництва підприємства з метою зміни рівня впливу загрози. Такий вплив здійснюється за результатом моніторингу економічної безпеки підприємства і виражається в комплексі стратегічних, тактичних і оперативних управлінських заходів та інституційних перетворень. Некеровані загрози не підлягають прямому впливу. Вони відображають загрози загального рівня розвитку ринкових відносин в країні, а тому керівництву підприємства обов'язково слід враховувати їх у своїй діяльності. Прикладами некерованих загроз виступають: монополізація економіки країни; захоплення частки ринку іноземними компаніями і

транснаціональними корпораціями; динамічність зміни законодавства України; високий рівень корупції і т. ін.

Залежно від рівня ваги кризи, викликаної дією того чи іншого дестабілізуючого фактора, загрози класифікують на такі, що викликають труднощі, значні та катастрофічні. Необхідно визначити, що існує досить багато варіантів подібних класифікацій. Так, П. Друкер виділяє чотири фази кризи: криза в широкому розумінні (криза рентабельності), фаза збитковості підприємства, фаза виснаження чи відсутності резервних фондів, фаза неплатоспроможності; І. Кац розглядає стратегічну кризу, оперативну та кризу ліквідності; Е. Трененков, С. Дведенідова пропонують використовувати стадію страхової кризи, стадію збитковості, стадію відсутності власних засобів і резервів, стадію неплатоспроможності; Л. Грейнер формує кризу лідерства, кризу автономії, кризу контролю, кризу від бюрократизму, кризу синергії; О. Терещенко використовує кризу ліквідності, кризу прибутковості, кризу стратегії. Ці класифікації мають несуттєві розбіжності через те що зв'язують рівень розвитку кризи на підприємстві насамперед із кризою у фінансовій сфері. Це не випадково, оскільки фінансова сфера діяльності підприємства інтегрує в собі результати діяльності всіх життєво важливих для підприємства сфер.

Класифікація економічних загроз підприємства може проводитись і за ознакою "сфери діяльності підприємства". Підтримуючи розглянутий вище структурно-функціональний підхід до розуміння терміну "економічна безпека підприємства", класифікація включає сім основних ресурсів, за допомогою яких підприємство здійснює місію свого існування. Доцільність цієї класифікації заснована на необхідності більш ретельного вивчення специфічних особливостей процесів, що відбуваються в окремо взятій сфері життєдіяльності підприємства й можливості розробки спеціальних управлінських рекомендацій щодо локалізації загроз і підвищення безпеки відповідної сфери.

Аналіз наведених вище класів загроз, оцінка їхнього внеску у формування кризових ситуацій підприємства є одним з основних етапів управління його економічною безпекою. Результати такого аналізу лежать в основі розробки випереджаючих впливів, спрямованих на ефективну ліквідацію наслідків від настання загрози.

Система управління економічною безпекою підприємства стосується стратегічного, тактичного і оперативного контурів управління. Загальна схема процесу організації економічної безпеки включає такі дії, що здійснюються послідовно чи одночасно: формування необхідних корпоративних ресурсів (капіталу, персоналу, прав, інформації, технології та устаткування); стратегічне прогнозування і планування економічної безпеки за функціональними складовими; стратегічне планування фінансово-господарської діяльності підприємства; загальнотактичне планування економічної безпеки за функціональними складовими; тактичне планування фінансово-господарської діяльності підприємства; оперативне управління фінансово-господарською діяльністю підприємства; здійснення функціонального аналізу рівня економічної безпеки; загальна оцінка досягнутого рівня економічної безпеки.

Загальний характер реалізації наведених заходів дозволяє досягти належного рівня економічної безпеки підприємств реального сектора національної економіки. У контексті цього до основних функціональних задач системи економічної безпеки підприємства віднесемо: забезпечення високої фінансової ефективності роботи підприємства; забезпечення технологічної незалежності і досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу; досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством; досягнення високого рівня кваліфікації персоналу, належної ефективності корпоративних НДДКР; мінімізація руйнівного впливу результатів

виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища; якісна правова захищеність всіх аспектів діяльності підприємства; забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства і відділів; ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу і майна, а також комерційних інтересів.

Таким чином, цільовою спрямованістю системи управління економічною безпекою підприємств реального сектора економіки є формування адаптивних реакцій на дію загроз у будь-якій сфері його життєдіяльності і, як наслідок, забезпечення стабільного і максимально ефективного функціонування на даний момент часу та високого потенціалу розвитку в майбутньому.

Водночас, в умовах ринкової економіки вагома частка ризиків і загроз виникає для підприємства тоді, коли воно виходить на відповідні ринки в якості покупця чи продавця. Тому достатній рівень конкурентоспроможності є вагомим показником здатності підприємства подолати негативний вплив цих ризиків і загроз, а отже й досягти необхідного рівня його економічної безпеки.

Перспективним напрямком подальших досліджень є встановлення показників, які характеризують рівні економічної безпеки підприємств за окремими складовими.

Література

1. Андрощук Г.А. Экономическая безопасность предприятия: защита коммерческой тайны : Моногр. / Г.А.Андрощук, П.П.Крайнев – К.: ИнЮре, 2000. – 400 с., ил.
2. Банкрутство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління / Т.С. Клебанова, О.М. Бондар, О.В. Мозенков та ін. ; за ред О.В.Мозенкова. – Х.:Інжек, 2003. – 272 с.
3. Барановський О.І. Фінансова безпека: Моногр. / Олександр Іванович Барановський. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.
4. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: Моногр. / А.В.Козаченко, В.П.Пономарев, А.Н.Ляшенко. – К.: ЛІБРА, 2003. – 280 с.
5. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : Моногр. / В.М.Геєць, М.О.Кизим, Т.З.Клебанова та ін. ; За ред. В.М.Гейця . – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 240 с.

Яременко Л.М.,
к.е.н., доцент кафедри обліку, аудиту та контролінгу
фінансово-економічного факультету
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»

ОБЛІК ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ В УКРАЇНІ – ПРОБЛЕМИ ВЕДЕННЯ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

У статті досліджено методику управління виробничими запасами на підприємствах. Розглянуто автоматизацію обліку сировини й матеріалів. Вказано сучасні проблеми ведення обліку виробничих запасів та запропоновано шляхи їх усунення.

Ключові слова: виробничі запаси, облік виробничих запасів, автоматизація обліку виробничих запасів, проблеми ведення обліку виробничих запасів.

В статье исследовано методику управления производственными запасами на предприятиях. Рассмотрено автоматизацию учета сырья и материалов. Указаны современные проблемы ведения учета производственных запасов и предложены пути их устранения.

Ключевые слова: производственные запасы, учет производственных запасов, автоматизация учета производственных запасов, проблемы ведения учета производственных запасов.

This article explores methods of inventory management in enterprises. Consider automation of raw materials. The specified current problems keeping inventory and suggests ways to address them.

Keywords: inventories, records of inventory, automation of production inventory, problem keeping inventory.

Актуальність. Становлення і розвиток ринкової економіки в Україні нерозривно пов'язані з пошуком принципово нових методів організації і управління виробництвом для підвищення ефективності господарської діяльності підприємств. Розвиток виробництва неможливий без виготовлення конкурентоспроможної продукції та її реалізації на внутрішніх і зовнішніх ринках збуту. Водночас необхідною передумовою здійснення виробничого процесу є наявність та використання значної кількості виробничих запасів, які становлять основу готових виробів.

Реформування діючої системи обліку та впровадження вітчизняних стандартів внесли суттєві зміни у методику та організацію облікового процесу виробничих запасів. Підприємства одержали значні можливості у виборі правил ведення облікової політики у відповідності до специфіки виробництва. Проте необхідна більша аналітичність та оперативність одержання облікової інформації про рух виробничих запасів з метою ефективного управління виробничо-фінансовою діяльністю підприємства.

Метою написання статті є виявлення та аналіз основних проблем ведення обліку виробничих запасів на підприємствах та запропонування шляхів їх усунення.

Аналіз останніх наукових досліджень. Загальні питання обліку виробничих запасів висвітлені у працях відомих учених-економістів. Значну увагу їм приділяли Бутинець Ф. Ф., Голов С. Ф., Сопко В.В., Хом'як Р. Л. Зокрема, Сайко

О.В. досліджувала облік виробничих запасів на підприємствах молокопереробної промисловості, Приймачок О.М. – на підприємствах хлібопекарської промисловості.

Проте, з переходом до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, ряд питань обліку надходження та використання виробничих запасів потребує додаткового дослідження і наукових розробок. До таких питань слід віднести уточнення економічної суті виробничих запасів, як об'єкта обліку, удосконалення класифікації з врахуванням виробничої специфіки підприємств, дослідження особливостей застосування систем обліку запасів та їх оцінки.

Подальшого дослідження і розробок потребує питання обліку давальницької сировини, одержаної для переробки. Крім того залишаються невирішеними питання удосконалення документального оформлення операцій руху виробничих запасів та організації внутрішньогосподарського контролю за їх надходженням і використанням з метою підвищення ефективності виробництва. Проте питання обліку виробничих запасів на підприємствах залишаються актуальними та потребують нагального вирішення.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин, впровадження різноманітних форм власності, реформування економічних відносин в Україні висувають нові вимоги до бухгалтерського обліку, як до способу контролю за веденням господарської діяльності підприємств. Важливим фактором розвитку виробництва є стабільна забезпеченість підприємства матеріальними ресурсами та їх ефективне використання. Враховуючи те, що витрати сировини, матеріалів, палива, напівфабрикатів у більшості підприємств займають 80 – 90% серед всіх витрат на виробництво нової продукції, то головним завданням є визначення забезпеченості підприємства різними видами матеріальних ресурсів та пошук резервів раціонального їх використання.

Головною передумовою успішного здійснення виробничого процесу як основної ланки діяльності господарського суб'єкта є наявність і раціональне використання виробничих запасів [2, с. 56-60].

Багато вчених досліджували сутність та методику управління виробничими запасами на підприємствах, аналізували їх діяльність.

Звертаючись до питання економічної сутності виробничих запасів слід наголосити, що в економічній літературі терміни «запаси», «виробничі запаси», «матеріальні запаси», «запаси матеріально-технічних ресурсів», «матеріальні ресурси» часто ототожнюються, що не зовсім коректно. Під виробничими запасами часто розуміють різноманітну сировину, матеріали, паливо, предмети та засоби праці, які кожне підприємство купує для виробництва продукції та інших господарських потреб.

Наприклад, Сайко О.В. при дослідженні даної тематики вказала на негативні сторони існуючої методики обліку виробничих запасів на підприємствах молокопереробної промисловості. Для даних підприємств доцільно звернути увагу на те, що потрібно допрацьовувати та удосконалювати діючі форми документації з оперативного обліку виробничих запасів, а саме: їх рух у процесі виробництва. Тому даним підприємствам доцільно ввести нові форми первинної документації, що мають забезпечити своєчасність надходження та вибуття виробничих запасів підприємства, і застосування яких дасть змогу підвищити рівень обліку і контролю їх використання [4, с. 9-11].

Якщо ж розглядати підприємства хлібопекарської промисловості, то тут не можна не погодитись із думкою науковця Приймачок О.М., яка займалась проблемами обліку виробничих запасів на підприємствах хлібопекарської промисловості. Так як на цих підприємствах залишаються все ще невирішеними питання щодо вдосконалення документації оперативного та аналітичного обліку

виробничих запасів, особливо нагальною постає проблема автоматизації їх обліку. Вирішення цих питань полягає в розробці основних напрямів і конкретних рекомендацій з удосконалення методики обліку виробничих запасів, в їх оцінці при вибутті, методики проведення аналізу ефективного використання виробничих запасів, а також посиленні інформаційної та контрольної функцій обліку в управлінні виробництвом.

Однією із важливих умов якісного обліку матеріалів є застосування комп'ютерних програм для автоматизації обліку з передовими методами організації складського господарства і обліку матеріалів.

Автоматизація бухгалтерського обліку сировини й матеріалів передбачає створення трьох рівнів управління обліковим процесом на хлібопекарському підприємстві: нижній (об'єднує виробництво, збут, склад сировини та склад матеріалів); середній (об'єднує операції з руху сировини, матеріалів і черстої хлібобулочної продукції); верхній рівень (надає інформацію для головного бухгалтера).

Недоліки застосування комп'ютерної програми з обліку виробничих запасів на хлібопекарських підприємствах полягають у тому, що підрозділи, які співпрацюють із складом, потребують більш оперативної інформації про надходження сировини і матеріалів, тому необхідно автоматизувати облік приймання та передачі черстої продукції з відділу збуту на склад сировини, передачу борошна із складу безтарного зберігання борошна та автоматизувати комплексне розсилання звітності про надходження сировини і матеріалів іншим підрозділам [3, с. 10-12].

На практиці трапляються різні варіанти організації машинної обробки інформації обліку виробничих запасів. Вони залежать від методології обліку, способів оцінки запасів, складу і групування задач, особливостей організації інформаційної бази, технічних засобів, що використовуються для обробки.

При машинній обробці інформації обліку виробничих запасів задачі доцільно згрупувати наступним чином:

- 1) облік та контроль за надходженням запасів на склади підприємства;
- 2) облік і контроль наявності та руху запасів на складах і в експлуатації;
- 3) облік та контроль вибуття запасів зі складів підприємства на сторону;
- 4) облік переоцінки виробничих запасів;
- 5) відображення операцій із виробничими запасами в облікових реєстрах.

Кожну поставлену задачу доцільно розділяти на підзадачі. При цьому повинно враховуватися, що облік виробничих запасів здійснюється на складах та в бухгалтерії підприємства.

Після придбання, відповідно до вписаних документів, виробничі запаси надходять на склад підприємства або матеріально-відповідальній особі. На складі здійснюється документоване оформлення операцій і первинне оброблення даних з обліку виробничих запасів, ведеться аналітичний облік у місцях зберігання матеріальних цінностей. Інформаційна база на цьому рівні — це складська картотека, в якій відображається рух і залишки на конкретну дату або за конкретний період часу.

Облік матеріалів у бухгалтерії ведеться в кількісному та вартісному вираженні, у розрізі матеріально-відповідальних осіб, балансових рахунків, субрахунків та облікових груп на основі зданих первинних документів зі складів та підрозділів підприємства. Також здійснюється розрахунок і формування вихідної інформації регламентного, контрольного і довідкового характеру, виконується аналіз, прогноз, аудит і прийняття управлінських рішень у цілому по підприємству або структурному підрозділу.

Технологічний процес автоматизованого оброблення даних з обліку виробничих запасів полягає у виконанні всіх потрібних операцій введення, оброблення, збереження й надання потрібної інформації, групування даних на рахунках, із метою контролю за наявністю та витратами матеріальних засобів зі своєчасним складанням звітності.

Тому для забезпечення обліку виробничих запасів можуть використовуватися окремі програмні модулі, що обслуговують їх облік у місцях зберігання та в бухгалтерії, або створюватись різні рівні робочих місць автоматизованої ділянки обліку виробничих запасів. Останній спосіб передбачає використання комплексної системи організації первинної та вихідної інформації. Єдина база бухгалтерських записів забезпечує потрібною інформацією аналітичний, синтетичний та управлінський облік, формування конкретної звітності [5].

Спільна інформаційна база дає можливість спільно використовувати таку нормативно-довідкову інформацію, як довідники: зовнішніх організацій; прізвищ працівників; структурних підрозділів; статей обліку; допустимої кореспонденції рахунків; номенклатура-цінник виробничих запасів; типових господарських операцій; постійних даних; груп матеріалів тощо.

Для обліку матеріальних цінностей використовуються типові форми первинних документів, що утворюють вхідну інформацію: прибутковий меморіальний ордер, здавальна накладна, товарно-транспортна накладна, накладна на переміщення матеріалів, акт про приймання матеріалів, лімітно-забірна картка, вимога, накладна на відпуск матеріалів на сторону, картка складського обліку.

Вихідною інформацією складського обліку є: картка складського обліку матеріалів, оборотна відомість матеріальних цінностей, довідкова інформація, інформація про переоцінювання матеріальних цінностей, реєстр первинних документів, інвентаризаційна відомість.

А в бухгалтерії основною регламентованою вихідною інформацією з обліку матеріальних цінностей є: інвентаризаційна відомість наявності матеріальних цінностей, зведена відомість надходження матеріальних цінностей, зведена відомість витрат матеріальних цінностей, оборотна відомість матеріальних цінностей, картка підзвітної особи, відомість відображення господарських операцій з обліку матеріальних цінностей на рахунках бухгалтерського обліку, відомість переоцінювання матеріальних цінностей, відомість надходження матеріальних цінностей в аналітичному розрізі, відомість використання матеріальних цінностей, довідкова інформація обліку та аудиту матеріальних цінностей, відомість показників прибутку, отриманого від реалізації матеріальних цінностей, реєстр первинних документів, журнал обліку відпуску матеріальних цінностей, прогнозування запасів товарно-матеріальних цінностей, прогнозування використання матеріальних цінностей [1].

Практика показує, що процес обліку використання виробничих запасів все ж таки є трудомісткою ділянкою. Тому не дивно, що на багатьох підприємствах спостерігаються певні недоліки, а на деяких – запущеність обліку, що призводить до великих втрат запасів. Все це зайвий раз підтверджує, що до цього часу залишаються невирішеними багато важливих питань, пов'язаних з розробкою науково-обґрунтованої системи обліку використання виробничих запасів.

Аналізуючи в цілому діяльність деяких підприємств, можна виокремити наступні проблеми ведення обліку виробничих запасів:

- складність визначення справедливої (ринкової та неринкової) вартості запасів, що полягає у використанні підприємствами бартерного обміну, більше того, обміну на неподібні активи;

- низький рівень оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств;
- невідповідний рівень контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів;
- обмеженість контролю використання виробничих запасів тощо [6].

Вирішення цих проблем потребує оновлення системи отримання інформації про виробничі запаси, використання нетрадиційних для вітчизняної облікової практики підходів щодо ефективного їх використання та оптимізації результатів діяльності підприємства через застосування принципів і методів бухгалтерського обліку.

Шляхи подолання проблем ведення обліку виробничих запасів зводяться до наступного:

- 1) підвищення оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств, яке забезпечується запровадженням інформаційних технологій обробки економічної інформації;
- 2) удосконалення системи автоматизації обліково-аналітичних робіт в управлінні виробничими запасами та обґрунтування раціональних методів проведення інвентаризації виробничих запасів, оскільки успішне функціонування підприємств залежить, перш за все, не тільки від вдосконалення внутрішньогосподарської діяльності взагалі, а і від того, наскільки розвинута система автоматизації їхньої діяльності;
- 3) узгодження механізмів бухгалтерського і податкового обліку виробничих запасів;
- 4) обґрунтування системи обліку матеріальних витрат на освоєння нової техніки і технології виробництва;
- 5) чітка організація обліково-контрольних процедур руху запасів підприємств (застосування прийомів обліку за центрами відповідальності, заходів контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів);
- 6) уточнення класифікації та методики оцінки виробничих запасів;
- 7) визначення передумови раціональної організації обліку виробничих запасів на підприємствах [4].

Висновки. Кожне підприємство зацікавлено в створенні конкурентоспроможної продукції та її реалізації на внутрішньому та зовнішньому ринках, отримання прибутку і забезпечення стабільного фінансового положення. В досягненні цієї мети приймають участь виробничі запаси, які забезпечують безперервний процес виробництва та продажу продукції. Виробничі запаси є основною статтею оборотних коштів та основою життєдіяльності підприємства. Тому достовірний облік їх на підприємстві є невід'ємною частиною управління, без якого неможливе досягнення поточних та довгострокових цілей підприємства. Можна стверджувати, що реалізація перелічених напрямів удосконалення обліку запасів підприємством призведе до значного підвищення результативності його фінансово-економічної діяльності. Вирішення комплексу суперечливих та дискусійних питань обліково-аналітичного управління виробничими запасами є актуальним для більшості підприємств і потребує подальших досліджень.

Література

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. – 7-ме вид., доп. і перероб. / Ф. Бутинець. – Житомир: ПП «Рута», 2006. – 832 с.
2. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік і фінансова звітність в Україні: Підручник. / С. Голов. – Дніпропетровськ: ТОВ «Баланс-Клуб», 2005. – 191 с.

3. Приймачок О.М. Облік виробничих запасів і аналіз ефективності їх використання: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О.М.Приймачок. - Київ, 2005. – 24 с. [Електронний ресурс] – режим доступу: referats/7569/161447.

4. Сайко О. В. Облік і контроль виробничих запасів (на прикладі підприємств молокопереробної промисловості України): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец.08.06.04 / О.В. Сайко.- Київ, 2004. – 19 с. [Електронний ресурс] – режим доступу: contents/p-2/36118.html.

5. Сопко В. В. Бухгалтерський облік: Навч. посібник. В. Сопко. – 3-тєвид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 578 с.

6. Хом'як Р. Л., Лемешівський В. І. Бухгалтерський облік в Україні: Навч. посібник. / Р. Хом'як, В. Лемешівський. – 7-ме вид., перероб. і доп. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2008. – 1224 с.

Горошкова Л. А.,
к.ф.-м.н., докторант кафедри економіки та управління підприємством
Дніпропетровського національного університету ім. Олеся Гончара,
м. Дніпропетровськ

АНАЛІЗ ДЕТЕРМІНАНТ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

В статті приведений аналіз сутності та складових економічної безпеки галузей національного господарства. Визначені елементи економічної безпеки галузі, як складної системи.

Ключові слова: економічна безпека галузі, структура економічної безпеки.

В статье приведен анализ сущности и составляющих экономической безопасности отраслей национального хозяйства. Определены элементы экономической безопасности отрасли, как сложной системы.

Ключевые слова: экономическая безопасность отрасли, структура экономической безопасности.

In article the problem of the economical safely of the industry of the national economic were analyzed. The essence and structure of the economical safely of the industry were described.

Key words: economical safely of the industry, structure of the economical safely.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Економічна безпека є ключовою складовою системи національної безпеки держави. Вона, у свою чергу, формується за рахунок складових мезорівня – галузей національного господарства. Економічна безпека провідних галузей національного господарства є важливою проблемою, що зумовлює необхідність поглибленого дослідження, розробки теоретико-методологічних основ її формування. Активізація глобалізаційних процесів викликала ускладнення економічних умов функціонування національного господарства та його галузей. В такий ситуації проблема підвищення рівня економічної безпеки провідних галузей національного господарства та забезпечення їх сталого розвитку набуває особливої актуальності.

Аналіз основних досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблемами економічної безпеки на рівні держави займаються такі вчені, як Л.Абалкін, О.Барановський, В.Бордюк, З.Варналій, В.Венгер, О.Власик, В.Волошин, А.Гальчинський, Б.Гунський, В.Геєць, М.Єрмоленко, Я.Жаліло, С.Кирєєв, В.Кириленко, Ю.Макогон, П.Мельник, С.Мочерний, С.Сазанов, В.Сенчагов, В.Точілін та інші [1-11]. Результати власних досліджень економічної безпеки на галузевому рівні наведені у роботах [12-18].

Формування цілей статті. У науковій літературі існують різні підходи до сутності економічної безпеки та її складових, що свідчить про несформованість змістово-понятійного апарату її трактування. Що стосується економічної безпеки на галузевому рівні, то це питання взагалі є не достатньо розробленим. У зв'язку з цим метою даної статті є визначення сутності економічної безпеки галузі національного господарства та аналіз основних її складових.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Рівень розвиток світової економіки визначають у даний час дві основні тенденції - глобалізація і зростання регіональної та субрегіональної інтеграції. В умовах глобалізації додаткової уваги потребує проблема економічної безпеки галузей національного господарства та можливість

підвищення її рівня. Глобалізація характеризується об'єднанням різних видів ринків (фінансових, товарних, послуг, інформації, трудових ресурсів і т.д.). Це процес розвитку стійких зв'язків між національними економіками окремих країн, в результаті якого вони стають органічною частиною світового господарства [19].

Наслідки і перспективи розвитку процесів глобалізації неоднозначні. До позитивних сторін глобалізації належать такі [20]:

1. Глобалізація сприяє оптимальному поділу праці в масштабах планети, що, дозволяє оптимізувати процес використання природних ресурсів і, як наслідок - заощаджувати їх.

2. Ресурси, що вивільняються в процесі глобалізації, можливо направляти на підтримку соціальної справедливості, зміцнення макроекономічної стабільності, удосконалювання інфраструктури, освіти, захисту навколишнього середовища і т. ін.

Поряд з позитивними рисами, з глобалізацією пов'язані певні проблеми:

1. Глобалізація підсилює вплив коливань ринку на національні економіки, тому економічні кризи охоплюють господарство цілих регіонів, а період рецесії та наступного зростання значно затримуються.

2. Сучасні міжнародні відносини не спроможні позитивно впливати на процеси, викликані глобалізацією.

Раніше, для забезпечення економічного панування однієї держави над іншими було потрібне захоплення її території за допомогою військової сили. Наприкінці ХХ сторіччя того ж результату досягають шляхом встановлення контролю над фінансовими та інформаційними потоками. Це дає можливість, не порушуючи територіальної цілісності іншої держави, маніпулювати її природними, трудовими, економічними й інтелектуальними ресурсами. У результаті, розвиток процесів глобалізації не гармонізує, а загострює вже існуючі соціальні й економічні протиріччя в окремих регіонах та галузях.

Безліч фактів, що свідчать про суперечливість процесів глобалізації, наводить у своїй монографії, присвяченій цим проблемам, Дж. Стігліц [21]. Він вказує, на те, що за останнє десятиліття ХХ ст. кількість людей, які живуть у бідності (менш, ніж на 2 дол. на день), зросло на 100 млн. осіб. При цьому загальносвітовий дохід зростав у середньому на 2,5% на рік. Таким чином, глобалізація не сприяла зниженню рівня бідності, забезпеченню стабільності. Вона не дала очікуваних результатів в Україні і більшості інших країн, що здійснюють перехід до ринку.

Різке зростання нерівності було пов'язане з активним тиском розвинутих західних країн. Вони підштовхнули найбідніші держави до ліквідації торгових бар'єрів, але зберегли при цьому свої власні, чим забезпечили зростання власних вигод за рахунок країн, що розвиваються.

Раніше можливо було здійснити чіткий розподіл на внутрішню та зовнішню складові безпеки країни та інструменти їх забезпечення. Тепер, в умовах глобалізації, внутрішня стабільність не є гарантією зовнішньої економічної безпеки. Вона є наслідком зростаючого впливу міжнародного ринку.

В умовах глобалізації спостерігається активізація інтеграційних процесів практично в усіх галузях світової економіки.

Глобалізація активізує проблему конкурентоспроможності та можливостей її забезпечення на основі конкурентних переваг. На нашу думку, проблеми конкурентоспроможності та економічної безпеки взаємопов'язані.

Існують різні підходи до пояснення міжнародної конкурентоспроможності. А.Сміт пояснював їх наявністю абсолютних переваг: країна експортує ті товари, витрати на виробництво яких нижче, ніж в інших країнах [22, С.100-101]. Д.Рікардо [23, С.119-121] доповнив цю теорію наявністю порівняльних переваг: ринкові сили самі направляють ресурси країни туди, де вони можуть бути використані найбільш продуктивно. Це означає, що країна може імпортувати товари, що спроможна

виробляти сама з малими витратами. Але існують інші товари, виробляти які ще ефективніше.

Відповідно до теорії Хекшера-Оліна [24, С.55-68], країни мають практично однакові технології, але в вони в різній мірі забезпечені факторами виробництва: землею, робочою силою, природними ресурсами і капіталом. Країна отримує конкурентні переваги у тих галузях, де ефективно використовуються наявні ресурси. Продукція цих галузей – експортується. Імпортується продукція, на виробництво якої існує нестача ресурсів. Однак можна навести чимало прикладів, що не підтверджують ці теорії.

М.Портер при побудові своєї теорії конкурентних переваг, пов'язав невдачі попередніх теорій з наступними обставинами [25].

1. Змінами у характері конкуренції за рахунок:

- зміни технології. Технології змінюються безперервно, їх використання дає можливість компенсувати нестачу факторів виробництва, скорочення потреб у робочій силі за рахунок автоматизації і т.ін.;

- внеску співставних факторів. На сьогодні зрівнявся рівень кваліфікації робочої сили, наявна практично однакова інфраструктура і т.ін.;

- глобалізації. Відбулась інтернаціоналізація виробництва майже в усіх сферах. За рахунок цього нівелюються переваги кожної окремої країни в наявності факторів виробництва. Відбувається вільне перетікання капіталів. Таким чином, важливим стає не те, скільки є факторів виробництва, а наскільки ефективно вони використовуються.

2. Перевагами, які зникають. Знижується важливість цінних характеристик факторів виробництва. Існують галузі, в яких є переваги щодо вартості сировини або робочої сили при одночасній низькій віддачі від інвестицій. Наявний швидкий перехід переваг за факторами виробництва від однієї країни до іншої з виникненням нових конкурентів.

Порівняння сутності економічної безпеки та конкурентних переваг, приводить до висновку, що їх результатом є ефективне стійке функціонування системи. Тому використаємо підхід М.Портера у його моделі детермінант конкурентних переваг країни [25] при побудові власної моделі економічної безпеки галузі національного господарства.

На нашу думку, в моделі економічної безпеки галузі національного господарства можливо виокремити наступні її детермінанти.

1. Параметри факторів виробництва та інфраструктура.

Це матеріальні і нематеріальні ресурси, необхідні для стабільного функціонування галузі. Основними серед них є робоча сила, засоби виробництва, а також капітал в грошовій формі. В сучасних умовах цей традиційний перелік доповнений підприємницькими здібностями, інформаційними ресурсами та знаннями. Розгляд факторів виробництва, як основи економіки і безпеки суспільства здійснений, наприклад С.Брю і К.Макконнеллом у фундаментальній праці "Економікс: принципи, проблеми і політика" [26]. Вони зазначають, що суспільство має продуктивні сили – працю і підприємницькі здібності, інструменти і обладнання, землю і матеріальні ресурси, що використовує для виробництва товарів та послуг. Визначення "економікс" вони дають, як науки, що досліджує проблеми використання обмежених ресурсів з метою максимального задоволення матеріальних потреб людини. Одним з найважливіших факторів економічної безпеки є економічне зростання, що пов'язується П.Самуельсоном і В.Нордхаусом [27] з людськими ресурсами (умови праці, освіта, дисципліна); природними ресурсами (земля, копалини, паливо, клімат); капіталом (обладнання, підприємства, шляхи); технологіями (наука, управління і т.ін.). Макконнелл К.Р. та Брю С.Л. [26, С.395] встановили, що чотири фактора пов'язані із матеріальною спроможністю економіки

до зростання: зростання кількості і якості природних та трудових ресурсів; ріст обсягів основного капіталу; розвиток технології.

Важливими є наступні параметри факторів виробництва:

1. Наділеність ресурсами. Людські ресурси (робоча сила) оцінюються за їх кількістю, кваліфікацією та вартістю. Фізичні ресурси – кількість, якість, доступність ресурсів і т.ін. Ресурс знань та інформації – сукупність наукової, технічної, ринкової інформації, що впливає на товари та послуги. Це наявність інтелектуального потенціалу та можливостей щодо його підтримки в системі навчальних закладів і наукових організацій. Грошові ресурси – кількість і вартість капіталу, що може бути використаний на розвиток галузі. Важливе значення має інфраструктура, що включає наявність транспортної системи, зв'язку, банківське обслуговування ін. Це стандартний перелік, який повинний бути доповнений спеціальними факторами з урахуванням конкретних галузей. Рівень безпеки залежить не тільки від наявності факторів, і й від ефективності їх використання, що, у свою чергу, визначається технологією.

Але перелічені фактори не забезпечують економічну безпеку у повному обсязі. Наприклад, ресурси, яких не вистачає, можна придбати на світовому ринку. Такі фактори, як людські ресурси, знання і капітал можуть перетікати із однієї галузі до іншої. Таким чином, важливими є й інші фактори.

2. Ієрархія факторів. Основними є такі фактори – природні ресурси, кліматичні умови, географічне положення, некваліфіковані кадри. Розвинені фактори – це інфраструктура обміну інформацією, висококваліфіковані кадри, підрозділи установ, що займаються науковими роботами. Значимість факторів залежить від особливостей галузі. Так, основні фактори є визначальними у добувних галузях, сільському господарстві, металургії, будівництві. Розвинені фактори дають можливість отримувати новий рівень безпеки, оскільки не так розповсюджені, потребуються вкладання інвестицій у розвиток, їх складно придбати. Ці фактори є вирішальними для високотехнологічних галузей. Але слід враховувати, що досить часто розвинені фактори будуються на основних.

Фактори можуть бути загальні та спеціалізовані. Загальні – мережа шляхів сполучення, персонал з вищою освітою і т.ін., тобто ті, що можуть бути використані у різноманітних галузях. Спеціалізовані – персонал зі спеціальними знаннями, специфічна інформація і т. ін. Загальні фактори більш розповсюджені, вони наявні практично в усіх галузях. Для створення спеціалізованих факторів необхідні фінансові ресурси.

Найбільший рівень безпеки можливий за наявності усіх перелічених факторів. Важливим є також те, що вони є динамічними, потребують розвитку і вдосконалення. Таким чином, їх наявність не забезпечує достатній рівень безпеки у довготривалій перспективі.

3. Створення факторів. Безпека формується не тільки за рахунок наявних факторів, вирішальне значення має механізм їх створення та вдосконалення. Для реалізації зазначеного механізму необхідні фінансові ресурси, що можуть бути залучені з різних джерел (державні і недержавні).

4. Невигідність окремих факторів. Теоретично, безпека може бути забезпечена за умови наявності і надлишку факторів виробництва. В разі нестачі факторів (невигідні умови) неможливо дотриматись технології виробництва і тому це є загрозою безпеці виробництва. Але на практиці, надлишок факторів досить часто призводить до неефективного їх використання. Нестача ж факторів може бути ліквідована шляхом використання інновацій. Нестачу ресурсів можна порівняти з кризою. Як вважає Й.Шумпетер, саме в кризовій ситуації підприємець може впроваджувати свої інноваційні ідеї [28]. Причиною новаторства у кризовій ситуації є необхідність більш ефективного використання обмежених ресурсів – факторів

виробництва. Крім того, може виникати нова комбінація ресурсів, що відбувається не командним способом, а завдяки конкуренції. Нові комбінації ресурсів, більш ефективні, конкурують із попередніми (застарілими). В цілому це призводить до підвищення загальної ефективності використання обмежених ресурсів у суспільстві.

Розглянутий фактор залежить від інших детермінант, що є стимулами для інновацій. Інші детермінанти визначають - буде відбуватись процес нововведень, чи ресурси будуть імпортовані, що є несприятливим процесом з позиції економічної безпеки галузі.

II. Умови та параметри ринкового попиту на продукцію галузі.

При аналізі попиту слід враховувати, що продукція галузі може бути реалізована на внутрішньому та зовнішньому ринку. Діяльність на внутрішньому ринку є менш ризикованою, тобто більш безпечною, ніж на зовнішньому.

Основними рисами цієї детермінанти є структура попиту, його обсяг та тенденції зростання.

1. Структура внутрішнього і зовнішнього попиту визначається наявністю сегментів та їх величиною. Рівень безпеки залежить від ефективності виробництва. Вона вище у великих сегментах, де є можливість використати ефект масштабу. Крім того, в межах країни (на внутрішньому ринку) існує можливість впливу на структуру попиту за рахунок використання державного регулювання: пільги або дотації у розвиток нових товарів; використання режиму "спеціальної економічної зони" і т.ін. На зовнішньому ринку попит досить часто є мінливим, основним фактором, що його формує є кон'юнктура світового ринку.

2. Обсяг попиту і тенденції його зростання. Величина попиту дає можливість реалізації ефекту масштабу та стимулювання інвестування й реінвестування. Інвестиційні процеси залежать не тільки від величини, а й від темпів зростання попиту. Динаміка зростання попиту знижує рівень інвестиційного ризику та збільшує обсяги капіталовкладень у розвиток галузі. Таким чином відбувається підвищення рівня економічної безпеки галузі.

Попит на внутрішньому ринку, в разі його виникнення раніше, ніж на зовнішньому, дає можливість галузі реалізувати свої конкурентні переваги на зовнішньому ринку.

На внутрішньому ринку може виникнути раннє насичення, що стає додатковим фактором безпеки, якщо одночасно зростає попит на зовнішньому ринку.

Однак зростаючий внутрішній попит може створювати загрозу економічній безпеці в разі відсутності відповідних можливостей з боку сировинних та технологічно споріднених галузей. Ця детермінанта також не може розглядатись ізольовано.

III. Забезпечуючі та технологічно споріднені галузі

Наявність таких галузей є важливим фактором економічної безпеки. Ці галузі забезпечують виробника найбільш ефективними факторами виробництва. Вони розташовані в тій самій країні, що знижує рівень виробничого ризику. Як правило, постачальники і споживачі розташовані близько один від одного, що знижує транспортні витрати. Існує можливість зниження трансакційних витрат за умови створення довгих технологічних міжгалузевих циклів.

Галузь – виробник кінцевого товару, отримує додаткові можливості підвищення рівня своєї економічної безпеки за умови конкурентоспроможності на зовнішньому ринку забезпечуючих і технологічно споріднених галузей. Утворюються додаткові умови для оптимізації та підвищення ефективності виробництва, бо необхідність підтримки міжнародної конкурентоспроможності стимулює ці галузі до інновацій. Підвищення ефективності також досягається за рахунок ефекту синергії від взаємодії галузей. Розглянута детермінанта економічної безпеки не дає абсолютних можливостей, необхідним є врахування інших складових.

IV. Стратегія, структура та конкурентна ситуація на ринку

Галузеві стратегії – різноманітні, їх вибір визначається особливостями галузей. Рівень безпеки галузі залежить від ефективності обраної стратегії.

Структура власності, умови ринку капіталів та особливості корпоративного управління в галузі також впливають на рівень безпеки. Галузі національного господарства потребують неоднакової кількості капіталовкладень, мають різний рівень інвестиційного ризику, прибутковості діяльності та інвестицій. Ці особливості необхідно враховувати при формуванні безпечної стратегії розвитку галузі.

Конкурентна ситуація на внутрішньому ринку також є фактором економічної безпеки галузі. Як відомо, метою будь-якого виробника є отримання прибутку. Однак його обсяг залежить від ринкової ситуації, вид типу конкуренції. Традиційно виділяють такі типи ринку: досконала (чиста) конкуренція, чиста монополія, монополістична конкуренція, олігополія та моносонія. Розвиток сучасного ринку визначається взаємодією монополії і конкуренції. Базову роль в економіці відіграє олігополія, що є мобільною і безупинно трансформується.

Як відомо, внутрішня конкуренція сприяє розвитку галузі. Вона призводить до виникнення тиску на виробників, що стимулює їх до інновацій, удосконалення виробництва, зниження цін на продукцію, підвищення її якості. Тобто конкуренція стимулює розвиток галузі і тим самим підвищує рівень економічної безпеки. Для сучасної конкуренції характерна тенденція до олігополії на рівні великих корпорацій і монополії у відносинах з дрібними і середніми виробниками. Залежно від особливостей тієї чи іншої галузі, рівня глобалізації та інтернаціоналізації відносин в ній, можливо запропонувати оптимальний тип конкурентних відносин. Оптимальним є той, що забезпечує максимальний рівень економічної безпеки галузі. Розглянута детермінанта економічної безпеки також не є самостійною, вона тісно пов'язана з іншими факторами.

Запропоновану систему детермінант економічної безпеки галузі, як і у випадку конкурентних переваг, доцільно доповнити такими чинниками:

1. Випадкові події.
2. Роль уряду (державне регулювання).
3. Корпоративне регулювання.

Розглянемо кожну з них більш докладно.

1. *Випадкові події*. Це події, що спроможні вплинути на рівень економічної безпеки галузі. До них можливо, на нашу думку, віднести: винаходи, значні технологічні зрушення, різкі зміни цін на ресурси, суттєві зміни на світових фінансових ринках, коливання кон'юнктури ринку, форс-мажорні обставини та інші. Однак, не дивлячись на випадковість цих подій, детермінанти здійснюють на них суттєвий вплив.

2. *Роль уряду (державне регулювання)*. Можливості уряду щодо підвищення рівня економічної безпеки галузі національного господарства є однією з проблем, що привертає постійну увагу. Існує дві основні точки зору на цю проблему: функціонування вільного ринку або необхідність державного регулювання.

Прихильники вільного ринку вважають, що економіка країни і її галузей повинні розвиватись на основі природного руху ринкових сил (ринкової саморегуляції). Це так звана "невидима рука ринку". Саморегулювання здійснюється за рахунок:

- вільної конкуренції, на яку не впливають монополії, олігополії та держава;
- вільного ціноутворення, що забезпечує пропорційність розвитку економіки.

Підтримка і допомога уряду, на думку прихильників ринкової економіки, позбавляє галузі стимулів до інноваційних змін та розвитку, що негативно позначається на конкурентних перевагах окремих галузей і економіки в цілому.

Відповідно до іншої точки зору – навпаки, необхідна урядова підтримка галузей, що сприяє їх розвитку. Цю концепцію обґрунтував Дж.Кейнс [29]. Він довів, що

недосконалість ринків з боку конкуренції призводить до неможливості забезпечення ефективного використання ресурсів.

П. Самуельсон вважає, що двома ланками господарського механізму є державне регулювання і ринкове саморегулювання [30].

В економічній літературі державну політику щодо монополій розділяють на два напрями: регулювання і конкурентна політика.

Серед галузей, по відношенню до яких необхідне не тільки ринково-конкурентне, а й державне регулювання є перш за все природні монополії. Потреба у регулюванні виникає, коли ринкова влада суб'єкта господарювання наближається до монопольної. В Україні це енергопостачання, постачання нафти і газу та продуктів їх переробки, послуги залізничного транспорту, зв'язку і т.ін. Відповідно до ст.1 Закону України "Про природні монополії", "природна монополія - стан товарного ринку, при якому задоволення попиту на цьому ринку є більш ефективним за умови відсутності конкуренції внаслідок технологічних особливостей виробництва (у зв'язку з істотним зменшенням витрат виробництва на одиницю товару в міру збільшення обсягів виробництва), а товари (послуги), що виробляються суб'єктами природних монополій, не можуть бути замінені у споживанні іншими товарами (послугами), у зв'язку з чим попит на цьому товарному ринку менше залежить від зміни цін на ці товари (послуги), ніж попит на інші товари (послуги)" [31].

Метою конкурентної політики є утримання суб'єктів господарювання від дій, що можуть викликати негативні для суспільства наслідки.

Таким чином, необхідність державного регулювання зумовлена тим, що саморегулювання ринку на основі конкуренції є недосконалим. Воно не забезпечує ефективного розміщення ресурсів, технічного прогресу, повної зайнятості і т.ін. Відомі науковці, серед яких К.Р.Макконнелл, С.Л.Брю [26], С.Фішер [32], Р.Шмалензі [32], П.Самуельсон і В.Нордхауз [27] та ін. наголошують на необхідності проведення державою спеціальної політики. Так, К.Р.Макконнелл, С.Л.Брю зазначають, що економісти різних економічних напрямів є прихильниками індустріальної політики. З її допомогою уряд приймає активну участь у формуванні структури промисловості з метою стимулювання економічного зростання. Інструментами цієї політики може бути, по-перше переміщення ресурсів з низькопродуктивних у високопродуктивні галузі. По-друге, - це збільшення державних витрат на фундаментальні дослідження, стимулювання технічного прогресу. По-третє – збільшення витрат на освіту, що може сприяти підвищенню якості робочої сили і росту продуктивності праці. [26, С.393].

Індустріальну політику (К.Р.Макконнелл, С.Л.Брю) В.С.Стельмах та ін. у монографії "Макро- і мікроекономічні складові розвитку" [34] називають державною промисловою політикою. Автори вважають, що така політика впливає на розвиток пріоритетних галузей промисловості за допомогою впровадження новітніх технологій, складових інфраструктури, попиту, інституційної структури ринків, інновацій та стимулювання. Вона є комплексною інтегрованою системою, що має внутрішні складові і знаходиться під постійним зовнішнім впливом. Світова практика виробила певні інструменти прямого державного впливу при впровадженні цієї політики: державне замовлення, прямі дотації, пільгове кредитування; розширення можливостей правового регулювання (право власності, ринок капіталу, функціонування реального сектора економіки).

У [35] наголошується на необхідності проведення спеціальної політики, що називається "політикою економічного розвитку". На думку авторів, вона втілюється в наступних видах політики: стабілізації, структурній, розподілу доходів та ін. На особливу увагу заслуговує саме структурна. Її завданнями є розв'язання економічних проблем в галузях народного господарства, між галузями, регіонами та корегування структури економіки. Вона націлена на активізацію галузевого та регіонального потенціалів росту. Її мета – стимулювання науково-технічного прогресу як джерела

зростання продуктивності виробництва. Її різновидом є галузева структурна політика. Ця політика реалізується в разі виникнення потреби у корегуванні розвитку певних галузей національного господарства. Її інструментами є субвенції, дотації, митний захист, регулювання цін, технологічна політика, пільгове оподаткування і т.ін.

У [36, С.724] також йде мова про структурну політику. Автори вважають, що “структурна політика – це сукупність державних заходів, орієнтованих на встановлення структурних параметрів національної економіки, необхідних для підтримання динамічної макроекономічної рівноваги і сталого економічного зростання”. Реалізація цієї політики спирається на використання селективного підходу (таргетування). Таргетування – це концентрація ресурсів на пріоритетних напрямках соціально-економічного розвитку та на об’єктах (галузях і підприємствах), підвищення ефективності діяльності яких сприяє підвищенню ефективності і конкурентоспроможності національної економіки в цілому [36, С.725]. Необхідність використання таргетування зумовлена тим, що в економічній системі існує протиріччя між потребами, що необмежено зростають, та обмеженими ресурсами. Саме обмеженість ресурсів і зумовлює необхідність їх використання у пріоритетних напрямках розвитку економіки.

Можна погодитись з автором [36], який вважає критеріями відбору пріоритетних галузей: місце країни у міжнародному поділі праці та її конкурентні переваги; експортний потенціал галузі; перспективи внутрішнього попиту на продукцію галузі; рівень залежності галузі від імпорту сировини і обладнання; екологічність; стадію життєвого циклу галузі; величину доданої вартості, створеної на одного працюючого в галузі.

В [11] розглядається галузева політика щодо окремих суб’єктів господарювання або їх груп, орієнтована на зміцнення позицій на ринку. Не дивлячись на неоднозначне ставлення економістів до галузевої політики, доцільним є її використання у перехідних умовах поряд з регулюванням і конкурентною політикою. Завдяки конкурентній політиці формується структура економіки. Галузева - дає можливість здійснення прогресивних змін у структурі національного господарства, стимулювання розвитку галузей, що забезпечують економічну безпеку держави і т.ін. Автори вважають, що стратегічною метою галузевої політики є використання конкурентних переваг країни та підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

На нашу думку, галузева політики є важливим інструментом підвищення рівня економічної безпеки. Існують галузі, де ця політики має суттєве значення. У роботах [37, 38] нами проведений аналіз досвіду провідних країн світу щодо підтримки металургії. На нашу думку, державне регулювання неоднозначно впливає на динаміку розвитку галузей. В разі, якщо воно є стимулом для інноваційного розвитку, спроможне підвищити рівень економічної безпеки галузі, є сенс його використання.

Таким чином, як бачимо різні автори розглядають одну й ту ж політику, але називають її по-різному: індустріальна, промислова, галузева структурна або просто галузева.

На нашу думку, найбільш оптимальним варіантом для галузей національного господарства є поєднання усіх трьох типів політики – регулювання, конкурентної та галузевої.

Недосконалість розглянутих типів політики є загрозою економічній безпеці галузі. Найбільш небезпечним у вітчизняних умовах, на нашу думку, є негативний вплив природних монополій. Причиною є те, що вітчизняні монополії часто зловживають своєю монопольною владою. Механізм формування цін і тарифів природних монополій дає їм можливість встановлювати самостійно монопольні ціни, завищуючи обсяги витрат і, як наслідок - отримувати надприбутки. На відміну від вітчизняної практики, у провідних країнах світу використовують певні заходи щодо

зниження рівня влади природних монополій. Так, в ЄС здійснюється лібералізація природно монопольних ринків.

Розглядаючи взаємозв'язок детермінант економічної безпеки та влади, слід зазначити, що одночасно відбуваються два процеси: з одного боку влада впливає на усі чотири детермінанти економічної безпеки галузі, з іншого – вона сама є об'єктом їх впливу. Діяльність будь-якої галузі залежить від фіскальної, монетарної та митної політики уряду. В той же час уряд є покупцем товарів для транспорту, армії, зв'язку, охорони здоров'я та інших галузей.

3. *Корпоративне регулювання.* Як зазначається у [39, С.578], поряд з ринковим саморегулюванням і державним регулюванням на рівні національного господарства та його галузей важливою є корпоративна (у її межах монополістична, у т.ч. олігополістична) планомірність. “Корпорація – це найважливіший інститут сучасної економіки. В промислово розвинених державах він становить невід'ємний атрибут системи влади і одночасно інструмент експансії економічних відносин” [39].

Цієї ж думки дотримуються автори [40]. На їх думку, важливим елементом системи регулювання економіки та її галузей – розподілу і використання обмежених ресурсів, є корпоративне регулювання. Корпоративне управління пов'язане з розвитком теорії недосконалої конкуренції: чистої монополії, конкурентної монополії та олігополії. Раніше монополія вважалась повною протилежністю конкуренції, що перешкоджає максимізації суспільного добробуту. Але у 20-30 роках ХХ ст. в межах неокласичної теорії було доведено, що конкурентна боротьба за умови монополізації ринків набула нових властивостей. Е.Чемберлін у праці “Теорія монополістичної конкуренції: реорганізація теорії вартості [41] та Дж.Робінсон у праці “Економічна теорія недосконалої конкуренції” [42] обґрунтували можливість досягнення рівноваги за умови монополії. Вони обґрунтували твердження, що в умовах монополії виникає можливість акумулювати кошти і збільшувати інвестиційний потенціал економіки. Крім того, було доведено, що монополія не порушує принципів організації ринкової економіки, вона їх видозмінює. Рушійною силою суспільного прогресу вважає монополію Й.Шумпетер [28]. У своїй теорії ефективної конкуренції він довів, що монополія дозволяє за рахунок акумуляції коштів реалізовувати інвестиційні та інноваційні програми. Саме в період утворення великих монополій, Е.Чемберлін, Й.Шумпетер та Дж.Робінсон започаткували такі теорії: монополістичних переваг, теорію інтернаціоналізації та еkleктичну теорію, що вважають синтезом маржинального, системного та інституційного підходів.

Корпорації в процесі свого розширення, створюють кластери. У теорії національної, державної і місцевої конкурентоспроможності М.Портера, запропонованій у 1990 р., кластерам приділяється провідна роль. “Кластер, чи промислова група, - це група географічно сусідніх взаємопов'язаних компаній і пов'язаних з ними організацій, що діють у певній сфері, характеризуються спільністю діяльності і взаємодоповнюють один одного” [43, С.205-206]. Економічні переваги кластерів також описані в теорії промислового розвитку М.Вебера [44] та теорії А.Маршалла [45]. Ці переваги досягаються за рахунок економії витрат (часу і ресурсів), поглибленої кооперації, за рахунок чого змінюється традиційний процес формування попиту, пропозиції, ціни та здійснення конкурентної боротьби. Конкуренція взагалі витісняється за межі кластеру. Ціни формуються не під впливом закону попиту та пропозиції, а як результат домовленості суб'єктів кластеру. Але олігополісти і монополісти мають змогу координувати цінову політику і без змови. Коли монополіст знижує або підвищує ціну, інші фірми на ринку змушені діяти аналогічно. Такий механізм не притаманний ринковому середовищу з вільним ціноутворенням.

Таким чином корпоративне регулювання забезпечує додаткову до господарської влади, що відкриває можливості впливати на процеси у державі і забезпечувати

корпорації стабільний прибуток та подальший розвиток.

Сучасні корпорації впливають на ринок не тільки безпосередньо, а і через координацію діяльності державних органів влади. Цей механізм у літературі називається корпоративним лобізмом [38].

На нашу думку, в сучасних умовах корпоративне регулювання стало не менше вагомим в порівнянні з державним регулюванням. Це зумовлює необхідність пошуку оптимального компромісу між цими факторами. Зростаючі розміри корпоративного сектора та збільшення його регулюючого впливу призводить до необхідності усе більшого врахування державою його інтересів.

Таким чином, на нашу думку, економічна безпека національної економіки та її галузей повинна забезпечуватись системно: за рахунок поєднання ринкового саморегулювання, державного і корпоративного регулювання.

Динамічний характер взаємодії детермінант економічної безпеки галузі, на нашу думку, забезпечує можливість не тільки підтримки необхідного рівня безпеки, а й його підвищення. Підвищення рівня економічної безпеки галузі може бути досягнуте за умови розвитку та вдосконалення кожної із запропонованих детермінант. Розглянемо, за рахунок яких механізмів можливий цей розвиток.

1. Створення факторів виробництва.

Воно, перш за все, відбувається у забезпечуючих та технологічно споріднених галузях шляхом створення або підтримки створення взаємозамінних факторів (субститутів). Виходячи з принципу Парето-ефективності [29], необхідна максимально можлива ефективність розподілу ресурсів і благ між учасниками ринку. Враховуючи, що ресурси є рідкісними, блага – обмеженими, а споживання – необмеженим, наявність субститутів ресурсів і благ забезпечує можливість досягнення Парето-ефективності. Це, в свою чергу, підвищує рівень економічної безпеки галузі.

Попит стимулює інвестиційні процес створення нових факторів виробництва. З метою задоволення зростаючого попиту на кінцеві товари, збільшується попит виробництва на фактори, що зумовлює необхідність збільшення обсягів їх пропозиції.

Різноманітні національні проблеми також сприяють створенню факторів виробництва. Проблеми можуть призвести до необхідності створення альтернативних факторів виробництва чи страхових запасів, що знижує рівень небезпеки.

Конкурентна ситуація на ринку також сприяє створенню нових факторів виробництва або їх вдосконаленню. Незалежно від типу конкурентної ситуації на ринку (монополія, олігополія, досконала конкуренція), для підвищення рівня економічної безпеки галузі необхідна наявність конкурентних переваг. Ними може бути забезпеченість факторами виробництва, переваги їх якісних характеристик і т.ін.

2. Вплив на структуру та величину попиту.

Конкурентоспроможність забезпечуючих та технологічно споріднених галузей сприяє підвищенню попиту на внутрішньому та зовнішньому ринку. Рівень попиту визначається конкурентоспроможністю товару. Це, у свою чергу, залежить від характеристик продукції забезпечуючих і технологічно споріднених галузей, що використовується у виробництві кінцевого товару. Структура попиту впливає на ефективність діяльності галузі. Наприклад, збільшення попиту на кінцеву, а не проміжну продукцію, що має більшу додану вартість, є позитивним явищем. Збільшення попиту та оптимізація його структури є важливим аспектом формування економічної безпеки галузі.

Наявність і розвиток факторів виробництва стимулює попит. Це відбувається завдяки тому, що зростаючому попиту повинна відповідати зростаюча пропозиція, для формування якої необхідні відповідні фактори виробництва.

Конкурентна ситуація на ринку стимулює попит. Попит і пропозиція є проявом

конкуренції покупців і конкуренції продавців даного товару. Якщо попит на товар більший, ніж його пропозиція, то посилюється конкуренція покупців і ціна на нього буде зростати. Зростаючий попит буде стимулювати розширення виробництва даного товару.

3. Розвиток забезпечуючих та технологічно споріднених галузей.

Інтеграційні процеси щодо факторів виробництва впливають на забезпечуючі та технологічно споріднені галузі. Це може стимулювати монополізацію ринку факторів виробництва і забезпечити підвищення рівня економічної безпеки монополіста.

Попит, в разі його зростання, стимулює розвиток забезпечуючих та технологічно споріднених галузей. Попит стимулює необхідність розширення виробництва в забезпечуючі і технологічно споріднені галузях, що також сприяє підвищенню рівня економічної безпеки.

Конкуренція стимулює розвиток забезпечуючих та технологічно споріднених галузей, підвищуючи рівень їх безпеки.

4. Вплив на конкурентну ситуацію на ринку.

Надлишок факторів спроможний розширити середовище виробників.

Виникнення нових альянсів, до складу яких входять забезпечуючі та технологічно споріднені галузі, сприяє підвищенню рівня економічної безпеки галузі. Це відбувається завдяки забезпеченню можливості формування ефективної політики цінової конкуренції за рахунок оптимізації витрат на всіх стадіях виробничого циклу.

Попит впливає на конкурентну ситуацію на ринку. Збільшення попиту сприяє підвищенню рівня економічної безпеки.

Таким чином, підвищення рівня економічної безпеки галузі досягається за умови розширення та вдосконалення її детермінант. Рівень безпеки галузі залежить від того, наскільки ефективним є взаємозв'язок детермінант.

Детермінанти економічної безпеки галузі є динамічною складною системою, в якій вони взаємопов'язані між собою і за рахунок синергетичного ефекту підсилюють дію один одного. Дослідженням таких систем займається синергетика. Синергетика – теорія самоорганізації складних систем. Існують різні підходи до визначення властивостей системи різними авторами [46, 47]. Динамічними є системи, що явно або неявно залежать від часу. Розглянемо основні властивості складних динамічних систем [46].

1. Нескінченність пізнання системи. Неможливо повністю пізнати систему, можливо запропонувати певні її структурні та функціональні варіанти, що відбивають різні її аспекти.

2. Взаємодія із зовнішнім середовищем. Система під впливом зовнішнього середовища розвивається, але зберігає свої особливі, притаманні тільки їй властивості.

3. Цілісність (емерджентність). У системі її складові функціонують разом, вони взаємопов'язані, що створює нові властивості. Властивості системи як цілого не можуть бути зведені до суми властивостей її елементів.

4. Ієрархічність системи. Кожний елемент складної системи є самостійною системою, але він також є складовою частиною загальної системи.

5. Структура. Кожна система має елементи, що утворюють певну структуру, що є динамічною. Динамічність забезпечує можливість зміни і розвитку системи.

6. Елемент. Це первинна складова системи, що також є системою. Але її будова не розглядається на цьому рівні аналізу.

З метою створення повного уявлення про систему, розглянемо її додаткові властивості (характеристики) (табл. 1).

Використаємо принципи синергетики (теорії самоорганізації) для опису складної, відкритої, динамічної системи - економічної безпеки галузі.

Таблиця 1

Основні властивості (характеристики) складної системи

Характеристика	Зміст характеристики
1. Стан системи	Формується за рахунок станів її елементів, може змінюватись безперервно або дискретно.
2. Поведінка системи	Система здатна переходити з одного стану в інший, кожний з яких описується певними властивостями і структурою.
3. Безперервність функціонування	Властивість притаманна динамічним системам. Усі процеси в них – взаємопов'язані. Функціонування складної системи відбувається як єдиного цілого, і навпаки. Воно супроводжується безперервними змінами, накопичення яких забезпечує розвиток.
4. Розвиток системи	Відбувається за рахунок того, що підсистеми та елементи проходять різні етапи функціонування та розвитку, відбувається перебудова як складових, так і системи в цілому.
5. Динамічність	Економічні системи функціонують і розвиваються в часі, проходять певні стадії свого розвитку, мають життєвий цикл існування.
6. Складність	Системи формуються за рахунок різнорідних елементів та підсистем, між ними існують зв'язки. Це забезпечує багатоваріантність їх властивостей та розвитку.
7. Гомеостатичність	Здатність систем до самозбереження, можливість протидіяти зовнішньому середовищу, що спроможне їх руйнувати.
8. Цілеспрямованість	Наявність мети свого існування. Джерелом розвитку є зміна цілей.
9. Керованість	Усвідомлене, цілеспрямоване функціонування системи та її елементів. Дає можливість розв'язання протиріч, що виникають у системі. Це цілеспрямована самоорганізація, що забезпечує можливість саморозвитку при одночасному збереженні якісної визначеності системи.
10. Адаптивність	Здатність до саморегуляції (пасивна адаптація) та управління з метою ефективного функціонування (активна).
11. Інерційність	Складність системи призводить до того, що на факти впливу вона реагує не миттєво, може виникати запізнювання (лаг).
12. Стійкість (сталість)	Поведінка і стан системи при незначних впливах в певних межах суттєво не змінюється. Розглядають сталість структури системи та траєкторії її поведінки. Сталість забезпечується за рахунок самоорганізації, а саме таких її властивостей – диференціації та лабільності (чутливості). Диференціація – це здатність системи розв'язувати протиріччя, пристосовуватись до змін середовища за рахунок структурного різноманіття. Лабільність – це рухливість функцій елементів системи при її загальній стійкості.
13. Стан рівноваги	Сталість системи пов'язана із її прагненням до стану рівноваги. Рівноважний стан – це стан максимальної ефективності системи, тобто основна ціль її функціонування. Але складна система не може досягти повної рівноваги бо її складові елементи функціонують в різних умовах та динамічно взаємодіють один з одним. Досягнувши певної рівноваги, система від неї позбавляється. Таким чином, стійка (стала) економічна система коливається біля рівноважного стану, переходить з одного рівноважного стану в інший, тобто знаходиться у динамічній рівновазі, що і забезпечує її розвиток.

Самоорганізація – еволюційне самовпорядкування (самовдосконалення) за рахунок внутрішніх можливостей та зовнішнього впливу. Самоорганізація можлива тільки у відкритих системах. Під впливом зовнішніх факторів, у таких системах відбувається внутрішня перебудова. Їх структура, як правило, ускладнюється і пристосовується до нових умов зовнішнього середовища. Система переходить у

новий стан, бо попередній втрачає стійкість. Якщо складна система тривалий час перебуває у рівноважному стані, зникає розвиток.

Про здатність до самоорганізації складної системи - економічної безпеки галузі свідчить наявність наступних умов:

1. Відкритість. Економічна безпека галузі як ціле, так і складові (підсистеми), що вона включає, є неізолюваними від зовнішнього середовища.

2. Динамічність. Ця умова є наслідком безперервності змін характеру процесів, що відбуваються в економіці на рівні галузі і національного господарства в цілому. Як наслідок – зміна вимог щодо рівня економічної безпеки та необхідності підвищення його рівня.

3. Перебування не у стані рівноваги. Стан безпеки є рівноважним тільки у короткотерміновому періоді. Система економічної безпеки є рухом від одного стану динамічної рівноваги до іншого.

4. Наявність тісного взаємозв'язку процесів, що в ній відбуваються. Системний характер самої галузі призводить до обов'язковості взаємозв'язку процесів забезпечення її економічної безпеки.

Економічна безпека галузі є системою, що знаходиться у стані динамічної рівноваги (послідовність рівноважних станів), тому її розвиток має сталі характеристики. Динамічність, а не статичність рівноваги, досягається завдяки наявності складових (підсистем), кожна з яких має свої особливості розвитку. Такими складовими є запропоновані детермінанти економічної безпеки галузі. Ця система здатна до самоорганізації. Перелічені детермінанти є її внутрішніми можливостями. В якості зовнішнього впливу виступають такі чинники: випадкові події, державне та корпоративне регулювання.

Результатом самоорганізації системи економічної безпеки галузі є також ускладнення її організаційної структури: створенням вертикально та горизонтально інтегрованих структур та корпорацій. Внаслідок цього забезпечується поряд з ринковим саморегулюванням, корпоративне регулювання галузей та національного господарства в цілому.

Використання взаємозв'язку внутрішніх можливостей та зовнішнього впливу створює умови для підвищення рівня економічної безпеки галузі.

Стан динамічної рівноваги економічної безпеки галузі має мінімум і максимум, що відповідає, на нашу думку межам сталості розвитку галузі.

Економічна безпека є інерційною системою, між показниками розвитку її складових може виникати лаг (запізнення).

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Детермінантами економічної безпеки галузі національного господарства на нашу думку можна вважати:

I. Параметри факторів виробництва та інфраструктура (матеріальні і нематеріальні ресурси, необхідні для стабільного функціонування галузі). Основними серед них є робоча сила, засоби виробництва, капітал в грошовій формі, підприємницькі здібності, інформаційні ресурс та знання. Параметрами факторів виробництва є: наділеність ресурсами; ієрархія факторів; створення факторів; невідповідність окремих факторів.

II. Умови та параметри ринкового попиту на продукцію галузі. Основними рисами цієї детермінанти є структура попиту, його обсяг та тенденції зростання. Структура внутрішнього і зовнішнього попиту визначається наявністю сегментів та їх величиною. Величина попиту дає можливість реалізації ефекту масштабу та стимулювання інвестування й реінвестування.

III. Забезпечуючі та технологічно споріднені галузі. Це один з найважливіших факторів економічної безпеки. Ці галузі забезпечують виробника факторами виробництва, можуть бути споживачами його продукції, що надає додаткові

конкурентні переваги.

IV. Стратегія, структура та конкурентна ситуація на ринку. Вибір стратегії визначається особливостями галузі, а її ефективність гарантує економічну безпеку. Від типу конкурентної ситуації на ринку залежать можливості галузі в отриманні прибутку.

Запропоновану систему детермінант економічної безпеки галузі доцільно доповнити такими чинниками:

1. Випадкові події (винаходи, значні технологічні зрушення, різкі зміни цін на ресурси, суттєві зміни на світових фінансових ринках, коливання кон'юнктури ринку, форс-мажорні обставини та інші).

2. Роль уряду (державне регулювання). На нашу думку, не дивлячись на неоднозначне ставлення до державного втручання у діяльність галузей, така необхідність існує. Найбільш оптимальним варіантом для галузей національного господарства є поєднання регулювання, конкурентної та галузевої політики.

3. Корпоративне регулювання. Цей вид регулювання в сучасних умовах став не менше вагомим в порівнянні з державним регулюванням. Зростаючі розміри корпоративного сектора та збільшення його регулюючого впливу призводить до необхідності усе більшого врахування державою його інтересів.

Динамічний характер взаємодії детермінант економічної безпеки галузі, на нашу думку, забезпечує можливість не тільки підтримки необхідного рівня безпеки, а й його підвищення. Підвищення рівня економічної безпеки галузі може бути досягнуте за умови розвитку та вдосконалення кожної із запропонованих детермінант:

1. Створення факторів виробництва.
2. Впливу на структуру та величину попиту.
3. Розвитку забезпечуючих та технологічно споріднених галузей.
4. Впливу на конкурентну ситуацію на ринку.

Економічна безпека галузі є складною динамічною системою, здатною до самоорганізації. Динамічний характер станів рівноваги цієї системи надає можливість для її сталого розвитку.

Для визначення ефективних шляхів підвищення рівня економічної безпеки галузі національного господарства доцільним є проведення досліджень, направлених на розв'язання цілісної проблеми, а не окремих її складових.

Література

1. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России и ее отражение / Л. И. Абалкин // Вопросы экономики. – 1991. - №2. – С.124.
2. Основные понятия общей и специальных теорий безопасности // Национальная безопасность / Сизов В.Ю, Афиногенов Д.А., Жуковский М.В. и др. – М. :Экономика, 2003. – С.15.
3. Донець Л.І. Економічна безпека підприємства. / Л.І. Донець, Н.В. Ващенко. – К . : Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.
4. Жаліло Я. Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплементації / Я. Жаліло // Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти. – К. : Сатсанга, 2001. – 224 с.
5. Економічна безпека / за ред. З.С.Варналія. – К. : Знання, 2009. – 647 с.
6. Кирєєв С. І. Економічна безпека: індикатори та механізми забезпечення / С. І. Кирєєв // Матеріали круглого столу “Національна програма забезпечення економічної безпеки в контексті стратегії соціально-економічного розвитку України”. – К., 2000.
7. Концепція економічної безпеки України / [Ін-т екон. прогнозування; Кер. проекту В. М. Геєць]. – К. : Логос, 1999. – 56 с.
8. Молдован О. О. Корпоративний сектор чорної металургії: проблеми

- становлення та формалізації / О. О. Молдован // Економічний вісник Донбасу. – 2009. - №1 (15). – С.14-20.
9. Сазанов С. В. Основные направления обеспечения экономической безопасности реального сектора общественного производства в условиях транзитивной экономики России / С. В.Сазанов. – М. :ВЦ, 2004. – 30 с.
10. Экономическая безопасность России. / Под ред. В. К. Сенчагова. – М. :Дело, 2005. – 896 с.
11. Точілін В. Економічна безпека і ринкова влада / В. Точілін, В. Венгер // Вісник ТНЕУ. – 2008. - №3. – С.60-68.
12. Горошкова Л. А. Роль трубної промисловості у забезпеченні енергетичної безпеки держави та реінжинірингу українського нафтогазового сектору / Л. А.Горошкова // Науковий вісник Івано-Франківського технічного університету нафти і газу. Серія: Економіка та управління у нафтовій і газовій промисловості. – 2010. - №2(2). – С.51-63.
13. Горошкова Л. А. Перспективи розвитку чорної металургії України у контексті забезпечення економічної безпеки галузі / В. П.Волков, Л. А.Горошкова // Науковий вісник Полтавського національного університету економіки і торгівлі. Серія “Економічні науки”. – 2010. - №4 (44). – Ч.ІІ. – С.81-89.
14. Волков В. П. Інвестиційно–інтеграційні технології соціально–економічного розвитку регіону : [монографія] / Волков В. П., Горошкова Л. А., Панкова М. О.; под ред. В. П. Волкова. – Запоріжжя, ЗНУ, 2011. – 290 с.
15. Горошкова Л. А. Інвестиції як фактор розвитку науково-технологічної складової економічної безпеки галузей реального сектора економіки України / Л. А.Горошкова // Збірник наукових праць Міжнародної науково-практичної конференції “Фінансова система держави: проблеми і перспективи розвитку. – К. : ДМК “Центр”, 2011. – С.21-23.
16. Горошкова Л. А. Науково-технологічна складова економічної безпеки чорної металургії / Л. А.Горошкова // Теоретичні і практичні аспекти інтелектуальної власності. – 2012. - №2.
17. Горошкова Л. А. Аналіз структури економічної безпеки металургійної галузі України / Л. А.Горошкова // Економічний вісник університету. Економічний вісник Переяслав–Хмельницького державного педагогічного університету імені Григорія Сковороди. – 2012. – Випуск 18/1.
18. Горошкова Л. А. Процеси самоорганізації та складові економічної безпеки чорної металургії / Л. А.Горошкова // Економічний вісник університету. Економічний вісник Переяслав–Хмельницького державного педагогічного університету імені Григорія Сковороди. – 2012. – Випуск 18/3.
19. Мосей Герард. Влияние глобализации и регионализации на таможенную политику государства / Гепард Мосей // Проблемы теории и практики управления. – 2003. - №3. – С.123-129.
20. Глобализация: многостороннее измерение / Под общ.ред. В. А. Михайлова, В. С. Буянова. – М. : Книга и бизнес, 2004. – С.12-14.
21. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции / Дж.Стиглиц. – М. : Мысль, 2003. – С.23.
22. Мазурок П. П. Історія економічних учень у запитаннях і відповідях / П. П. Мазурок. – К. :Знання, 2006. – 477 с.
23. Леоненко П. М. Історія економічних учень: Підручник / П. М. Леоненко, П. І. Юхименко. – К. :Знання, 2008. – 639 с.
24. Міжнародна економіка: Підручник / А. П. Румянцев, Г. Н. Климко, В. В. Рокоча та ін.; За ред. А. П. Румянцева. – К. : Знання-Прес, 2003. – 447 с.
25. Портер М. Е. Международная конкуренция / М. Е. Портер. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.

26. Макконнелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С. Д. Брю. – ИНФРА-М, 2002. – С.3.
27. Самуэльсон П. Э. Экономика / П. Э. Самуэльсон, В. Д. Нордхаус. – М. : Вильямс, 2001. – 688 с.
28. Шумпетер Й. Теория экономического развития: пер. с нем. В.С. Автономова / Й. Шумпетер. - М. : Прогресс, 1982. - 456 с.
29. Історія економічних учень. / За ред. Л.Я.Корнійчука, Н.О.Титаренко. – К. : КНЕУ, 2001. – 564 с.
30. Самуэльсон П. Экономика: В 2 т. / П.Самуэльсон. – М. : Алгон, 1992.
31. Закон України “Про природні монополії” № 1682-III від 20.04.2000, зі змінами і доповненнями. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www:search.ligazakon.ua>
32. Экономика. / С.Фишер, Р. Дорнбуш, Р.Шмалензи. – М. : Дело, 1993. – 234 с.
33. Макро- і мікроекономічні складові розвитку: Монографія / В.С.Стельмах, А.О.Єпіфанов, І.В.Сало та ін. – Суми : Університетська книга, 2006. – 505 с.
34. Основи економічної теорії. Політекономічний аспект. / За ред. Г. Н. Климка, В. П. Несторенка. – К. :Вища школа, 1997. – 743 с.
35. Економічна теорія: Підручник / За ред. В. М. Тарасевича. – К. ЦНЛ, 2006. – 784 с.
36. Горошкова Л. А. Європейський досвід забезпечення функціонування металургійної галузі в умовах кризи / В. П. Волков, Л. А. Горошкова // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. – 2011. - №2. – С.82-90.
37. Горошкова Л. А. Американський досвід забезпечення ефективності функціонування підприємств металургійної галузі / Л. А. Горошкова, П. І. Коренюк // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2011. - №5. – Т.2. – С.212-216.
38. Мочерний С.В. Політична економія / С.В.Мочерний, Я.С. Мочерна. – К. : Знання, 2007. – 684 с.
39. Національна економіка: Підручник. / За ред. П. В. Круша. – К. : Каравела, 2011. – 448 с.
40. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции / Э. Чемберлин. – М. : Экономика, 1995. – 230 с.
41. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. / Дж. Робинсон. – М. : Экономика, 1996. 290 с.
42. Портер М.Э. Конкуренция. / Портер М.Э. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2001. – 560 с.
43. Вебер М. Избранные произведения / М.Вебер. – М. : Экономика, 1990. – 520 с.
44. Маршалл А. Принципы экономической науки: В 3 т. / А.Маршалл. – М. : Экономика, 1993. – 290 с.
45. Моделирование экономической динамики / Клебанов Т.С., Дубровина Н.А., Полякова О.Ю. и др. – Х. :Издательский Дом «ИНЖЭК», 2004. – 244 с.
46. Дудник І. М. Вступ до загальної теорії систем / І. М. Дудник. – К. : Кондор, 2009. – 205 с.

МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ЗВІТНОСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

В статті розкрито поняття соціальної відповідальності бізнесу та запропоновано його авторське бачення. Досліджено основні міжнародні стандарти звітності в галузі соціальної відповідальності бізнесу та обґрунтовано їх необхідність.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, сталий розвиток, міжнародні стандарти, стандартизований звіт, стандарти Саншайн, Глобальна ініціатива зі звітності (GRI), міжнародний стандарт AA1000, міжнародний стандарт SA8000.

В статье раскрыто понятие социальной ответственности бизнеса и предложен он авторское виденье. Исследовано основные международные стандарты отчетности в отрасли социальной ответственности бизнеса и обоснованно их необходимость.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, устойчивое развитие, международные стандарты, стандартизированный отчет, стандарты Саншайн, Глобальная инициатива по отчетности (GRI), международный стандарт AA1000, международный стандарт SA8000.

In the article the concept of social responsibility of business is exposed and he is offered authorial vision. The basic international standards of accounting are investigational in industries of social responsibility of business and reasonably their necessity.

Key words: corporate social responsibility, sustainable development, international standards, standardized reports, standards, Sunshine, Global Reporting Initiative (GRI), an international standard AA1000, the international standard SA8000.

Актуальність теми. Сучасна економічна ситуація в Україні характеризується загостренням ряду соціальних проблем: зростаючим рівнем безробіття, погіршенням умов і недотриманням соціальних стандартів оплати праці, поляризацією суспільства, недобросовісною конкуренцією тощо. Усі ці явища, на перший погляд, можна віднести до макроекономічних, однак їх джерела знаходяться у мікроекономічній площині підприємницького сектору. Суспільні очікування від підприємницьких структур досить високі та продовжують зростати. Тому соціальна відповідальність спрямована у майбутнє і виступає як усвідомлення обов'язку компаній дбати про наслідки своїх дій.

В даний час все більше число компаній по усьому світу поряд з річними звітами публікують нефінансові звіти, в яких міститься інформація про екологічні і соціальні аспекти їх діяльності. Тому виникає необхідність в дослідженні основних міжнародних стандартів звітності у сфері соціальної відповідальності, з метою запозичення позитивного досвіду для українських компаній [8, с. 88].

Ступінь дослідження. Участь бізнесу у вирішенні соціальних проблем як принцип корпоративного управління стала предметом досліджень, наукових дискусій українських і зарубіжних вчених, представників бізнес-еліти і громадських діячів. Вагомим внеском у розвиток наукових уявлень про соціальну відповідальність бізнесу стали праці П. Друкера, Д. Броннана, М. Кастельса, Кофі А. Аннана. В Україні ці питання досліджували Т. Маматова, В. Мандибуря, С. Перегудова, Г. Ракитська,

О. Скрипник, С. Мельник, Д. Баюра, Е. Черних, М. Саприкіна, В. Воробей, О. Маліновська, А. Алексеев тощо.

Метою статті є дослідження основних міжнародних стандартів соціальної відповідальності бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Відсутність єдиного підходу до тлумачення сутності соціальної відповідальності бізнесу та її складових є однією з найсуттєвіших проблем, яка перешкоджає ефективній імплементації принципів СББ у бізнес-практику підприємств. Як керівники підприємств, так й інші зацікавлені особи (контрагенти, менеджери підприємства, персонал, урядові та неурядові організації, державні діячі тощо), не маючи чіткого уявлення про соціальну відповідальність, по-різному інтерпретують як складові СББ, так і саму сутність такої діяльності. В таких умовах виникає необхідність в розкритті сутності поняття «соціальна відповідальність бізнесу» та окресленні його ролі у вирішенні соціальних проблем визначивши шляхи розвитку соціального підприємництва в Україні.

Особливу увагу необхідно приділити трактуванню сутності «соціальної відповідальності бізнесу» світовими та міжнародними організаціями.

Так, Зелена книга Європейського союзу визначає СББ як «інтеграцію соціальних та екологічних аспектів у щоденну комерційну діяльність підприємств та в їхню взаємодію з зацікавленими сторонами на добровільній основі». Міжнародний форум бізнесу задля соціальної відповідальності (BSR) під СББ розуміє «досягнення комерційного успіху засобами, які передбачають дотримання моральних цінностей та повагу до людей, спільнот і навколишнього середовища». Міжнародний форум лідерів бізнесу (IBLF) характеризує СББ як «сприяння відповідальній діловій практиці, яка дає вигоду бізнесу та суспільству й допомагає досягти соціального, економічного та екологічно усталеного розвитку через максимальне збільшення позитивного впливу бізнесу на суспільство з одночасною мінімізацією його негативного впливу». Всесвітня ділова рада за сталий розвиток (WBCSD) визначає СББ як «зобов'язання бізнесу сприяти усталеному економічному розвитку, працюючи з робітниками, їхніми сім'ями, місцевою громадою та суспільством у цілому для поліпшення якості їхнього життя». У Стандарті ISO-26000 «Керівництво з соціальної відповідальності», представлене розширене формулювання: «соціальна відповідальність» (social responsibility) – це відповідальність фірми за вплив її рішень і діяльності на суспільство і довкілля через прозору і етичну поведінку, яка сприяє сталому розвитку, здоров'ю і добробуту суспільства; враховує очікування зацікавлених сторін; відповідає існуючому законодавству і узгоджується з міжнародними нормами поведінки; інтегрована у діяльність всієї фірми і реалізується нею на практиці взаємовідносин» [14].

Отже, варто відмітити, що за різного ступеня деталізації у більшості наведених визначень наголос робиться на тісному взаємозв'язку між економічними, екологічними й соціальними аспектами діяльності фірм і суспільства. Водночас відмінності у підходах до визначення СББ певним чином відображають як еволюцію суспільної ролі бізнесу, так і наукових поглядів на цю роль.

В Україні також по-різному тлумачать поняття «соціальна відповідальність бізнесу».

Частина дослідників дотримується вузького тлумачення, згідно з яким соціальна відповідальність бізнесу пов'язується лише з його спрямованістю на вирішення соціальних проблем колективу фірми, громади (рівень соціального захисту працівників, меценатство, доброчинність). Зокрема, подібну точку зору висловлює С. Мельник, який пов'язує соціальну відповідальність бізнесу із тим, «яку частку свого прибутку він має витратити на соціально визначені цілі» [13, с. 72].

Інші вчені є прихильниками більш широкого змісту цього поняття.

Найбільш чітко такий підхід міститься у визначенні президента Української асоціації якості П. Калита, який зробив вагомий внесок у поширення ідей соціально відповідального бізнесу в Україні. На його думку, соціально відповідальна компанія має відповідати ряду умов, зокрема [10]:

- задовольняти всі зацікавлені сторони;
- демонструвати постійне і довготривале бережливе ставлення до споживачів;
- піклуватися про власний персонал;
- сприяти сталому розвитку суспільства, забезпечуючи охорону довкілля, здійснюючи добротинну діяльність.

О. Грішнова та Т. Никитюк під соціальною відповідальністю бізнесу розуміють відповідальність компанії перед усіма людьми та організаціями, з якими вона взаємодіє в процесі функціонування та перед суспільством загалом [6].

Треба звернути увагу на той факт, що характеризуючи соціальну відповідальність, більшість дослідників акцентує увагу на добровільному характері прийняття на себе такої відповідальності, що кореспондується із бажанням організації зробити свій внесок у розвиток суспільства. Так, М. Бутко та М. Мурашко підкреслює, що соціальна відповідальність бізнесу – це добровільна реалізація суб'єктами господарювання світових стандартів у сфері соціальної відповідальності, розроблених з урахуванням економічних інтересів корпоративних структур та планетарних цінностей і пріоритетів людства [4, с. 4].

У дослідженні Г. Алоні [2] детально розглянуто принципи соціальної відповідальності бізнесу, що є похідними від її концепцій, і проаналізовано різні форми прояву соціоморальної відповідальності підприємця – концепція «служіння суспільству», сприяння членам певної соціальної спільноти, соціалізація молоді та людей з обмеженими фізичними можливостями тощо. Тобто соціальна відповідальність, на думку автора, повинна першочергово стати якісною характеристикою особистості, а тоді вже способом ведення бізнесу.

Д. Баюра [3, с. 22] розкриває способи використання корпоративної соціальної відповідальності як інструменту мінімізації ризиків та удосконалення взаємодії трьох головних контрагентів: бізнесу, суспільства та держави. Автор зосереджує увагу на важливій складовій соціальної відповідальності бізнесу – відповідальності перед споживачами і наголошує, що вона полягає не лише у наданні товарів і послуг та збільшенні прибутку, а й у позитивному та конструктивному підході до прав споживачів, тим самим підвищуючи рівень соціально-трудова відносин.

Широкий зміст закладено у визначення, запропоноване Форумом соціальної відповідальності бізнесу України, відповідно до якого соціальна відповідальність бізнесу, розглядається як відповідальне ставлення будь-якої особи до свого продукту або послуги, до споживачів, виробників, партнерів; активна соціальна позиція компанії, що полягає у гармонійному співіснуванні, найгостріших соціальних проблем [14].

Конференцією роботодавців України визначено такі необхідні умови для впровадження та розвитку соціальної відповідальності на підприємствах України:

- досягнення сталого розвитку самостійних і відповідальних компаній і організацій на забезпечення їх довгострокових інтересів, досягнення соціального миру, безпеки, добробуту громадян, збереженню оточуючого середовища, дотримання прав людини;

- невтручання держави і її органів у оперативну діяльність компанії: надлишкова регламентація такої діяльності позбавляє КСВ діяльності добровільності, соціально спрямованої діяльності чи організації;

- діалог держави, громадянських організацій і представників бізнесу з розробки і регулювання КСВ (за ключової ролі організації роботодавця) [7].

Узагальнюючи підходи до розуміння СВБ, вироблені вітчизняними науковцями та практиками, можна стверджувати, що вона тлумачиться, з одного боку, як реалізація бізнес-цілей з урахуванням інтересів певного кола причетних суб'єктів (зацікавлених сторін, що здатні впливати на діяльність організації або відчувають на собі вплив цієї діяльності), а з другого боку, як соціальна діяльність підприємства, що доповнює його комерційну (основну) діяльність і провадиться відповідно до певних ціннісних орієнтацій, зобов'язань і норм. Причому академічною та експертною спільнотою акцентується увага на добровільності такої діяльності. Найчастіше дотримання передбачених законодавством вимог ставиться поза методологічними рамками соціальної відповідальності. Хоча в бізнес-середовищі відповідність ділової практики законодавчим нормам сприймається як частина концепції відповідального підприємництва. Держава в особі розробників чи не єдиного законопроекту, де вживається термін «соціальна відповідальність бізнесу» також трактує його зміст з позиції податкових зобов'язань громадян [1, с. 525].

Отже, доходимо до такого визначення цього поняття. Соціальна відповідальність – це добровільна готовність відгукнутися на потреби суспільства, жертвуючи при цьому частиною своїх інтересів, пов'язаних з отриманням прибутку з метою забезпечення позитивного впливу на суспільство.

З приводу співвідношення обов'язкових та добровільних соціальних зобов'язань у концепції СВБ як в Україні, так і у світі досі тривають дискусії. Для цілей нашого дослідження вихідною обрано позицію, відповідно до якої узгодження господарської діяльності із законодавчими вимогами є проявом, скоріше, юридичної дисциплінованості бізнесу, ніж його соціальної відповідальності. Сфера СВБ має включати ті соціальні заходи, що перевищують законодавче встановлені, загальнообов'язкові норми. Виконання цих норм не варто і протиставляти СВБ, оскільки вони є її передумовою. Саме через це деякі дослідники дотримання законодавчих норм розуміють як базовий рівень СВБ [1, с. 54].

Численні суперечки щодо ролі бізнесу в суспільстві породили багато аргументів «за» і «проти» соціальної відповідальності, серед основних можна виділити такі [1]:

Основні переваги та недоліки застосування «соціальної відповідальності бізнесу»

Переваги соціальної відповідальності бізнесу	Недоліки соціальної відповідальності бізнесу
1. Сприятливі довгострокові перспективи для фірм: соціальні дії фірм поліпшують умови існування місцевих громад. Чим кращими будуть ці умови, тим сприятливішим буде середовище для бізнесу. Навіть якщо короткострокові підвищення прибутковості фірми у майбутньому завдяки позитивному іміджу в очах споживачів, постачальників і місцевих громад.	1. Порушується принцип максимізації прибутку: виділяючи частину своїх ресурсів на соціальні потреби, фірма порушує принцип максимізації прибутку. Фірма поводить найбільш соціально відповідально, зосереджуючись виключно на економічних цілях і залишаючи соціальні проблеми державним, благодійним та просвітницьким організаціям.
2. Зміна потреб і очікувань широкої громадськості, участь компаній у вирішенні соціальних проблем стає і очікуваною, і необхідною.	2. Витрати, пов'язані із соціальною діяльністю: ресурси, що виділяються на соціальні потреби, являються для фірми статтею витрат, відтак у кінцевому рахунку у формі підвищення цін вони переносяться на споживачів.
3. Наявність ресурсів для допомоги у вирішенні соціальних проблем: оскільки фірми мають у своєму розпорядженні багато людських і фінансових ресурсів, вони мають можливість виділяти частину цих ресурсів на соціальні потреби.	3. Низький рівень звітності перед суспільством: ринкова система дозволяє контролювати економічні показники фірм, але не ступінь їх соціальної відповідальності.
4. Моральне зобов'язання: будь-яка фірма є членом суспільства і, як будь-який член суспільства, повинна виконувати певні моральні обов'язки і сприяти укріпленню моральних основ суспільства.	4. Відсутність у переважній більшості фірм навичок вирішення соціальних проблем.

Незважаючи на нагромаджений арсенал аргументів «за» і «проти» соціальної відповідальності бізнесу, її суспільна вигода практично не заперечується, на відміну від фінансової доцільності. Питання фінансової доцільності соціально відповідальної діяльності бізнесу залишається найсуперечливішим. З одного боку, порівняння найбільш популярних індексів (MSCI World Index, Dow Jones Sustainability Index, FTSE4Good Index) показує, що особливих фінансових дивідендів соціально відповідальна діяльність не приносить. Але лише 4% топ-менеджерів, опитаних Economist Intelligence Unit, назвали соціально відповідальну діяльність даремною витратою часу та коштів. З іншого боку, приблизно та ж сама кількість керівників фірм підтвердила, що очікує фінансових дивідендів від такої діяльності. Характерно, що лише один із дев'яти доларів, які нині інвестуються в корпоративний менеджмент, йде за статтею «соціальна відповідальність». Водночас спеціалізація за темою соціальної відповідальності стає найбільш рейтинговою в провідних бізнес-школах світу, а попит на консультантів з цього профілю дедалі збільшується [11].

Велике значення для розвитку СББ має її суспільна підтримка, що реалізується за допомогою інституційних, організаційних та освітньо-інформаційних механізмів. Перші становлять сукупність формальних та неформальних норм, які стимулюють соціально відповідальну поведінку. Організаційні й освітньо-інформаційні механізми передбачають наявність та певний ступінь розвитку відповідної інфраструктури для здійснення СББ.

Інституційні механізми проявляються в таких способах заохочення соціальної відповідальності, як адекватний правовий режим; функціонування відповідної еталонної системи; норми етики, моралі й громадська думка в цілому. Правовий режим здійснення СББ охоплює питання законодавче передбачених пільг і преференцій для соціально відповідальних компаній, регулювання їх відносин з державними установами, партнерами в реалізації соціальних програм, а також адміністративних відносин між контролюючими та регулюючими органами, з одного боку, і соціально відповідальними суб'єктами господарювання - з другого.

Визначальну роль серед сукупності правових механізмів відіграють ті, що регулюють особливості фінансових відносин відповідальних компаній з бюджетами (податкове регулювання), зацікавленими сторонами та партнерами (регулювання їх участі в добровільному соціальному страхуванні, благодійних заходах, державному замовленні; регулювання фінансових умов контрактації з партнерами й виконавцями соціальних програм тощо).

Правовий режим соціальної відповідальності повинен забезпечувати представникам бізнесу: можливість приймати самостійні рішення щодо об'єктів і програм СББ; бажання приймати та реалізовувати рішення, що сприяють розвитку суспільства; розуміння і сприйняття наслідків самостійно прийнятих рішень; здатність бачити цілі й сенс розвитку бізнесу в контексті розвитку суспільства [12, с. 125].

Процес поширення принципів соціальної відповідальності відбувається одночасно на національному та міжнародному рівнях. Розглянемо основні етапи закріплення концепції соціальної відповідальності у міжнародному масштабі.

У 1996 році була утворена Європейська бізнес-мережа «КСВ – Європа» (European Business Network – CSR Europe), головними завданнями якої є популяризація ідей та розповсюдження досвіду впровадження принципів соціальної відповідальності. Організація складається з центральної ради та національних і регіональних рад, з якими співпрацює понад тисячі компаній.

У 1997 році при підтримці Програми ООН по навколишньому середовищу була створена Глобальна ініціатива зі звітності (Global Reporting Initiative), сферою діяльності якої є розробка стандартів звітності підприємств та покращення якості звітування у галузі стійкого розвитку.

У 2000 році був утворений „Глобальний договір” (Global Compact) учасниками якого стали найбільш великі компанії світу. Керівними органами цієї установи були сформульовані 10 ключових принципів (що регулюють трудові відносини, екологічні аспекти діяльності компанії та дотримання прав людини), яких зобов'язуються дотримуватися члени організації [16, с. 272]. Поступово відбувається впровадження стандартів соціальної відповідальності та підготовки соціальних звітів.

У світі існують такі три основні форми підготовки й оформлення соціальної звітності:

- звіт у довільній формі;
- комплексний звіт за методом потрійного підсумку (Triple Bottom-Line), методом Лондонської групи порівняльного аналізу (London Benchmarking Group), методом групи корпоративного громадянства (Corporate Social Citizenship) чи за якимось іншим подібним методом;

- стандартизований звіт (AA1000, SA8000, GRI, стандарти Саншайн тощо).

Найпоширеніша форма звітності – довільна, вона ж – найпопулярніша у нас та в Росії (буклети про благодійні програми компанії, підтримку нею охорони здоров'я, культури та спорту). Ця форма дуже зручна для компаній, однак не забезпечує достовірності інформації і не може бути порівняна з іншими подібними документами та визнана міжнародними організаціями. Звіт у довільній формі звичайно призначений для зовнішніх аудиторій і не вимагає проведення соціального аудиту.

Прикладом комплексного підходу є звіт за методом потрійного підсумку (Triple Bottom-Line). Першою корпорацією, що поєднала в 1998 році економічні, екологічні й соціальні показники у річній звітності для акціонерів і широкої громадськості, стала компанія Royal Dutch Shell. Цей метод протягом декількох років був запозичений іншими лідерами нафтопереробної галузі (BP Amoco, Conoco), а також провідними компаніями інших галузей (British Telecommunications, Unilever, Novo Nordisk, BC Hydro, Dow Chemical).

Сутність методу потрійного підсумку полягає у висвітленні діяльності компанії з трьох точок зору: економічних результатів діяльності – фінансово-економічні і виробничі показники (прибуток, обсяг виробленої продукції тощо); екологічних результатів діяльності – вплив основної діяльності на довкілля і здоров'я людей (наприклад, дані про шкідливі викиди в атмосферу і застосування природоохоронних технологій); соціальних результатів діяльності – широкий спектр інформації, яка стосується діяльності компанії щодо своїх працівників, клієнтів, місцевих громад, інших цільових аудиторій та суспільства в цілому [5, с. 54 - 58]. Останніми роками дедалі поширенішими стають стандартизовані форми звітності, які мають наступні переваги:

- порівнянність з іншими звітами, підготовленими за подібною технологією;
- визнання в міжнародній діловій співдружності;
- можливе врахування в процесі визначення соціального рейтингу.

Компанія, що готує звіт, використовує стандарти сторонніх організацій. На сьогодні найбільш розповсюдженими міжнародними стандартами звітності є:

- стандарти Саншайн;
- GRI;
- AA1000;
- SA8000.

Стандарти Саншайн щодо надання корпоративних звітів для зацікавлених сторін прийняті 1996 року в США згадуваним уже Альянсом стейкхолдерів (асоціацією, що об'єднує природоохоронні, релігійні організації, а також організації із захисту прав споживачів). Ці стандарти містять принципи, за якими корпорації мають надавати відомості для їх регулярної публікації в щорічному "Корпоративному звіті для зацікавлених сторін". Це – дані, що стосуються клієнтів (про товари та послуги);

працівників (гарантії зайнятості, безпеки та оздоровлення, рівні можливості при прийнятті на роботу); інформація для місцевих громад (структура власності, фінансові показники, вплив на довкілля, обсяг податкових виплат, кількість створених робочих місць); а також інформація для широких кіл (виконання державних замовлень, штрафи компанії тощо).

Залежно від конкретних потреб, компанія обирає той чи інший соціальний стандарт звітності. Наприклад, стандарт GRI (Global Reporting Initiative) сприяє підвищенню конкурентоспроможності компанії у сфері залучення інвестицій та участі в тендерах міжнародних організацій. Сьогодні стандарт GRI використовують як підхід до звітності сотні великих компаній в усьому світі, одна з основних відмінностей і переваг його полягає у тому, що цей стандарт дає можливість впроваджувати його поетапно. Тобто, спочатку компанія може використовувати лише загальні принципи цього документа. Також GRI передбачає можливість підготовки звіту тільки з однієї чи кількох сфер своєї діяльності з поступовим поширенням його на інші сфери. Розроблений Інститутом соціальної й етичної звітності (Institute of Social and Ethical Accountability), цей стандарт передбачає впровадження соціальних аспектів в організацію бізнесу. Найважливіша ідея стандарту – підвищення підзвітності бізнесових структур суспільству за рахунок максимального залучення груп зацікавлених сторін, обліку їхньої думки при аналізі діяльності компанії [5, с. 57].

Стандарт перевірки звітності AA1000, розроблений Інститутом соціальної та етичної звітності, спрямований на сприяння організаційної звітності задля сталого розвитку шляхом забезпечення якості нефінансового обліку, аудиту та звітності. Цей стандарт передбачає інтеграцію соціальних аспектів в організацію бізнесу. Важливою ідеєю стандарту є підвищення соціальної звітності бізнесу за рахунок залучення зацікавлених сторін, урахування їх думки під час аналізу діяльності компанії. Стандарт AA1000 має універсальний характер і більше підходить для компаній, діяльність яких негативно впливає на суспільство (наприклад, тютюнові компанії). Згідно з вимогами стандарту AA1000 основними етапами процесу складання соціальної звітності є:

- планування (ідентифікація зацікавлених сторін, визначення цінностей і завдань компанії та ін.);
- звітність (виявлення найбільш актуальних питань, визначення індикаторів оцінки, збір і аналіз інформації);
- підготовка звіту;
- проведення аудиту зовнішньою організацією [15].

Стандарт SA8000 більше орієнтований на дотримання трудового законодавства й екологічних норм і підходить для компаній, які хочуть одержувати замовлення від держави та бути популярними в суспільстві. SA8000 – добровільний стандарт. Його головною метою є забезпечення етичного «виникнення» товарів та послуг. Цей стандарт є універсальним, він може застосовуватись у будь-якій організації, у всіх галузях промисловості та в усіх країнах, незалежно від культурних та географічних кордонів. Першою в світі організацією, що отримала сертифікат відповідності стандарту SA8000, стала американська фірма «Ейвон Косметікс». Стандарт базується на принципах 11 конвенцій Міжнародної організації праці, Всесвітньої декларації прав людини, Конвенції ООН з прав дитини та містить наступні вимоги:

- мінімальний вік щодо залучення до праці;
- основні стандарти для здоров'я та безпеки персоналу;
- нормування робочого часу;
- стабільний дохід.

Основним спеціалізованим стандартом у сфері соціальної відповідальності бізнесу є ISO 26000 : 2010 «Керівництво з соціальної відповідальності» що встановлює основні принципи й рекомендації у цій сфері. Підґрунтям для виникнення

даного стандарту стало визнання ролі соціальної відповідальності на всесвітніх самітах з навколишнього середовища у Ріо-де-Жанейро (1992 р.) та зі сталого розвитку в Південній Африці (2002 р.). Над розробленням документа впродовж трьох років працювали 397 експертів із 76 країн (Україна – з листопада 2007 р.), при цьому були залучені представники шістьох зацікавлених сторін – споживачі, органи державної влади, бізнес, профспілки, неурядові організації, дослідницькі інституції. ISO 26000 містить добровільні рекомендації, а не вимоги, і тому не використовується в якості стандарту сертифікації, як управлінські стандарти ISO 9001:2008 та ISO 14001:2004.

У Стандарті ISO 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності» основними принципи соціальної відповідальності були виділені: підзвітність, прозорість, етична поведінка, взаємодія з зацікавленими сторонами, додержання норм (правових та міжнародних) і прав людини [9, с. 31 - 32].

Висновки. Українські компанії вже розпочали використання соціального звітування у своїй діяльності і одне із завдань поширити досвід щодо його складання та впровадження в усіх сферах суспільного життя. На сучасному етап економічного розвитку даний вид звітності складають лише окремі суб'єкти господарювання, а відповідальність за їх достовірність не невизначено, відсутня чітка взаємозв'язка з показниками фінансової та статистичної звітності. Необхідним є розробка форм звітності про соціальну та екологічну відповідальність, які дозволять проводити ґрунтовний контроль та аналіз діяльності підприємства в сфері охорони навколишнього середовища та соціального забезпечення. Це дозволить встановити напрями відповідальності за достовірністю показників звітності про соціальну та екологічну відповідальність, приймати ефективні рішення в даній сфері всіма учасниками господарських відносин, а також визначити місце окремого суб'єкта господарювання в соціальному та екологічному розвитку держави.

Література

1. Азаров М. Я. Державний бюджет і бюджетна стратегія в умовах економічних реформ: у 4 т. / М. Я. Азаров. ДННУ «Акад. фін. управління». – К. : 2011. – 608 с.
2. Алоні Г. Етика бізнесу: соціально – філософський аспект: автореф. дис. канд. філос. наук: 09.00.03 / Ін-т вищ. освіти АПН Укр. – К. : 2008. – 19 с.
3. Баюра Д. Корпоративна соціальна відповідальність у системі корпоративного управління /Д. Баюра // Україна: аспекти праці. Науково – економічний та суспільно – політичний журнал. – 2009. – № 1. – С. 22.
4. Брутто М. Генезис соціальної відповідальності бізнесу та її становлення в Україні / М. Брутто, М. Мурашко // Економіка України. – 2009. – № 7. – С. 4-85.
5. Гоголя О.П. Соціальна відповідальність бізнесу / О.П. Гоголя, І.П. Кудінова. – К. : В-во Національного університету біоресурсів та природокористування України. – 2008. – 79 с.
6. Грішнова О. А. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні: сучасний стан і перспективи розвитку // О. А. Грішнова, Т. О. Никитюк // Соціально – економічні аспекти промислової політики. Актуальні проблеми управління людськими ресурсами і маркетингу в контексті стратегії розвитку України: сб. науч. тр. / НАН України, Ін – т економіки пром – сти. – 2007. – Т. 1. – С. 23 – 33.
7. Декларація соціальної місії бізнесу. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://conference.expert.ua/upload/declaration.doc>
8. Зайцева О. І. Корпоративна соціальна відповідальність: стратегічні напрями розвитку самоорганізованих кампаній / О. І. Зайцева // Економічні інновації. 2011. – № 45. – С. 88–93.
9. Зеркалов Д. В. Охорона праці в галузі: Загальні вимоги [Навч. підручник] Д. В. Зеркалов. – К. : «Основа». – 2011. – 551 с.

10. Калита П. Соціально спрямований бізнес, або бізнес, спрямований на людей: доп. на Форумі соціально відповідального бізнесу України / П. Калита. – К. : жовтень, 2006 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.twirpx.com/file/635226/ - Россия
11. Кіреєва О. Б. Соціальне підприємництво як інструмент соціальної політики / О. Б. Кіреєва // Актуальні проблеми державного управління та місцевого самоврядування. – Д. : ДРІДУ НАДУ. – 2010. – Вип.3 (6). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.dbuara.dp.ua/zbirnik/.../11kobdsp.
12. Кузнецова А. Я. Корпоративна соціальна відповідальність : [підручник] / А. Я. Кузнецова. – К. : УБС НБУ. – 2009. – 258 с.
13. Мельник С. В. Соціальна відповідальність бізнесу як складова соціальної політики України / С. В. Мельник // Економіка і держава. – 2007. – №5. – С. 71 – 73.
14. Оренчин О. В. Соціальна відповідальність бізнесу як інституційний чинник соціально – економічного розвитку та специфіка її становлення в Україні / О. В. Оренчин – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/portal/soc...4/33.pdf
15. Открытая социальная ответственность: документы серии AA1000 // ИСО 9000 + ИСО 14000 / Ежеквартальное приложение к журналу «Стандарты и качество». – 2004. – №2. – С. 25 – 27
16. Міжнародні тенденції соціалізації діяльності підприємств / Ю. М. Петрушенко, Т. І. Іванова, О. В. Дудкін. // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 3. – С. 272.

ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ МЕТОДІВ ЗАХИСТУ НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті викладені теоретичні засади і методичні пропозиції щодо застосування економічних методів захисту навколишнього природного середовища в сучасних умовах розвитку національної економіки, досліджено наявний економічний механізм природокористування за критерієм екологічної доцільності й поліпшення якості довкілля.

Ключові слова: охорона навколишнього природного середовища; економічний збиток від забруднення навколишнього середовища; економічне обрахування природоохоронних заходів; економічна ефективність природоохоронних заходів; рівень якості навколишнього середовища; механізм економічного стимулювання; лімітування природокористування; цільові екологічні фонди; фонди екологічного страхування.

В статье изложены теоретические основы и методические предложения относительно применения экономических методов защиты окружающей среды в современных условиях развития национальной экономики, исследован экономический механизм природопользования за критерием экологической целесообразности и улучшения качества окружающей среды.

Ключевые слова: охрана окружающей среды; экономический убыток от загрязнения окружающей среды; экономические расчёты природоохранных мероприятий; экономическая эффективность природоохранных мероприятий; уровень качества окружающей среды; механизм экономического стимулирования; лимитация природопользования; целевые экологические фонды; фонды экологического страхования.

The theoretical bases and methodical suggestions in relation to supply of economic methods of protection of the natural environment in the modern conditions of development of national economy are the analyzed in the article. The present economic mechanism of environmental management is explored for the criterion of ecological expedience and improvement of quality of environment.

Key words: environmental protection; economic loss from contamination of environment; economic counting of nature protection measures; economic efficiency of nature protection measures; level of quality of environment; mechanism of economic stimulation; limitation of environmental management; having a special purpose ecological funds; funds of ecological insurance.

Актуальність теми. На сучасному етапі становлення та розвитку нового типу економічних відносин важливим є питання про таку модель розвитку промисловості, яка б забезпечувала економічне зростання і враховувала необхідність охорони довкілля. Слід зауважити, що забезпечення сталого соціально-економічного розвитку та управління ним передбачає реалізацію принципу розумної достатності в соціоприродній моделі організації суспільства і включає регулювання в системі відносин власності, виробництва і споживання. Охорона навколишнього природного середовища стає головним фактором, від якого залежатиме стратегія його майбутнього, тобто здоров'я людини і добробут, зміцнення нації як держави, її могутність [1, с. 575].

Зауважимо, що оцінка економічного зростання повинна ґрунтуватись на аналізі структури економічного виробництва, виходячи з можливостей задоволення нових суспільних потреб. Тому формування екологічного сектора з виробництва екологічно-чистої продукції, засобів очистки відходів виробництва і захисту навколишнього середовища повинно бути одним з найважливіших напрямів структурної перебудови економіки регіону. Економічна оцінка відображає вартість заходів на підтримання оптимального стану природної, господарської і соціальної систем та суму збитків від антропогенного впливу. Об'єктом економічних оцінок при отриманні екологічного впливу на життя суспільства можуть бути всі види наслідків діяльності людини – господарські, екологічні, соціальні тощо [2, с. 192-193].

Ступінь дослідження проблеми. У низці досліджень розкрито ряд питань присвячені даній проблематиці, зокрема, цієї проблеми торкалися: В.М. Бутенко, К.С. Марченко, О.Т. Левандівський, Н.Е. Ковшун, К.І.Рижова, Тібекін Я.О. та ін. У свою чергу Савченко В.Ф. досліджує методичні основи визначення економічної ефективності природоохоронної діяльності, тоді як Драган І.В. розкриває проблему формування еколого-економічного механізму державного регулювання сфери природокористування в Україні, де сформовано економічний інструментарій раціонального природокористування та обґрунтовано систему регулювання екологічної безпеки як складової державного регулювання природокористування. Проблемі формування економічного механізму екологічно-збалансованого природокористування у контексті Екологічної Конституції Землі, присвячує своє дослідження Кривень О.В. А науковці Шаповал В. М. та Бережна М. В. розглядають проблему удосконалення економічного механізму стимулювання екологічної відповідальності підприємств України. Слід підкреслити, що дана проблема є предметом вивчення низки науковці, однак при цьому існують суттєві розбіжності щодо трактувань деяких аспектів теоретичних основ застосування економічних методів захисту навколишнього природного середовища.

Мета дослідження полягає в розробці теоретико-методологічних засад і науково-практичних підходів щодо проблеми застосування економічних методів захисту навколишнього природного середовища в сучасних умовах розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Як запевняє Драган І.В. прийняття Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» зумовило функціонування багатьох економічних інструментів регулювання процесу природокористування. Законом встановлено, що використання природних ресурсів здійснюється в порядку загального та спеціального використання. Законодавством України громадянам гарантується право загального використання природних ресурсів для задоволення життєво необхідних потреб безоплатно, без закріплення цих ресурсів за окремими особами й надання відповідних дозволів, за винятком обмежень, передбачених законодавством України [3].

На думку Кривень О.В., якщо оцінювати наявний економічний метод природокористування за критерієм екологічної доцільності й поліпшення якості довкілля, то доведеться констатувати його неефективність щодо вирішення проблеми збереження природного довкілля і раціонального використання рідкісних компонентів природного капіталу. А відтак, цей метод неспроможний забезпечити екологічно сприятливі умови господарювання чи бути засобом переходу на вектор екологічно-збалансованого розвитку національної економіки. Держава продовжує субсидювати більшість природокористувачів, що негативно впливає на всю економіку, і зокрема – деформує процеси її структурної перебудови. За відсутності даних про повну ціну компонентів природного капіталу учасники інвестиційної діяльності будуть схильні вибирати більш обтяжливі щодо природного довкілля варіанти виробництва [4, с. 207].

У своєму науковому дослідженні Савченко В.Ф. подає методику розрахунку економічного збитку від забруднення природного середовища та загальної економічної ефективності природоохоронних заходів [2, с. 198]. Так, загальний економічний збиток від забруднення навколишнього середовища визначається як сума складових:

$$Z = \sum_{i=1}^n (M_z + L_z + P_z) \quad (1)$$

де Z – загальний збиток від забруднення навколишнього середовища; M_z – матеріальний збиток; L_z – збиток життю і здоров'ю людей; P_z – збиток природним ресурсам, екологічним системам, галузям, які використовують природні ресурси як основний чинник виробництва.

Під економічними збитками слід розуміти різницю між сукупним суспільним продуктом, який міг бути отриманий на основі раціонального використання довкілля або при нераціональному його використанні. В такому випадку недоотриманий суспільний продукт економіка змушена компенсувати [2, с. 198].

Ступінь негативного впливу виробничої діяльності на природу (O) визначається за формулою:

$$O = \frac{Z}{СП} \quad (2)$$

де Z – збитки від нераціонального природокористування у вартісному вигляді; $СП$ – створений суспільний продукт.

При цьому, чим менше екологічно небезпечної продукції виробляється суспільством, тим менше збитків. В ідеальному випадку O наближається до нуля. Це стане можливим, коли будуть створені принципово нові екологобезпечні технології.

Економічні збитки можуть змінюватись під впливом таких чинників: рівня розвитку продуктивних сил, токсичності забруднювачів, ступеня використання середовища; властивостей самого середовища; періоду, протягом якого здійснюється вплив на навколишнє природне середовище [2, с. 198].

Савченко В.Ф. стверджує, що економічне обрахування природоохоронних заходів доцільно здійснювати шляхом порівняння економічних результатів із необхідними для їх реалізації витратами за допомогою показників загального й чистого ефекту від цих заходів.

Економічним результатом природоохоронних заходів є сума таких складових: приріст грошової оцінки реалізованої продукції, отриманої завдяки утилізації матеріальних ресурсів; відвернені економічні збитки від забруднення навколишнього середовища; приріст грошової оцінки природних ресурсів, їх збереження чи поліпшення завдяки реалізації заходів.

Загальна економічна ефективність природоохоронних заходів визначається формулою:

$$E_z = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m E_{ij} / C + E_n \times K, \dots\dots\dots(3)$$

де E_z – загальна економічна ефективність; E_{ij} – повний економічний ефект i -го виду на j -му об'єкті, який встановлено на основі розрахунку величини питомого збитку до та після проведення природоохоронних заходів; C – сукупні експлуатаційні витрати; E_n – норматив річної ефективності капіталовкладень; K – капітальні вкладення в будівництво природоохоронних споруд.

Економічний результат природоохоронних заходів виражається у величині відвернених річних економічних збитків від забруднення і додаткового прибутку від поліпшення результатів діяльності:

$$P_3 = B_3 + \Delta ДП, \quad (4)$$

де P_3 – економічний результат природоохоронних заходів; B_3 – відвернені річні економічні збитки від забруднення середовища; $\Delta ДП$ – додатковий прибуток від поліпшення результатів діяльності.

Величина відвернених економічних збитків від забруднення середовища B_3 дорівнює різниці між розрахунковими величинами збитків до здійснення природоохоронних заходів і залишковими збитками після проведення цих заходів:

$$B_3 = П_3 - З_3, \quad (5)$$

де $П_3$ – збитки до здійснення природоохоронних заходів; $З_3$ – залишкові збитки після проведення заходів.

У випадку, якщо будівництво, строки експлуатації, величини витрат і результат у період експлуатації суттєво не змінюються в часі, порівняння варіантів природоохоронних заходів проводиться за величиною їхнього річного чистого економічного ефекту (E). Вибір оптимального варіанту здійснюється за формулою:

$$E = (Д - З) \rightarrow \max, \quad (6)$$

де $Д$ – доходи; $З$ – затрати.

Приведені до річної розмірності затрати ($З$) визначаються за формулою:

$$З = C + E_H \times K, \quad (7)$$

де C – сукупні експлуатаційні витрати; K – капітальні вкладення в будівництво природоохоронних споруд; E_H – норматив річної ефективності капіталовкладень (береться у розмірі 0,12).

Якщо порівнюються заходи, які забезпечують вихід на заданий рівень якості навколишнього середовища, наведені затрати ($З$) можна визначити за формулою:

$$З = K + T_H \times C, \quad (8)$$

де T_H – нормативний строк окупності капітальних вкладень (величина, звортна E_H).

Однак, на думку Савченко В.Ф., основні недоліки зазначених методик – слабка концептуальна основа виміру ефективності природоохоронних заходів і надмірна складність і застарілість розробок [2, с. 198-199].

Слід підкреслити, що в сучасних умовах розвитку національної економіки дієвими є: методи адміністративного впливу та економічного стимулювання, які між собою тісно взаємопов'язані.

Методи адміністративного впливу, базуються на встановленні норм, стандартів, правил природокористування та відповідних планових показників підприємств з охорони навколишнього природного середовища і відповідному контролю заходом їх виконання. За допущені порушення і невиконання встановлених завдань і нормативів винні у цьому повинні нести відповідальність у вигляді адміністративних стягнень, сплати штрафів, зняття з посади та аж до тюремного ув'язнення [1, с. 575].

Ефективними можуть бути методи економічного стимулювання, коли за допомогою різноманітних важелів (цін, платежів, податкових пільг та покарань) підприємства зацікавлені у реалізації заходів природокористування та дотримання природоохоронного законодавства.

Як вважає Шаповал В.М. – одним із важливих економічних методів є правильне застосування матеріального стимулювання – забезпечення зацікавленості, вигідності для підприємства та його працівників в природоохоронній діяльності. При цьому передбачається застосування не лише заохочувальних заходів, але й покарань [5, с. 237].

Слід зауважити, що інструменти економічного механізму екологічного регулювання спрямовані на використання можливостей, що виявляються саме завдяки використанню ринкового механізму, для ефективного захисту оточуючого середовища. При цьому важливою перевагою економічних важелів регулювання є

можливість вільного маневрування господарюючих суб'єктів у визначенні тактики досягнення природоохоронних цілей, яка в кінцевому рахунку забезпечує зниження природоохоронних витрат. Все це свідчить про те, що саме економічні важелі найбільшою мірою відповідають завданню узгодження виробничих та екологічних цілей [5, с. 237].

У рамках економічного механізму регулювання відносин у сфері природокористування слід виокремити такі основні завдання: забезпечити ефективне використання природних благ для задоволення виробничих та невиробничих потреб суспільства, з реалізацією гарантій ресурсно-екологічної безпеки і довготривалого відтворення цих благ; використати для цього всі можливі джерела формування дохідної частини бюджетів різних рівнів (державного, регіональних і муніципальних) з переважанням активізації регіональної політики раціоналізації природокористування та досягнення ресурсно-екологічної безпеки соціально-економічного розвитку [3].

У свою чергу Кривень О.В. стверджує, що оскільки законодавчо закріплена структура економічного механізму складається з трьох функціональних елементів (планування заходів, їх фінансування та стимулювання), то його удосконалення потребує внесення змін до них. Такими необхідними змінами є:

- встановити диференційовані нормативи плати за використання компонентів природного капіталу на підставі врахування їхньої екосистемної цінності та допустимого рівня господарського навантаження на наземні екосистеми;
- окремо встановити підвищену диференційовану плату за перевищення гранично допустимого рівня споживання кожного компонента природного капіталу для окремих природомістких виробництв;
- встановити ліміти на використання компонентів природного капіталу із врахуванням екологічної пропозиції кожної наземної екосистеми;
- встановити ліміти викидів і скидів забруднювальних речовин та розміщення відходів на основі екологічного запасу асиміляційного потенціалу ландшафтів;
- спрямовувати частину чистих надходжень від використаного невідновного природного капіталу на фінансування інвестицій у розширене відтворення відновного природного капіталу та у заходи підвищення ефективності використання природного ресурсопотоку;
- ввести плату з громадян на поповнення спеціальних місцевих фондів збереження природного середовища за вищі стандарти якості довкілля, в якому вони проживають;
- встановити екологічний податок на продукт, виробництво, споживання чи утилізація якого забруднюють довкілля (міндобрива, пестициди, батареї тощо). Ставка такого оподаткування повинна враховувати ступінь небезпечності продукту;
- стимулювати суб'єкти господарювання до застосування ресурсощадних, екологічно безпечних технологій. Шляхом встановлення податкових пільг (прискореної амортизації фондів, звільнення від податку на доходи товаровиробників, податкових знижок на продаж "зелених" товарів), а також пільгового кредитування (низько-, безвідсоткових або з субсидійованими відсотками), надання позик під гарантію підприємцям для інвестування в екологічно безпечне виробництво, зниження забруднень, надання екологічних послуг, здійснення моніторингу і в екологічну освіту;
- посилити економічну та адміністративну відповідальність господарюючих суб'єктів за викиди, скиди, розміщення відходів понад встановлені ліміти. В окремих випадках застосовувати кримінальну відповідальність;
- відмовитися у перспективі від непрямих державних преференцій підприємствам, які надмірно забруднюють та експлуатують природне довкілля, що досягається переміщенням оподаткування з праці і доходу на ресурсопотік природного капіталу. Таке переміщення бази оподаткування стимулюватиме підвищення ефективності природного ресурсопотоку та інтерналізує зовнішні

витрати, пов'язані з виснаженням компонентів природного капіталу та забрудненням довкілля. Внаслідок екологізації податкової системи бюджетонаповнювальну функцію виконуватиме оподаткування природного ресурсопотоку, а розподільчу функцію здебільшого – прибутковий податок;

- запровадити національну систему спеціального маркування екологічно безпечної продукції та стимулювати її виробництво;

- ввести суворе ліцензування на розміщення екологічно небезпечних виробництв іноземного або змішаного капіталу;

- довести до 50-70 % від загального обсягу відходів (світові стандарти) рівень залучення виробничих відходів як вторинної сировини. Залучити до цього приватний бізнес, створивши йому необхідні умови господарської діяльності за допомогою присвоєння статусу техногенного родовища об'єктам, що виникли внаслідок виробничої діяльності підприємств гірничо-видобувної, металургійної та переробної галузей промисловості;

- довести до світових стандартів рівень використання побутових відходів як вторинної сировини. Для цього, зокрема, потрібно: підвищити плату підприємств та населення за розміщення відходів; ввести роздільне збирання і зберігання складових побутових відходів; запровадити принцип відповідальності виробників за збір та перероблення окремих видів продукції після її використання; створити сприятливі умови для залучення приватного бізнесу у сферу поводження з побутовими відходами;

- формувати конкурентне середовище у сфері збирання, перероблення, утилізації товарної упаковки (тари);

- створити та розвивати інфраструктуру ринку екологічних послуг і ринку вторинних ресурсів;

- екологічна конверсія зовнішнього боргу України (або природоохоронний обмін боргів) [4, с. 207-208].

Окремо слід звернути увагу на фіскальні методи екологічного управління, зокрема екологічне оподаткування. Аналізуючи практику екологічного оподаткування країн Європи, Шаповал В.М. робить висновок, що основна мета більшості таких податків та зборів – не наповнення державного бюджету, а стимулювання платника до позитивної, з точки зору охорони навколишнього середовища, поведінки – на відміну від, наприклад, транспортних чи енергетичних податків, які переслідують фіскальну мету [5, с. 237].

Платниками екологічного податку в Україні є суб'єкти господарювання, які здійснюють викиди забруднюючих речовин в атмосферу стаціонарними джерелами, скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти, розміщують відходи, а також суб'єкти, у яких утворюються радіоактивні відходи та які здійснюють їхнє тимчасове зберігання.

З введенням нового Податкового кодексу щодо правил обчислення екологічного податку є відсутність будь-яких вимог до застосування понадлімітного коефіцієнта при розрахунку екологічного податку за скиди у водні джерела та за розміщення відходів [6]. Це викликало невідповідність Податкового кодексу Закону України «Про охорону навколишнього середовища», в якому такі ліміти чітко встановлені. Ставки податку через спрощення системи розрахунку, були підвищені в 3,6 рази [7].

Серед позитивних моментів введення екоподатку, Шаповал В.М. відмічає, визначення переліку суб'єктів, що не є платниками податку, надання чіткого формулювання об'єкту та бази оподаткування, спрощення обчислення ставки податку. Однак, екологічний податок, який фактично є правонаступником збору за забруднення навколишнього середовища, все ще є недосконалим. Дослідник пропонує включити в механізм розрахунку ставки податку залежність розміру оподаткування від витрат на природоохоронну діяльність. Також нагальною

потребою є приведення у відповідність внутрішнього екологічного законодавства до міжнародних екологічних стандартів [5, с. 238].

Що стосується штрафів за екологічні порушення, то слід зауважити:

По-перше, необхідно змінити методику обчислення штрафів, а саме: показники штрафів за екопорушення доцільно встановити залежно від розмірів економічних збитків від порушення; можливих витрат підприємства-порушника на природоохоронні заходи, невиконання яких призвело до екологічного порушення; вартості діяльності, спрямованої на розв'язання існуючої екологічної проблеми. Розраховані в такий спосіб штрафи спроможні виконати функцію запобіжного економічного регулятора природокористування. Крім того, доцільно проводити щорічну індексацію суми штрафів для компенсації інфляційних змін, щоб уникнути девальвації цього екологічного регулятора.

По-друге, потрібно змінити й абсолютні показники сум штрафів за екопорушення.

Вони мають бути настільки значними, аби виключити можливість одержання підприємствами-природокористувачами вигоди від порушення встановлених норм забруднення. Водночас збільшення суми штрафів може сприяти підвищенню зацікавленості суб'єктів господарювання у зменшенні рівнів забрудненням завдяки екологічному інвестуванню [5, с. 238].

Тібекін Я.О. запевняє, що одним із дієвих засобів економічного механізму охорони навколишнього природного середовища є лімітування природокористування. Дотепер основною проблемою залишається відсутність механізму цільового використання коштів від збору за спеціальне використання природних ресурсів. Відповідно до статті 46 Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» кошти від зазначених зборів надходять до місцевих бюджетів, бюджету АР Крим та Державного бюджету України і спрямовуються на відтворення та підтримання цих ресурсів у належному стані [8]. Підприємства використовували землю, воду, інші природні ресурси, забруднюючи навколишнє природне середовище, і за це не платили, тобто використовували безкоштовно. Це сприяло посиленню забруднення навколишнього природного середовища, безвідповідальності за нанесення шкоди та зумовлювало нераціональне використання природних ресурсів [1, с. 577].

Таким чином передбачається плата за практично всі природні ресурси, за забруднення навколишнього природного середовища, розміщення в ньому відходів виробництва та за інші види впливів. При цьому плата за понадлімітне використання та забруднення в декілька разів перевищує плату за використання та забруднення у межах встановлених лімітів (нормативів).

Важливою складовою оновлення економічного механізму регіональної політики є вдосконалення нормативів збору за забруднення навколишнього природного середовища. Цьому процесу має передувати обґрунтування необхідних обсягів фінансування природоохоронних заходів, а також реальних фінансових можливостей підприємств-платників із урахуванням фактичних збитків, які завдаються державі, іншим суб'єктам господарської діяльності та населенню. Перспективною метою вдосконалення нормативів повинно бути їх наближення до відповідних нормативів ЄС [8].

Одним із методів економічного управління є фінансування, тобто виділення коштів на чітко визначені природоохоронні заходи. Для цього використовують різні джерела фінансування: бюджетні кошти, власні кошти підприємств, банківські кредити та різні екологічні фонди.

Створення цільових екологічних фондів є також одним з економічних методів управління у природокористуванні. Цей фонд створюється за рахунок платежів

підприємств за природокористування, надання матеріальної допомоги суб'єктами господарювання та відповідних коштів інших джерел.

Серед ефективних економічних методів забезпечення природоохоронних заходів і заходів із ліквідації негативного впливу аварій та техногенних катастроф Тібекін Я.О. називає страхування ризиків забруднення навколишнього природного середовища. В Україні цей вид страхування практично відсутній. В економічно розвинених країнах світу він дістав назву «екологічне страхування». Такі інвестиційні фонди можуть бути створені як у межах окремого підприємства, так і певної територіальної одиниці.

Формування регіональних екологічних інвестиційних центрів (РЕІЦ) забезпечує спеціальна економічна модель страхування майнових і екологічних ризиків із наступними інвестиціями в єдиний регіональний інноваційний екологічний проект, що фінансується із РЕІЦ. За змістом така модель є корпоративною згодою сторін та орієнтована, з одного боку, на заміну застарілої технічної й технологічної бази потенційно небезпечних виробництв, а з другого – є засобом управління екологічною безпекою регіону і відродження територій [8].

Як економічний метод управління використовують матеріальне стимулювання – забезпечення зацікавленості і вигідності для підприємства та його працівників природоохоронної діяльності. При цьому передбачається застосування не лише заохочування, але й відповідальності у вигляді покарань.

До заохочувальних заходів зараховують:

- встановлений податкових пільг (сума прибутку, з котрого стягується податок, зменшується на величину, що повністю або частково відповідає природоохоронним видаткам);
- звільнення від оподаткування екологічних фондів та природоохоронного майна;
- застосування заохочувальних цін на екологічно чисту продукцію;
- застосування пільгового кредитування підприємств, котрі ефективно здійснюють охорону навколишнього природного середовища (ОНПС) (зниження процента за кредит або безпроцентне кредитування);
- запровадження спеціального додаткового оподаткування екологічно шкідливої продукції та продукції, що виготовляється із застосуванням екологічно небезпечних технологій;
- штрафи за екологічне порушення встановлених нормативів.

Щоб підприємства активно працювали у галузі природоохоронної діяльності, науковці Манів З.О., Луцький І.М., Манів С.З. вважають, що має бути розроблений і впроваджений механізм стимулювання, при якому має дотримуватись економічна вигідність для того чи іншого підприємства, тобто його загальні витрати на природоохоронні заходи мають бути завжди нижчими від отримуваної вигоди. Це можна виразити такою нерівністю:

$$Z_{под} < (P_{ym} + \Pi_n + K_n + \Pi_n) \quad (9)$$

де $Z_{под}$ – витрати підприємства на природоохоронну діяльність; P_{ym} – прибуток від утилізації відходів; Π_n – пільги оподаткування; K_n – кредитні пільги; Π_n – надлишки до ціни [1, с. 578].

Як видно з цієї нерівності, елементи формули повинні збільшувати прибуток, котрий залишається у розпорядженні підприємства і він має бути вищим від витрат підприємства на природоохоронну діяльність.

При сплаті штрафних санкцій підприємством реалізація заходів на охорону навколишнього природного середовища повинна бути нижчою від усіх видів сплати цих штрафів і вона виражається нерівністю:

$$Z_{под} < (\Pi_{не} + \Pi_{нзс} + \Pi_{вср} + Ш + Д_о) \quad (10)$$

де $P_{не}$ – плата за наднормативне використання ресурсів природи; $P_{нзс}$ – плата за наднормативне забруднення навколишнього середовища; $P_{вср}$ – плата за розташування відходів у навколишньому середовищі; Ш – штрафи за екологічні порушення; D_o – додаткове оподаткування. При даній ситуації підприємству вигідніше вкласти кошти на реалізацію заходів щодо охорони навколишнього середовища. *По-перше*, підприємство вносить свій внесок у недопущення забруднення навколишнього природного середовища. *По-друге*, підприємство в цілому заощаджує власні кошти, які могли б бути виплачені з прибутку на різноманітні штрафні виплати і санкції [1, с. 579].

При розробці заходів щодо стимулювання за результатами природоохоронної діяльності слід передбачати стимулювання і для окремих відповідальних працівників підприємства, які безпосередньо беруть участь і організують виконання цих заходів.

У країнах із розвиненою ринковою економікою здійснення певних заходів, у т.ч. і природоохоронних, відбувається тільки після обґрунтування їх доцільності та черговості. Частка вишукувальних, проектних робіт і робіт із наукового обґрунтування певних проектів (заходів) становить 40–60% загальної вартості їх реалізації. В Україні цей показник коливається в межах від 1 до 6% [8]. У цьому контексті особливого значення набуває нормативно-правове і методологічне врегулювання питання щодо обов'язковості обґрунтування доцільності та черговості здійснення природоохоронних заходів на основі показників їх економічної ефективності за умови розгляду всіх можливих варіантів проектних рішень. Необхідно зосередити першочергову увагу на усуненні причин, які викликають негативні явища або великі збитки, а не на мінімізації наслідків подібних явищ. Цей принцип насамперед слід застосовувати при виборі варіантів проектних рішень щодо розв'язання проблеми підтоплення територій.

Висновки. Отже, ефективне застосування економічних методів захисту навколишнього природного середовища в сучасних умовах розвитку національної економіки повинні ґрунтуватися на концепції платності природокористування, охоплювати систему економічних інструментів, спрямованих на акумулювання матеріальних ресурсів для реалізації природоохоронних програм, на спонукання товаровиробників до підвищення екологічності застосовуваних технологій і власної продукції. Застосування економічних методів екологічного управління зумовило до запровадження основ платного природокористування та дало і дасть у майбутньому можливість забезпечити надходження фінансових ресурсів для ліквідації наслідків забруднення довкілля, а це, у свою чергу, є визначальним фактором сталого розвитку. Адже забезпечення сталого соціально-економічного розвитку, як регіону так і держави в цілому, супроводжується створенням безпечного навколишнього середовища для життєдіяльності суспільства в цілому і кожної людини зокрема, а також нинішнього і майбутнього поколінь.

Література

1. Регіональна економіка: Навчальний посібник / Манів З. О., Луцький І. М., Манів С. З. – Львів : «Магнолія 2006», 2009. – 638 с.
2. Савченко В. Ф. Методичні основи визначення економічної ефективності природоохоронної діяльності / В.Ф. Савченко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. - 3(117). – С. 192-200.
3. Драган І. В. Формування еколого-економічного механізму державного регулювання сфери природокористування в Україні / І. В. Драган. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/.../Drag_IV.htm.
4. Кривень О. В. Формування економічного механізму екологічно-збалансованого природокористування у контексті Екологічної Конституції Землі /

Збірник науково-технічних праць / О. В. Кривень. – Львів : Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.14. – С. 203-210.

5. Шаповал В. М. Удосконалення економічного механізму стимулювання екологічної відповідальності підприємств України / В. М. Шаповал, М. В. Бережна // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2011. - № 2. – С. 234-239.

6. Науково-практичний коментар до Податкового кодексу. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.profiwins.com.ua/uk/comentsnk.html.

7. Закон України «Про охорону навколишнього середовища». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ukrlaws.narod.ru/ekology/zakon3.htm.

8. Тібекін Я. О. Удосконалення економічного механізму реалізації екологічної політики держави в контексті сталого розвитку / Я. О. Тібекін. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua/portal/.../h%20\(5\).htm](http://www.nbuv.gov.ua/portal/.../h%20(5).htm).

РОЛЬ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В СИСТЕМІ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

У статті розкрито сутність поняття «транскордонне співробітництво», визначено роль транскордонного співробітництва в системі регіонального розвитку, наведено загальні правові засади транскордонного співробітництва, висвітлено проблеми, що гальмують розвиток єврорегіонів та запропоновано шляхи подолання виявлених проблем.

Ключові слова: *транскордонне співробітництво, єврорегіон, регіональний розвиток, регіональна політика.*

В статье раскрыта сущность понятия «трансграничное сотрудничество», определена роль трансграничного сотрудничества в системе регионального развития, приведены общие правовые основы трансграничного сотрудничества, отражены проблемы, тормозящие развитие еврорегионов и предложены пути преодоления выявленных проблем.

Ключевые слова: *трансграничное сотрудничество, еврорегион, региональное развитие, региональная политика.*

In the article are reveals the essence of the concept of « cross-border cooperation», the location of cross-border cooperation is determined in the system of regional development, general legal principles of cross-border cooperation are enumerated, problems that brake development of the European regions and suggest ways to overcome the problems identified.

Keywords: *cross-border cooperation, European region, regional development, regional policy.*

Актуальність дослідження. Характерною ознакою сучасних світогосподарських відносин є транскордонне співробітництво, яке являє собою форму зовнішньоекономічної діяльності прикордонних регіонів. На сьогодні, транскордонне співробітництво займає досить важливе місце як в системі пріоритетів соціально-економічного розвитку, так і в напрямку європейської інтеграції України.

Налагодження транскордонних зв'язків для нашої держави є надзвичайно актуальною проблемою, адже Україна знаходиться у вигідному геополітичному положенні – 19 із 25 регіонів є прикордонними.

Ступінь дослідження проблеми. Проблеми транскордонного співробітництва розглядають в наукових працях вчені-економісти: Беленький П., Воронова О., Долішній М., Жаліло Я., Куйбіда В., Луцишин П., Макогон Ю., Мікула Н., Мокій А., Негода В., Петренко З., Стельмах О., Сторонянська І., Толкованов В., Яремко Л., та багато інших. Проте, проблема транскордонного співробітництва в системі регіонального розвитку залишається малодослідженою, тому важливо розглянути сучасний стан транскордонного співробітництва та його можливі перспективи в системі регіонального розвитку.

Метою статті є аналіз сутності транскордонного співробітництва та його основної організаційної форми співпраці – єврорегіонів, визначення місця транскордонного співробітництва в системі регіонального розвитку, висвітлення проблем, що гальмують розвиток єврорегіонів та розробка шляхів подолання виявлених проблем.

Виклад основного матеріалу. Транскордонне співробітництво у Європі почало активно розвиватися в 50-х роках після Другої Світової війни, коли представники багатьох прикордонних регіонів зустрічалися для обговорення можливості ліквідації кордонних бар'єрів та подальшого розвитку транскордонної співпраці. Основою цьому перед усім стала потреба покращення життєвого рівня населення, бажання стабільного миру, усунення непотрібних обмежень, а також інших факторів, які спричинили роз'єднання людей та організацій в прикордонних регіонах. Проте в деяких західноєвропейських країнах, як Греція, Іспанія і Португалія транскордонна співпраця активізувалася лише з 80-х років завдяки серйозним політичним змінам, введенню демократичної системи та членству в Європейському Союзі. В країнах Центральної та Східної Європи подібний процес розвитку співробітництва почав інтенсивно відбуватися після 1989 року [1].

Розвинені європейські країни-члени Європейського Союзу (ЄС) мають вагомий досвід транскордонного співробітництва. Цей досвід свідчить, що співробітництво регіонів України із регіонами інших країн є ефективним засобом пришвидшення вступу України до ЄС. Тому актуальним є завдання активізації вже існуючих на налагодження нових зв'язків між регіонами України та регіонами країн ЄС, що мають статус прикордонних.

На сьогодні, в нашій державі сформовано достатню нормативно-правову базу щодо регулювання транскордонного співробітництва. Загальні правові засади транскордонного співробітництва висвітлені в:

- Законі України від 24 червня 2004 року № 1861-IV «Про транскордонне співробітництво»;
- Законі України від 24 червня 2004 року № 1879-IV «Про внесення змін до Постанови Верховної Ради України «Про приєднання України до Європейської конвенції про основні принципи транскордонного співробітництва між територіальними общинами або органами влади 1980 року" та про ратифікацію додаткових протоколів до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями»;
- Постанова Верховної Ради України від 27 червня 2007 року №1242-V «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Про інтенсифікацію співробітництва України з Європейським Союзом у рамках євро регіонів та перспективи транскордонного співробітництва»;
- Постанова Верховної Ради України від 14 липня 1993 р. № 3384-XII «Про приєднання України до Європейської конвенції про основні принципи транскордонного співробітництва між територіальними общинами або органами влади 1980 року»;
- Указ Президента України від 19 лютого 2007 року №1236/2007 «Про заходи щодо активізації євроінтеграційного прикордонного співробітництва»;
- Постанова Кабінету Міністрів України від 11 травня 2005 р. №339 „Про затвердження Положення про порядок проведення конкурсного відбору проектів (програм) транскордонного співробітництва, які можуть бути включені до державної програми розвитку транскордонного співробітництва”;
- Європейська Хартія регіонального/просторового планування (Торремолінська Хартія);
- Керівні принципи сталого просторового розвитку Європейського континенту (Ганноверські принципи), розроблені та схвалені Радою Європи;

У науковій літературі та нормативно-правових документах трактування змісту транскордонного співробітництва є неоднозначним. Розглянемо деякі з них.

Згідно Закону України від 24.06.2004 № 1861-IV транскордонне співробітництво – це спільні дії, спрямовані на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними

громадами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади України та територіальними громадами, відповідними органами влади інших держав у межах компетенції, визначеної їх національним законодавством [2].

На думку групи науковців [3] транскордонне співробітництво – це специфічна сфера зовнішньоекономічної, політичної, екологічної, культурно-освітньої та інших видів міжнародної діяльності, яка здійснюється на регіональному рівні.

Мікула Н. А. у своїй монографії наводить дещо ширше визначення транскордонного співробітництва – це специфічна сфера зовнішньоекономічної, політичної, екологічної, культурно-освітньої та інших видів міжнародної діяльності, яка здійснюється на регіональному рівні, і яка, охоплюючи всі загальні їхні форми, відрізняється необхідністю та можливостями більш активного їх використання, а також низкою особливостей а саме – наявністю кордону і необхідністю його облаштування, спільним використанням природних ресурсів і, відповідно, спільним вирішенням проблем екологічної безпеки, більш широким взаємним спілкуванням населення сусідніх держав та особистими зв'язками людей, значно вищим навантаженням на інфраструктуру (дороги, зв'язок, сферу обслуговування та ін.) [1].

Згідно Європейської рамкової конвенції ч.1 про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями, транскордонне співробітництво – це будь-які спільні дії, спрямовані на посилення та поглиблення добросусідських відносин між територіальними общинами або властями, які знаходяться під юрисдикцією двох або декількох Договірних Сторін, та на укладання з цією метою будь-яких необхідних угод або досягнення домовленостей [4].

Потрібно розрізняти поняття транскордонного та прикордонного регіону. Прикордонний регіон – це територія, що охоплює одну або декілька адміністративно-територіальних одиниць однієї держави та прилягає до державного кордону [5].

Розвиток транскордонного співробітництва забезпечує:

- прискорення інтеграційних процесів у європейському просторі;
- підвищення життєвого рівня мешканців прикордонних територій;
- сталий розвиток та конкурентоспроможність регіонів;
- вільний рух товарів, людей та капіталів;
- запозичення досвіду розвинених європейських країн щодо політики регіонального розвитку;
- розвиток транспортної, інформаційної, підприємницької інфраструктури;
- розв'язання спільних проблем екології та охорони довкілля.

Для окреслення місця транскордонного співробітництва в системі регіонального розвитку більш детально розглянемо регіональну політику розвитку транскордонного співробітництва, яка повинна бути інтегральною частиною суспільно-економічної політики, засобом свідомого впливу влади на поглиблення співпраці. Вважається, що політика регіонального розвитку транскордонного співробітництва передбачає два виміри – регіональну політику держави щодо транскордонного співробітництва, що є фрагментом макроекономічної політики, та регіональну політику транскордонного співробітництва, яку проводять органи місцевого самоврядування [1].

Забезпечення швидкого та найбільш результативного залучення прикордонного регіону до транскордонної співпраці можливо лише при наявності організаційно-економічного механізму регулювання співробітництва, дія якого можлива в рамках регіональної політики розвитку транскордонного співробітництва і чіткого визначення об'єктів впливу [6].

До основних об'єктів політики транскордонного співробітництва належать:

1. Кордон та рівень його пропускної здатності. Для збільшення пропускної здатності кордону, потрібно збільшити кількість пропускних пунктів через кордон, покращити залізничні та шляхові сполучення між прикордонними регіонами сусідніх держав.

2. Природні ресурси, їх спільне використання повинно бути екологічно безпечним для обох держав.

3. Прикордонна торгівля транскордонного регіону - повинна відповідати інтересам населення і держави.

4. Заходи спрямовані на розвиток людських ресурсів, громадянської ініціативи та впровадження загальноєвропейських цінностей.

Основним завданням політики транскордонного співробітництва є нівелювання негативного впливу кордонів на життя громадян.

Транскордонне співробітництво розвивається переважно в рамках єврорегіонів. Єврорегіони являють собою своєрідне економічне об'єднання регіонів суміжних країн, що характеризуються наявністю системи управління та фінансування цієї діяльності. Йдеться про спільні дії територіальних громад або місцевих органів влади прикордонних регіонів двох або більше держав, що мають спільний кордон. Ці дії спрямовані на координацію взаємних зусиль і здійснення узгоджених заходів у різних сферах життєдіяльності відповідно до національних законодавств і норм міжнародного права для розв'язання спільних проблем в інтересах людей, які населяють його територію по обидва боки державного кордону [7].

Створення єврорегіонів позитивно впливає на розвиток транскордонної співпраці та реалізацію цілого ряду спільних проектів та завдань. Завдяки єврорегіонам втілено в життя ряд спільних проектів зі створення прикордонної інфраструктури, розвитку місцевого самоврядування, охорони довкілля.

У рекомендаціях парламентських слухань, затверджених постановою Верховної Ради України від 27.06.2007 р. зазначено, що посилення ролі єврорегіонів у процесі транскордонного співробітництва полягає у тому, що вони можуть і повинні стати ключовою ланкою у підтриманні контактів між органами державної влади суміжних територій сусідніх держав, вироблені стратегії спільних дій, ініціюванні проектів, реалізація яких відповідає інтересам прикордонних регіонів України [8].

На території України на сьогодні діють сім єврорегіонів: «Буг» (Україна, Польща, Білорусь), «Нижній Дунай» (Україна, Молдова, Румунія), «Дніпро» (Україна, Росія, Білорусь), «Ярославна» (Україна, Росія), «Слобжанщина» (Україна, Росія) та Карпатський єврорегіон (Україна, Польща, Словаччина, Румунія, Угорщина) [5].

Особливістю транскордонного співробітництва України є те, що воно відбувається не лише на кордонах України з країнами ЄС, а і на кордонах з країнами, що не входять до складу ЄС – Росією, Білорусією та Молдовою.

Співпраця єврорегіонів та областей базується на укладанні Договорів та Угод про транскордонне співробітництво. Сьогодні Україна має здійснити необхідні кроки до ратифікації 3-го додаткового протоколу до Мадридської конвенції, який було відкрито до підписання на 16-й Європейській конференції міністрів, відповідальних за місцеве та регіональне врядування (16-17 листопада 2010 р., м. Утрехт, Королівство Нідерланди). Ратифікація цього нового правового інструменту Ради Європи буде мати велике значення для розвитку транскордонного співробітництва в Україні, адже цей документ передбачає створення єдиних (уніфікованих) стандартів для діяльності єврорегіонів (об'єднань єврорегіонального співробітництва) [5].

До основних проблем, які гальмують створення і розвиток нових єврорегіонів належать:

- розбіжності у європейському та національному законодавстві;
- недостатнє державне фінансування програм та проектів розвитку єврорегіонів та транскордонного співробітництва;
- відсутність фахівців у галузі міжнародного та транскордонного співробітництва;
- незначний рівень залучення підприємницьких структур та недержавних установ до транскордонного співробітництва;

- відсутність аналізу результатів діяльності органів місцевого самоврядування України в галузі транскордонного та міжнародного співробітництва.

Існуючі проблеми потрібно розуміти, аналізувати і усувати. Лише за таких умов можна досягти позитивних результатів від зовнішніх зв'язків прикордонних регіонів України та отримати бажаний соціально-економічний ефект.

Для ліквідації вище перелічених проблем пропонуємо:

1. Гармонізувати законодавство України із європейськими стандартами;
2. Будівництво нових і реконструкцію вже існуючих контрольних-пропускних пунктів, створення умов для прискореного оформлення вантажних документів, модернізувати швидкісні та будувати нові об'їзні дороги, залізничні колії, адже Україна є важливою транзитною країною, на її території пролягають чотири європейські транспортні коридори;
3. Розширити повноваження місцевих органів влади, надання самостійності при вирішенні питань з регіонами сусідніх держав;
4. Підготовка кваліфікованих кадрів у сфері транскордонного співробітництва;
5. Створення консультаційних центрів, з метою інформування представників малого та середнього бізнесу щодо ведення транскордонного співробітництва і здійснювали контроль за їхньою діяльністю;

В даний час регіональному розвитку приділяється багато уваги, адже від його рівня залежить соціально-політична та економічна стабільність держави. У зв'язку з цим підготовка першої Національної доповіді [5] з питань транскордонного співробітництва є важливим кроком для узагальнення та вивчення сучасного стану транскордонного співробітництва в Україні, виявлення наявних проблем та вибору шляхів їх розв'язання з метою підвищення конкурентоспроможності прикордонних регіонів і рівня життя його населення, а також пришвидшення інтеграційних процесів у європейському просторі.

Завдяки транскордонному співробітництву Україна має змогу прирівняти рівень життя громадян прикордонних регіонів до європейського, забезпечує вільний рух товарів, капіталів та людей, допомагає у спільному вирішенні проблем прикордонних регіонів.

Разом з тим, в нашій державі ще не повною мірою використовується потенціал транскордонного співробітництва, яке має забезпечити сталий розвиток та конкурентоспроможність прикордонних регіонів.

Висновки. Транскордонне співробітництво є необхідним фактором соціально-економічного розвитку прикордонних територій, визначає рівень економічного розвитку, розміщення продуктивних сил та розвиток прикордонної господарської інфраструктури. Транскордонна інтеграція сприяє вдосконаленню місцевого самоврядування, підвищенню продуктивності праці і рівня життя населення прикордонних територій, охороні навколишнього середовища.

Міжрегіональне співробітництво України з країнами Європейського Союзу є одним з пріоритетних напрямів європейської інтеграції України.

Подальші дослідження вбачаємо у використанні потенціалу транскордонного співробітництва як інноваційного інструменту державної регіональної політики.

Література

1. Мікула Н. А. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво: монографія. / Надія Мікула // Львів : ІРД НАН України, 2004. – 395 с.
2. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс] – Закон України від 24.06.2004 № 1861-IV «Про транскордонне співробітництво» // Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1861-15>.

4. Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними громадами або властями [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://ewi.org.ua/evropejska-ramkova-konventsija-chast1>.

5. Мікула Н. А. Національна доповідь «Сучасний стан та перспективи розвитку транскордонного співробітництва в Україні» / Мікула Н. А., Толкованов В. В. // Регіональна економіка – 2010, №3. – С.7-19.

6. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: монографія / За ред. Варналія З.С. – К. : НІСД. 2007. – 820 с.

7. Яремко Л. А. Забезпечення зовнішньоекономічної безпеки прикордонного регіону в умовах глобалізації: дис. на здобуття наук. ступеня д. ек. наук: 21.04.01 «Економічна безпека держави (економічні науки)» / Лариса Адольфівна Яремко. – К. 2010. – 521с.

8. Постанова Верховної Ради України Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Про інтенсифікацію співробітництва України з Європейським Союзом у рамках єврорегіонів та перспективи транскордонного співробітництва» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1242-16>

ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕБІГУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Досліджено причини, наслідки, а також тенденції розвитку фінансової кризи в країнах ЄС. Виявлено внутрішні та зовнішні чинники, що спричинили фінансову кризу. Визначено основні антикризові заходи національних урядів.

Ключові слова: фінансово-економічна криза, спад виробництва, економічні ризики, банківська система, кредит, бюджет, державний борг, інвестиції, державна політика.

Исследованы причины, последствия, а также тенденции развития финансового кризиса в странах ЕС. Выявлены внутренние и внешние факторы, которые повлекли финансовый кризис. Определены основные антикризисные мероприятия национальных правительств.

Ключевые слова: финансово-экономический кризис, спад производства, экономические риски, банковская система, кредит, бюджет, государственный долг, инвестиции, государственная политика.

Reasons, consequences and also trends of financial crisis are investigated in countries of EU. Internal and external factors which entailed a financial crisis are educed. The basic anticrisis measures of national governments are certain.

Key words: financial and economic crisis, setback in production, economic risks, bank system, credit, budget, national debt, investments, public policy.

Постановка проблеми. Протягом останніх сорока років фінансові кризи в десятках країн призвели до втрати близько 10-30% національних фінансових активів. Останнім прикладом фінансової дестабілізації є світова фінансова криза, що зародилася в США у 2007 році як криза нерухомості та поширилася по всьому світу, в тому числі і по європейському фінансовому ринку. Основними причинами світової кризи експерти називають надмірно експансивну грошову політику Федеральної резервної системи США, наявність величезного дисбалансу у світовій економіці, зокрема великий профіцит у зовнішній торгівлі Китаю, значний торговельний дефіцит у США, недоліки системи управління ризиками в інвестиційних банках, недосконалість регулювання фінансових ринків на національному і міжнародному рівнях тощо.

Серед країн Європи є такі, яким удалося вчасно вжити заходів і побороти кризу, а є й такі, що були на межі дефолту. Подолання наслідків фінансово-економічної кризи й визначення шляхів економічного розвитку у країнах Євросоюзу здійснюються зусиллями всіх країн-членів, що значно підвищує ефективність антикризових заходів. Отже, вивчення причин і наслідків фінансово-економічної кризи, а також особливостей антикризових програм європейських країн є надзвичайно актуальними.

Ступінь дослідження даної проблеми. Наукові дослідження в області вивчення причин і наслідків фінансово-економічної кризи привертають увагу вчених всього світу, а саме І. Акуз, Дж.Б. Фостер, Ф. Магдофф, П. Кругман, Дж. Купер, У. Мак-Кіббін та ін. Не залишили її без уваги й вітчизняні вчені, зокрема Т. Богдан, С. Буковинський, В. Литвицький, О. Пасхавер, В. Парнюк, А. Чухно та багато інших.

Метою статті є дослідження та аналіз економічних тенденцій, які характерні для країн ЄС в період кризи, а також основних інструментів антикризових програм та заходів національних урядів та міжнародних фінансових установ.

Виклад основного матеріалу. Характерною особливістю більшості європейських країн є те, що вони мають невеликі територію та чисельність населення. Тому для акумулювання зусиль і сприяння підвищенню темпів економічного зростання деякі країни об'єдналися у Європейський Союз, до якого увійшли 27 країн, 16 з яких використовують єдину валюту – євро, тобто входять до євросони. Починаючи з 2000 року, економіка Євросоюзу почала активно розвиватися, в 2008 році на країни ЄС припадало понад 30% світового ВВП, проте світова фінансова криза завдала економіці цього регіону серйозних втрат.

У 2009 році економічна криза поширилася майже на всі країни Євросоюзу. Лише країнам, які входять до складу євросони, а саме Австрії, Бельгії, Люксембургу, Мальті, вдалося зберегти позитивну динаміку економіки, тут відбулося зростання ВВП, хоча темпи були зовсім незначними. У таких країнах євросони, як Кіпр, Фінляндія і Франція, падіння ВВП було зовсім незначним (менше ніж 1%), що свідчить про утримання економік цих країн в умовах світової фінансово-економічної кризи. Водночас у таких країнах Євросоюзу, як Латвія, Литва, Польща, Румунія і Чехія, падіння основного макроекономічного показника свідчить про економічний спад.

Аналізувати економічний потенціал ЄС необхідно з основного параметра – ВВП. З 2005 року в ЄС-27 спостерігалася тенденція до зростання ВВП, але в 2009 році, в самий пік фінансово-економічної кризи ВВП знизився на 4,2% в країнах ЄС і на 4,1% в євросоні.

В окремих країнах євросони криза позначилася більше на фінансовій сфері, ніж економіці в цілому, так у 2009 році у Греції падіння ВВП становило лише 2 %, дефіцит бюджету – 36,5 млрд дол., або близько 10% ВВП; в Ірландії на фоні падіння ВВП на 3,5% дефіцит бюджету становив 29,78 млрд дол., або майже 17% ВВП; у Франції рівень ВВП майже відповідав рівню 2008 року, а дефіцит бюджету перевищував 200 млрд дол. і становив понад 10% ВВП. До країн із кризовим станом фінансової системи можна віднести ще Бельгію, де за умови зростання ВВП спостерігається значний дефіцит бюджету (майже 7% ВВП), Іспанію (8,5% ВВП), Італію (понад 6% ВВП). Проблеми фінансових систем цих країн істотно позначилися на валюті євросони – зниження курсу євро.

Найбільше від фінансово-економічної кризи постраждали пострадянські країни, що входять до складу ЄС, передусім Литва й Латвія, дещо менше – Естонія – близько 8%. Їхні фінансові системи зазнали кризи, і подальше її загострення загрожує економічною небезпекою. На цьому тлі відбулося зростання безробіття, істотне падіння реальних доходів населення і зниження його купівельної спроможності, падіння рівня життя тощо. Незадовільні державні антикризові заходи призвели до соціальної напруженості в суспільстві, загострення політичних протиріч.

Більшість європейських країн постраждали від світової фінансової кризи більше, ніж багато країн з економікою, що розвивається. Це можна пояснити двома обставинами:

- глибокою інтеграцією європейських країн у сферу торгівлі, інвестицій і ринку праці із Західною Європою, яку охопила криза навіть більш глибока, ніж у США;
- високою вразливістю економіки країн Європи до зовнішніх загроз через макроекономічні диспропорції, до яких призвела необачна економічна політика східноєвропейських урядів у роки економічного буму [1, с. 63].

Економіка країн Євросоюзу почала виходити з кризи вже у III кварталі 2009 року, хоча темпи відновлення є низькими. У цей період удалося вийти з рецесії Австрії, Бельгії, Італії, Литві, Нідерландам і Чехії, поки не змогли це зробити Великобританія, Греція, Естонія, Іспанія, Румунія й Угорщина.

Таблиця 1. Динаміка ВВП і рейтинг країн Євросоюзу та України за показником ВВП у світі

Регіон/країна	2004		2008		2009		Дефіцит бюджету у 2009 р., млрд дол. США
	ВВП, млрд. дол. США	місце у світі	ВВП, млрд. дол. США	місце у світі	ВВП, млрд. дол. США	місце у світі	
Світ	55938,0	-	60917,0	-	57228,0	-	-
Європа	-	-	22246,0	-	19282,0	-	-
ЄС	12020,0	-	18388,0	-	16191,0	-	-
Австрія	261,0	33	313,9	34	323,1	37	13,2
Бельгія	322,6	27	375,6	28	381,0	31	26,0
Болгарія	62,0	64	50,0	66	45,0	74	0,5
Великобританія	1832,5	6	2176,3	7	2149,0	6	312,1
Греція	243,1	36	347,9	32	341,0	34	36,5
Данія	172,6	45	202,8	49	198,6	53	0,2
Естонія	19,0	101	27,0	104	25,0	91	0,75
Ірландія	161,0	48	183,3	54	176,9	57	29,8
Іспанія	1046,2	11	1456,1	12	1368,0	13	115,9
Італія	1621,4	8	1840,9	10	1760,0	11	107,9
Кіпр	17,8	н/д	23,7	95	23,0	116	1,0
Латвія	28,0	89	34,0	92	24,0	81	2,6
Литва	45,0	71	47,0	80	36,0	75	3,5
Люксембург	30,9	87	37,8	93	38,3	98	1,9
Мальта	7,6	131	9,3	144	9,8	149	0,4
Нідерланди	520,9	18	671,7	20	654,9	20	37,1
Німеччина	2325,8	5	2910,0	5	2811,0	5	142,0
Польща	500,0	22	528,0	21	423,0	21	9,7
Португалія	205,5	40	232,3	43	233,4	50	14,9
Румунія	182,0	43	200,0	39	161,0	42	10,7
Словаччина	78,0	58	95,0	58	88,0	59	5,6
Словенія	41,5	73	55,0	82	50,0	69	2,9
Угорщина	167,5	46	196,0	51	184,9	54	0,7
Фінляндія	155,5	51	184,1	52	182,6	55	6,9
Франція	1744,4	7	2112,4	8	2110,0	9	216,0
Чехія	197,0	41	216,0	40	190,0	40	8,9
Швеція	265,0	31	336,6	31	333,5	35	14,5
Україна	248,8	29	344,7	34	294,6	32	7,6

Джерело: [2, с. 62]/

Потрібно зазначити, що ЄС почав своє відновлення після світової кризи швидше, ніж очікували аналітики, завдяки інвестиціям, які зросли приблизно на 2% в 2010 р. Тим не менш значні ризики для економічного зростання залишаються, зокрема через високі державні борги і дефіцит бюджету, надмірне регулювання нефінансових підприємств, а також через такий соціально-економічний аспект розвитку як старіння населення і сумніви з приводу стійкості європейської валютної системи.

Починаючи з 2008 року країни ЄС почали нарощувати державні борги, а за вимогами «Пакту стабільності і зростання» для країн євросони були встановлені жорсткі пороги дефіциту державного бюджету (не вище 3% ВВП) і державного боргу (не більше 60% ВВП). Але на сьогоднішній день ні один з критеріїв, як в євросоні, так і в ЄС не відповідає значенням прописаним у Пакті економічним параметрам. Дефіцит державного бюджету зони євро на 2010 рік складає 6%, ЄС – 6,3 % від ВВП, а державний борг 85,1% і 80% від ВВП відповідно.

Таблиця 2. Дефіцит державного бюджету зони євро та ЄС

Роки	2007	2008	2009	2010
Єврозона				
Державні витрати (% ВВП)	45,9	46,9	50,8	50,4
Державні доходи (% ВВП)	45,2	44,8	44,5	44,4
Державний борг (млрд євро)	5984,8	6472,8	7116,2	7837,2
% ВВП	66,2	69,9	79,3	85,1
Європейський Союз				
Державні витрати (% ВВП)	45,6	46,9	50,8	50,3
Державні доходи (% ВВП)	44,8	44,6	44	44
Державний борг (млрд євро)	7310,7	7782,7	8768,7	9828,2
% ВВП	59	62,3	74,4	80

Джерело:[3, 74]/

Найбільш високе боргове навантаження у Греції, потім за нею йде Італія. Найменший борг спостерігається у таких країн, як Естонія, Болгарія і Люксембург, ці країни характеризуються стійким станом державних фінансів. Суверенні борги країн ЄС можуть призвести до нового спалаху економічної кризи, підірвати стабільність єдиної грошової системи, а також основу подальшої інтеграції Європі. Країни з над борговим показником можуть завадити підйому і так слабкої економіки ЄС. Державний борг найкрупніших економік Європи також знаходиться вище відмітки 60%, у Німеччині – 83,2%, Франції – 81,7%, а у Великобританії – 80%.

Фактором росту ВВП та зменшення заборгованості є покращення конкурентоспроможності країн ЄС, збільшення експорту та наявність позитивного торговельного сальдо. У жовтні 2010 року профіцит зовнішньої торгівлі зони євро збільшився на 5,2 млрд євро, експорт на 20%, імпорт на 21%. В Італії, Іспанії і Франції зберігається дефіцитний торговельний баланс (обсяг імпорту перевищує експорт товарів). По відношенню до 2008 року експорт ЄС у 2009 році скоротився на 192 млрд євро, імпорт також опустився на 169 млрд євро, що може сказатися на торговельному балансі ЄС. Найбільше падіння обсягів експорту спостерігалось у Литві, Болгарії, Румунії, Польщі та Словенії [3, с.75]. Нарощування державного боргу і провокована ним інфляція можуть підірвати стабільність єдиної грошової системи та перешкоджати економічному зростанню.

Сьогодні світу загрожує друга хвиля кризи в Європі. Якщо перша хвиля була результатом банкрутства банків США, то другу фахівці пов'язують із банкрутством цілих держав у Європі. Насамперед це стосується Греції, а також Італії, Іспанії та Португалії.

Причини загострення проблем починалися з Греції, яка, користуючись приєднанням до Єврозони, позичала надто багато. Крім того, на початку цього року в інвесторів виникли сумніви у здатності Греції розплатитися зі своїми боргами. Це зумовило різкі коливання на фінансових ринках. Збільшилися процентні ставки з державного боргу Греції і т.д. З часом проблеми, аналогічні до грецьких, почали поширюватися іншими країнами Єврозони, які теж мали великі бюджетні дефіцити та великі боргові тягарі. Це стосується Іспанії, Португалії та Італії.

В той же час відкритою залишалася проблема інших європейських країн, щодо яких виникли сумніви – чи зможуть вони профінансувати свої дефіцити, виплатити відсотки та погасити свій борг. В результаті був створений великий фонд Єврозони на суму до трильйона доларів, знову ж таки спільно з МВФ: 60 млн євро було виділено з бюджету ЄС, декілька сотень мільярдів євро – в формі кредитів від країн - членів ЄС, а також кошти МВФ. Тобто все разом становило суму до трильйона доларів, яка мала забезпечити вирішення проблем більш слабких членів. Це дещо заспокоїло учасників ринку, але сумніви залишалися. Тому що в результаті проблеми

окремих країн стали спільною проблемою ЄС. Це більш рівномірно розподілило ризики.

Тоді почався новий етап фінансового витка. Фондові ринки обвалилися як в Європі, так і в інших країнах світу. Все зростання фондових ринків, яке було до того, повністю компенсувалося їх падінням у травні. Євро почав слабшати. Тож для країн Європи пріоритетом стала боротьба з бюджетними дефіцитами. Натомість інші пріоритети, такі як підтримка економічного зростання, відступили на другий план, що, звичайно, негативно вплинуло на перспективи економічного зростання членів ЄС [4].

Перші широкомасштабні антикризові заходи були вжиті восени 2008 р. на території ЄС: злягоджено асигнували (переважно для розблокування міжбанківського кредитування та для часткової націоналізації слабких банків) приблизно 1,5 трлн. євро; наприклад, в Англії банкам видали біля 250 млрд фунтів, у ФРН – 500 млрд євро, у Франції – 360 млрд, в Іспанії – 100 млрд євро. Причому центробанки західних країн застосували скоординоване зниження своїх ставок рефінансування та заборону низки найбільш спекулятивних фондових операцій [5, с. 35].

У 2009 році країни ЄС підтримали план подолання економічної кризи та стимулювання європейської економіки, запропонований Єврокомісією. Він складається з двох складових: короткострокових заходів по стимулюванню попиту, збереженні робочих місць тощо та здійсненні інвестицій, які забезпечать економічне зростання європейських країн у довгостроковій перспективі. У межах заходів стимулювання європейської економіки передбачалося зменшення податкового навантаження, скорочення бюджетних видатків, кредитування приватного сектора та сприяння розвитку малого та середнього бізнесу, фінансування із європейських фондів не перевищує 30 млрд євро, решту – 170 млрд. нададуть держави – члени Європейського Союзу.

Кожна із 27 країн створила власний антикризовий фонд у розмірі 1% національного ВВП. Згідно з антикризовим планом кожна держава самостійно визначає пріоритетні статті фінансування, тобто економічні сфери та соціальні категорії, котрі найбільше потерпають від економічної депресії [6, с.154].

Висновки. Світова фінансова криза негативно впливає на розвиток економік всіх країн світу, в тому числі й на країни ЄС. Криза у Європі носить системний характер, вона показала неспроможність єдиної європейської валюти забезпечувати стабільність фінансової системи Євросоюзу. Негативні наслідки кризи змусили національні уряди та центральні банки здійснювати масштабні антикризові заходи щодо підтримки стійкості фінансової системи країн, забезпечення ліквідності банківської системи, підтримання виробництва, а також мінімізації соціальних втрат працівників і населення. Проте при наявності спільних рис фінансово-економічної кризи в країнах ЄС кожна з них має свою специфіку, яка обумовлена не стільки зовнішніми факторами, скільки особливостями розвитку внутрішнього ринку та політикою, яку проводить відповідна держава.

Подолання наслідків кризи має здійснюватися за умов інтеграції країн світу, міжнародної координації заходів щодо попередження ризиків і поширення кризи, гармонізації заходів із підтримки й розвитку банківського сектору, зміцнення фінансової системи.

Література

1. Мировой финансовый кризис в постсоветских странах: национальные особенности и экономические последствия / Под общ. ред. Л. Б. Вардомского. - М. : ИЭ РАН. – 2009. – 385 с.
2. Дорошенко І. В. Причини й наслідки кризи єврозони: уроки для України / І. В. Дорошенко // Фінанси України. - 2010. - №12 – С. 58-68.

3. Подвальникова О. Поглиблення боргової кризи країн Європейського Союзу в умовах відновлення після економічної рецесії / О.А. Подвальникова // Економіка та держава. - 2011. - № 7. - С. 74-76.

4. Кравчук П. Я. Друга хвиля світової фінансової кризи [Електронний ресурс] /П. Я. Кравчук, О. Я. Кравчук. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en_etel/2010_7_2/3.pdf

5. Бутук О. Антидепресивні заходи в умовах світової кризи / Олександр Бутук // Банківська справа. - 2010. – № 2-3 – С. 34-41

6. Череп О. Г. Досвід країн центральної Європи щодо подолання кризи і стабілізації економіки /О. Г. Череп, Н. В. Сіра // Вісник ЖДТУ №2 (56). – 2011. - С.154-156.

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ ДІАГНОСТИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В статті дослідженні сутність та взаємозв'язок категорій «конкурентоспроможність», «глобалізація» та «інтернаціоналізація», які пов'язані з подоланням просторових бар'єрів, посиленням тенденцій до відкритості національних економік та світових ринків, розвитком сталих економічних зв'язків. Розкриті сучасні методичні підходи до оцінювання глобальної конкурентоспроможності країни. Виявлені основні суперечності, що формують перешкоди для забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентний статус, глобалізація, інтернаціоналізація, ефективність, діагностика, сталий розвиток.

В статье исследованы сущность и взаимосвязь категорий «конкурентоспособность», «глобализация» и «интернационализация», которые связаны с преодолением пространственных барьеров, усилением тенденций открытости национальных экономик и мировых рынков, развитием устойчивых экономических связей. Раскрыты современные методические подходы оценивания глобальной конкурентоспособности страны. Выявлены основные противоречия, которые формируют преграды для обеспечения конкурентоспособности национальной экономики.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, конкурентный статус, глобализация, интернационализация, эффективность, диагностика, устойчивое развитие.

The article investigates the nature and interrelation of the categories of "competitiveness", "globalization" and "internationalization", which are connected with the overcoming of spatial barriers, strengthening trend of openness of national economies and global markets, the development of sustainable cost-effective communications. Disclosed modern methodological approaches evaluating global competitiveness. The basic contradictions that form barriers to the competitiveness of the national economy.

Key words: competition, competitive, competitive status, globalization, internationalization, performance, diagnostics, sustainable development.

Розвиток світового господарства на рубежі ХХ–ХХІ століття характеризується активізацією процесів глобалізації, яка проявляється через зростання масштабів та динамізацію міжнародної торгівлі товарами, послугами, факторами виробництва, інформацією, технологією. В наслідок цього відбувається максимальне зближення національних економік, їхнє взаємопроникнення і навіть зрощення, посилюються міждержавні протиріччя та конкурентна боротьба між суб'єктами міжнародних економічних відносин на регіональному, Нерівномірність та диспропорції соціально-економічного розвитку окремих держав, регіонів та галузей приводить до загострення міжнародних суперечностей та диверсифікації форм і методів конкуренції на світових ринках. На сьогодні досить складно досягти гармонізації інтересів різних суб'єктів міжнародних економічних відносин, незважаючи на зусилля світових та міждержавних регулятивних інституцій щодо пом'якшення та усунення міжнародних суперечностей. Тому пріоритетним завданням держави є формування та реалізація

ефективних конкурентних стратегій забезпечення свого високого конкурентного статусу.

Україна намагається стати рівноправним гравцем на світовому економічному просторі, за умов жорсткої і неослабної конкурентної боротьби на глобалізованих ринках. Умовою успішної інтеграції економіки України в світовий економічний простір є розробка довгострокової зваженої стратегії виходу на світові ринки та застосування ефективних механізмів утвердження, закріплення й утримання на них стійких позицій. Необхідною передумовою успішної реалізації Україною такої концепції зовнішньоекономічної діяльності є формування в країні потужного науково-технічного та економічного потенціалу, котрий спирався б на інноваційну основу, забезпечив би їй прорив на міжнародні ринки, насамперед, з високотехнологічною продукцією.

У міжнародних рейтингах конкурентоспроможності Україна традиційно займає низькі сходинки. Отже, проблема формування висококонкурентної національної економіки є на сьогодні актуальною.

Серед наукових праць, в яких досліджуються проблеми методології діагностики конкурентоспроможності національної економіки, забезпечення її високого рівня та пошуку новітніх форм її досягнення, необхідно виділити дослідження таких зарубіжних та вітчизняних вчених, як Г.Азоєва, Я.Базилюка, О.Білоруса, М.Гальвановського, В.Геєця, Б.Губського, Ч.Джонсона, С.Ємельянова, Б.Кваснюка, С.Коуена, В.Леонтьєва, А.Маршалла, Д.Рікардо, Дж.Робінсон, П.Самуельсона, Р.Фатхутдінова, Дж.Хікса, О.Шнипка, О.Юданова та інших.

Разом з тим, багато аспектів даної наукової проблеми залишається недостатньо розкритими та обґрунтованими. Потребують подальшого дослідження теоретико-методологічні засади феномена конкурентоспроможності в глобальному середовищі, вимагають удосконалення сучасні методики оцінки конкурентних позицій країн та визначення факторів і ступеня їх впливу на конкурентний статус держави, а також подальшого прогнозування їх майбутніх рівнів.

Метою даної статті є систематизація методичних підходів до оцінювання міжнародної конкурентоспроможності країни в умовах її інтернаціоналізації та трансформаційних перетворень.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання, а саме дослідити сутність та взаємозв'язок категорій «конкурентоспроможність», «глобалізація» та «інтернаціоналізація»; розкрити систему методичних підходів до оцінювання глобальної конкурентоспроможності країни.

В сучасних дослідженнях для характеристики закономірностей світового економічного розвитку, науковці використовують такі поняття, як глобалізація та інтернаціоналізація. Ці наукові категорії пов'язані з подоланням просторових бар'єрів, посиленням тенденцій до відкритості національних економік та світових ринків, розвитком сталих економічних зв'язків. В наукових дослідженнях щодо соціально-економічного розвитку національного господарства, учені зазвичай спираються на спільні ознаки цих наукових категорій та не роблять чіткого розмежування цих понять. Тому вважаємо доцільним вивчити сутність означених категорій та виявити вплив на формування конкурентоспроможності національної економіки у глобальному середовищі.

За визначенням Організації Об'єднаних Націй глобалізація – це процес формування загальноосвітніх принципів життєпорядкування внаслідок стрімкого розвитку транснаціонального фінансово-інформаційного простору на основі новітніх високих технологій [1].

На думку українських вчених процес глобалізації можна розглядати як історично-еволюційний та охарактеризувати, як вищу стадію інтернаціоналізації національного господарства у світовий економічний простір [2, с. 30]. У цьому розумінні інтернаціоналізація є сучасним етапом глобалізації, що являється метою

історичного прогресу, а інтеграція і дезінтеграція є його основними тенденціями. Основною функцією глобалізації є забезпечення стійких міжнародних зв'язків у реально функціонуючій світовій економічній системі [3, с.17, 19].

З іншого боку, за визначенням, наведеним в Економічній Енциклопедії, глобалізація відображає процес обміну товарами, послугами, капіталом та робочою силою, що виходить за межі державних кордонів і з 60-х років набуває форм постійного і неухильного зростаючого міжнародного переплетіння національних економік [4, с. 264]. Національні ринки цілеспрямовано інтегруються у загальносвітовий, що безумовно відбивається на сутнісних характеристиках конкуренції та правилах ведення конкурентної боротьби, і на конкурентоспроможності головних гравців глобального економічного простору.

Конкурентоспроможність національної економіки є багатоаспектним явищем, яке характеризується тісним взаємозв'язком та взаємообумовленістю її окремих елементів і рівнів. Поширення процесів економічної глобалізації робить актуальнішим питання забезпечення конкурентоспроможності національної економіки як запоруки сталого поступального розвитку. Комплекс різновекторних чинників, які формують передумови та загрози конкурентоспроможності національних економік, обумовлений підвищенням ступеня інтегрованості країн з різним і рівнями соціально-економічного розвитку та конкурентними можливостями.

Огляд трактовок терміну «конкурентоспроможності» наданих провідними зарубіжними та вітчизняними науковцями дає змогу зробити висновки, що автори наводять відповідні визначення терміну залежно від власного розуміння мети національної економіки. Згідно з думками багатьох дослідників складовою конкурентоспроможності є ефективне використання ресурсно-виробничого потенціалу економіки, підвищення її продуктивності. Засновник теорії конкурентоспроможності націй М. Портер розглядає конкурентоспроможність країни як наявність, збереження і розвиток її конкурентних переваг в умовах динамічної міжнародної конкуренції, в якій головну роль відіграють інновації. Основними факторами конкурентоспроможності сучасному постіндустріальному суспільстві є не традиційні переваги (наявність ресурсів, вигідне геополітичне становище тощо), а нові – конкурентні переваги, пов'язані з розвитком інтелектуального капіталу [5].

Таким чином, основою сучасної глобальної конкуренції є переваги, які засновані на науково-технологічних досягненнях і інноваціях. Рівень розвитку науки, наукоємних технологій, освіти та інформаційного середовища – це ті фактори, які визначають положення держави в глобальній конкуренції. Вони визначають спроможність державного господарського механізму генерувати високу інноваційну активність. Нові технології забезпечують зростання ефективності виробництва та дозволяють досягнути головної умови національної конкурентоспроможності – виробництва товарів та послуг, які відповідають вимогам світових ринків.

На нашу думку, стрижнем української моделі національної конкурентоспроможності є її порівняльні та технологічні конкурентні переваги. Серед них особливо виділяються: вигідне гео економічне розташування країни; різноманітні запаси природних ресурсів; численні кваліфіковані трудові ресурси; потужна матеріально-технічна база; наявність в деяких галузях промисловості, особливо в аерокосмічній, унікальних передових технологій, які спираються на розвинутий науковий та високий інтелектуальний потенціал виробничого персоналу. Однак реалізація національних конкурентних переваг на практиці ускладнюється цілим рядом конкурентно уразливих місць у вітчизняній економіці.

Незважаючи на доволі значні здобутки науковців у вивченні проблеми конкурентоспроможності національної економіки, ми пропонуємо уточнення та узагальнення даної економічної категорії: конкурентоспроможність національної економіки це здатність соціально-економічної системи реалізувати ресурсний,

технологічний, інноваційний, соціалізаційний потенціали для задоволення потреб сучасного економічного розвитку суспільства відповідно до умов глобалізованого світу.

У світові теорії та практики для оцінки конкурентоспроможності економіки країни використовуються ресурсний, факторний та рейтинговий підходи. Ресурсний підхід оснований на аналізі технологій, наявності капіталу для внутрішнього та зовнішнього інвестування, чисельністю та кваліфікацією трудових ресурсів, економіко-географічним положенням країни. Факторний підхід дає можливість оцінити зміну позицій країни на світових ринках залежно від рівня розвитку національної економіки, що характеризується рівнем факторів економічного зростання. Рейтинговий підхід дає інтегральне відображення стану економіки відповідно до тієї та іншої системи показників.

Проблема формування висококонкурентної національної економіки є на сьогодні ключовою, оскільки практика свідчить про те, що більшість вітчизняних суб'єктів господарювання виявились неконкурентоспроможними на світових ринках, що зафіксували дані рейтингів авторитетних міжнародних організацій, згідно з якими Україна посідає одне із останніх місць серед країн, представлених у цих дослідженнях.

У міжнародних рейтингах конкурентоспроможності Україну традиційно зараховують до країн, які розвиваються та характеризуються підвищеною політичною і економічною нестабільністю, несприятливим інвестиційним кліматом і високими ризиками господарської діяльності.

За даними рейтингової оцінки глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) протягом 2004-2006 рр. позиції України посилилися і вона піднялася у рейтингу з 86 до 69 місця, а за 2007-2011 рр. втратила 20 позицій у рейтингу, опустившись на 89 місце у 2010 р із 139., і піднялася на 7 позицій у 2011 р., піднявшись на 82 місце із 142 [6]. В таблиці 1 репрезентовані рейтинги глобальної конкурентоспроможності України, деяких пострадянських країн та світових лідерів за період 2004-2011 рр.

Таблиця 1

**Рейтинги за індексом глобальної конкурентоспроможності
(GlobalCompetitivenessIndex) за 2004-2011 рр. [6, 7]**

Країна	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Швейцарія	4	1	4	2	2	1	1	1
Сінгапур	5	5	8	7	5	3	3	2
Швеція	7	3	9	4	1	4	2	3
Фінляндія	2	2	6	6	7	6	7	4
США	1	6	1	1	4	2	4	5
Німеччина	6	8	7	5	3	7	5	6
Нідерланди	11	9	11	10	9	10	8	7
Данія	3	4	3	3	10	5	9	8
Японія	10	7	5	8	6	8	6	9
Велика Британія	9	10	2	9	9	13	12	10
Канада	14	12	12	13	8	9	10	12
Польща	60	51	45	51	53	46	39	41
Росія	70	75	59	55	51	63	63	66
Казахстан		61	50	61	66	67	72	72
Україна	86	84	69	73	72	82	89	82

Побудований за методологією Всесвітнього Економічного Форуму, індекс глобальної конкурентоспроможності є інструментом, за допомогою якого можна оцінити відносно сильні і слабкі сторони національної економіки й порівняти їх з іншими країнами. Методологія розрахунків змінювалася з 1979 р., коли був опублікований попередник Звіт про Глобальну Конкурентоспроможність – карта конкурентоспроможності. У 2001 р. її було замінено Індексом зростання конкурентоспроможності, розробленим професором Джефрі Саксом. Уперше Індекс Глобальної конкурентоспроможності (GlobalCompetitivenessIndex) був розроблений групою вчених на чолі із професором Сала-і-Мартіном з Колумбійського університету і представлений у 2004 р. Сьогодні команда фахівців, які очолює М. Портер, робить новий крок у розвитку методології конкурентоспроможності і якості дослідження опитування бізнесової еліти корпоративного сектора. Ідея полягає у побудові Нового індексу глобальної Конкурентоспроможності (NewGlobalCompetitivenessIndex), що інтегрує два існуючих індекси – BusinessCompetitivenessIndex та GlobalCompetitivenessIndex – в один, відображаючи мікро- та макро- аспекти концепції конкурентоспроможності.

За Індексом Глобальної Конкурентоспроможності країни оцінюють за такими параметрами, які згруповані у три групи:

- 1) основні вимоги (державні та приватні інституції, інфраструктура, макроекономічна стабільність, охорона здоров'я та початкова освіта;
- 2) підсилювачі ефективності (вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку товарів, ефективність ринку праці, рівень розвитку фінансового ринку, оснащення новітніми технологіями, розмір ринку);
- 3) фактори інновацій та розвитку (рівень розвитку бізнесу, інновації).

Підхід до оцінки конкурентоспроможності країн світу з використанням індексу GCI фокусується на конкурентоспроможності як системі інститутів і різних типів економічної політики, що підтримують економічне зростання країни у середньостроковому періоді. GCI складається із трьох субіндексів, які в свою чергу складаються з декількох індексів. В таблиці 2 репрезентовані результати України за основними складовими індексу глобальної конкурентоспроможності Україна в 2011 р в порівнянні з 2010 р.

Таблиця 2

Результати України за складовими GCI за 2011 -2010 рр.

Індекс глобальної конкурентоспроможності та його складові	2011-2012 рр.		2010-2011 рр.		Відхилення	
	рейтинг (із 142)	бал (1-7)	рейтинг (із 139)	бал (1-7)	рейтинг	бал
GCI	82	4,0	89	3,9	+7	+0,1
Основні вимоги (40,0%)	98	4,2	102	3,9	+4	+0,03
Державні та приватні інституції	131	3,0	134	3,0	+2	-
Інфраструктура	71	3,9	68	3,8	-3	+0,1
Макроекономічна стабільність	112	4,2	132	3,2	+20	+1,0
Охорона здоров'я та початкова освіта	74	5,6	66	5,7	-8	-0,1
Підсилювачі ефективності (50,0%)	74	4,0	72	4,0	-2	-
Вища освіта та професійна підготовка	54	4,6	46	4,6	-8	-
Ефективність ринку товарів	129	3,6	129	3,5	-	-0,1
Ефективність ринку праці	61	4,4	54	4,5	-7	-0,1

Рівень розвитку фінансового ринку	116	3,4	119	3,3	+3	+0,1
Оснащення новітніми технологіями	82	3,5	83	3,4	+1	+0,1
Розмір ринку	38	4,5	38	4,5	-	-
Фактори інновацій та розвитку (10,0%)	93	3,3	88	3,3	-5	-
Рівень розвитку бізнесу	103	3,5	100	3,5	-3	-
Інновації	74	3,1	63	3,1	-11	-

Серед 12 складових, які враховуються при визначенні рейтингу за індексом глобальної конкурентоспроможності ВЕФ, негативно впливають на рівень конкурентоспроможності України такі чинники:

1) рівень розвитку інституцій (131 місце, що на чотири позиції вище минулого року), що пов'язано з недостатнім захистом прав власності на землю, практикою ігнорування та невиконання норм законодавства, низьким рівнем державного управління в Україні, високим рівнем бюрократизації та неефективністю державних фінансів, надмірною політичною залежністю судової системи;

2) рівень макроекономічної стабільності (112 місце, що на 20 позицій вище за минулий рік), що обумовлено незадовільним платіжним балансом, високим рівнем доларизації економіки та ризиком суверенного дефолту;

3) ефективність ринку товарів (129 місце, рейтинг не змінився порівняно з минулим роком), що свідчить про проблеми в розвитку конкуренції на внутрішньому ринку, які обумовлені втручанням держави в роботу ринків, нерівномірним розподілом податкового навантаження;

4) досконалість фінансового ринку (116 місце, рейтинг вищий на три позиції порівняно з минулим роком), що є доказом недосконалості фінансової системи формувати ринково-кредитні потоки у секторах економіки відповідно до цілей державної економічної політики;

5) розвиненість бізнес-процесів (103 місце, що на три позиції нижче ніж у минулому році), що є наслідком неефективної державної політики у сфері сприяння ведення бізнесу.

Слід відмітити, що за результатами останнього року порівняння Україна зробила крок вперед за деякими детермінантами конкурентоспроможності, що формують GCI. Результати дослідження, представлені в таблиці 2 свідчать, що тільки за субіндексом «базові вимоги» Україна покращила рейтинг з 102 до 98 позиції, за субіндексами «підсилювачі ефективності» рейтинг знизився з 72 до 74 позиції, за «факторами інновації та розвитку» з 88 до 93.

Покращення значень субіндексів, особливо такого, як «підсилювачі ефективності», що має вагу 50% в загальному індексі, для конкурентоспроможності України мають принципове значення. Відповідно до діючої методики оцінки конкурентоспроможності Україна відноситься до групи країн, орієнтованих на ефективність. На цьому етапі особливого значення набувають детермінанти конкурентоспроможності, що об'єднані в групу «підсилювачі ефективності», які залишаються ключовими і на третій стадії розвитку економіки орієнтованої на інновації, в той час як роль базових вимог зменшується до 20%, а факторів розвитку та інноваційного потенціалу зростає до 30%.

Під конкурентоспроможністю країни Інститут менеджменту розуміє здатність національної економіки створювати і підтримувати середовище, в якому виникає конкурентоспроможний бізнес. The IMD World Competitiveness Yearbook - щорічне аналітичне дослідження конкурентоспроможності, яке Інститут проводить з 1989 року в співдружності з дослідницькими організаціями в усьому світі. До 1996 року Інститут

готував звіти про конкурентоспроможність економік спільно з аналітичною групою Світового економічного форуму (ВЕФ), а з 1996 року ці дві організації випускають два різних дослідження.

На сьогоднішній день The IMD World Competitiveness Yearbook - одне з найбільш повних досліджень з проблем конкурентоспроможності держав і регіонів, що використовується країнами для формування державної політики в області конкурентоспроможності національної економіки, а також стратегічних бізнес-рішень у великих компаніях. Кожна держава в рейтингу оцінюється на основі аналізу 331 критерію за чотирма основними показниками: стан економіки, ефективність уряду, стан ділового середовища та стан інфраструктури. Кожен показник має рівну вагу і включає в себе п'ять факторів. Таким чином, сукупний рейтинг конкурентоспроможності заснований на 20 різних індикаторах з чотирьох ключових аспектів економічного життя країни. При розрахунку використовуються дані міжнародних організацій та партнерських інститутів по всьому світу. Бізнес-клімат в охоплених дослідженням країнах оцінюється на основі думки аналітиків, опитувань керівників великих корпорацій і фахівців. Рейтингування здійснюється на основі зворотного співвідношення: дві третини - статистичні дані і одна третина - експертних оцінок.

У 2012 році року світовим лідером за конкурентоспроможністю знову став Гонконг (Особливий адміністративний район Китаю). Далі йдуть Сполучені Штати та Швейцарія - на другому і третьому місцях відповідно. У першу десятку найбільш конкурентоспроможних економік також увійшли: Сінгапур, Швеція, Канада, Тайвань, Норвегія, Німеччина і Катар.

В 2012 році Україна піднялася на один щабель порівняно із минулим роком і посіла 56-те місце із 59, залишивши позаду Хорватію, Грецію та Венесуелу[8].

Переважно покращення загального результату в рейтингу відбулося за рахунок зміни позицій за фінансовими, макроекономічними та деякими регуляторними показниками конкурентоспроможності. Так, серед найбільш значущих покращень відзначені зростання капіталізації фондового ринку, зменшення дефіциту бюджету, зростання ВВП та обсягів експорту товарів. Утім, до тих-таки сфер належать і показники, позиції за якими значно погіршилися порівняно з минулим роком. Зокрема, рейтинг вказує на зростання інвестиційних ризиків, ризику політичної нестабільності, погіршення іміджу країни за кордоном, зростання вартості капіталу, погіршення ситуації із захистом прав інтелектуальної власності тощо.

Коментуючи результати дослідження професор Інституту менеджменту, директор Центру світової конкурентоспроможності Стефан Гареллі зазначила, що економічна криза зробив світову економіку більш фрагментованою і різноманітною. Вона відзначила, що економіки, які розвиваються намагаються відгородити себе від економічної кризи, спираючись на внутрішній попит і національний бізнес, у той час як розвинені країни вдаються до реіндустріалізації. В обох випадках світ конкурентоспроможних економік характеризується посиленням економічного націоналізму і протекціонізму[8].

Україна в міжнародних рейтингах конкурентоспроможності посідає невисокі місця, і це істотно позначається на рівні та якості життя населення. Розрахунок ІРЛП здійснюється експертами ООН для 187 країн світу за трьома складовими компонентами: індекс очікуваної тривалості життя населення; індекс доступного рівня освіти (грамотності) населення; індекс скорегованого реального ВП на одну особу. Значення рівня ІРЛП знаходиться в межах від 0 до 1. Країни, які мають значення ІРЛП 0,8 та вище, відносяться до групи країн з високим рівнем людського розвитку. При значенні ІРЛП в межах 0,5 – 0,799 країни відносяться до групи із середнім рівнем, а при значенні ІРЛП менше 0,5 – з низьким рівнем людського розвитку. В рейтингу

країн за індексом розвитку людського потенціалу 2011 року Україна займає 76 місце з ІРЛП 0,729[9].

Результати досліджень підтверджують взаємозалежність конкурентоспроможності країни з якістю життя її громадян. Економічне зростання та зростання добробуту, їх стійка позитивна динаміка є загально визначеними критеріями прогресу економіки і суспільства, а конкуренція в ринковій економічній системі – одна з фундаментальних складових ринкових сил, що забезпечують ефективне функціонування економіки [10].

Тому забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку України багато в чому залежить від цілеспрямованих заходів підвищення конкурентоспроможності України.

Між економічним зростанням, якістю життя населення та конкурентоспроможністю країни існує взаємозв'язок: конкурентоспроможність є основою економічного зростання, що створює передумови розвитку економіки та її переходу на наступні стадії розвитку [11]. Головною запорукою соціального розвитку країни є не економічні параметри, а його кількісні параметри, які ґрунтуються на підвищенні конкурентоспроможності.

Основною економічного розвитку України має стати політика модернізації через вирішення певних завдань:

- визначення пріоритетних напрямів розвитку складових модернізації та напрямів диверсифікації виробництва продукції і послуг для задоволення потреб внутрішнього ринку та зростання експорту продукції кінцевого виробництва;

- перехід до стратегічного управління розвитком, яке дозволить залучити додаткові ресурси економічного зростання;

- послідовна капіталізація конкурентних переваг від аграрного комплексу, транзитивного потенціалу, промисловості і перехід до реалізації високотехнологічного потенціалу країни;

- розповсюдження ефекту зростання на суміжні галузі промисловості на базі їхньої модернізації за рахунок технологічного трансферу, розширення внутрішнього попиту, підвищення інвестиційної привабливості переробних секторів [12].

Головним підсумком виходу України з кризи має стати стабільне економічне зростання, що базуватиметься на розширенні інвестиційного та внутрішнього споживчого попиту, зміцненні конкурентоспроможності національної економіки, підвищенні використання виробничих ресурсів і науково-технологічного потенціалу.

Основним змістом розвитку країни, головною рушійною силою та передумовою входження в глобальну економіку може стати лише стратегія, спрямована на зростання рівня конкурентоспроможності, як домінуюча національна ідея.

Реалізація стратегії забезпечення національної конкурентоспроможності має здійснюватися у принципово нових економічних, політичних, правових, інформаційних і соціальних умовах, з урахуванням дії основних рушійних сил: розвитку глобалізації як всеосяжного процесу та посилення глобальної конкуренції; інтенсифікації процесу формування глобального попиту і пропозиції; нарощування процесів макроінтеграції та інтернаціоналізації господарських зв'язків; формування глобальної фінансової системи й планетарної інформаційної мережі, створення високо інтегрованих блоків країн та інших регіональних угруповань.

Стратегія конкурентоспроможності має спонукати до визначення та інституалізації нової парадигми національної соціально-економічної політики та обґрунтування напрямів її реалізації.

Література

1. Офіційний сайт Організації Об'єднаних Націй. Режим доступу : <http://www.un.org/ru/ecosoc/>.

2. Регіональні виміри глобальної економічної системи : монографія / [В.Є.Реутов, О.С.Горда, А.З.Новак та ін. ; за заг. ред. В.Є.Реутова]. Сімферополь : Фенікс, 2009. – 390 с.
3. Кальченко Т.В. Глобальна економіка : методологія системних досліджень : монографія / Т.В.Кальченко. К. : КНЕУ , 2006. – 248 с.
4. Економічна енциклопедія : у 3-х т. / [ред. рада Б.Д.Гаврилишин (голова) та ін., ред.. кол.: С.В.Мочерний та ін.]. К. : Академія, 2000. – Т.1. - 864 с.
5. Портер М. Конкуренція / М. Портер // Учебное пособие. – М.:, 2001. – 495 с.
6. The Global Competitiveness Report 2011 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GSR20092010fullreport.pdf>.
7. The Global Competitiveness Report 2010[Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GSR20092010fullreport.pdf>.
8. Institute of Management Development: рейтинг конкурентоспроможності країн світу в 2012 році. Режим доступу : <http://www.imd.org/news/IMD-announces-its-2012-World-Competitiveness-Rankings.cfm>.
9. Програма розвитку ООН. Доповідь про розвиток людини 2011 «Стійкість і капітал: краще майбутнє». – Режим доступу :<http://hdr.undp.org/en/statistics/>.
10. Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты / [Н.Я.Калюжнова, Ж.В. Мингалаева, Т.В. Калашников и др.] ; под. ред.. Ю.К. Перского, Н.Я. Калюжновой ; Мос. гос. ун-т им. М.В.Ломоносова. Экон. фак.. – М.: ТЕИС, 2003. – 472 с.
11. Портер М. Конкуренція / М. Портер // Учебное пособие. – М.:, 2001. – 495 с.
12. Структурні зміни та економічний розвиток України : монографія / [Геєць В.М., Шинкарук Л.В., Артџомова Т.І. та ін.] ; за ред.. д.е.н. Л.В. Шинкарук ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2011. – 696 с.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ ГЛОБАЛЬНО-ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ УМОВАХ

В статті проаналізовано сучасні виклики конкурентоспроможності української економіки, розглянуто структурні чинники конкурентоспроможності в їх еволюційному прояві та запропоновано бачення першочергових завдань по зміцненню конкурентоспроможності української економіки.

Ключові слова: конкурентоспроможність, інноваційний розвиток, трансформаційні процеси, економічні виклики.

В статье проанализированы современные вызовы конкурентоспособности украинской экономики, рассмотрены структурные факторы конкурентоспособности в их эволюционном проявлении и предложено виденье первоочередных заданий по укреплению конкурентоспособности украинской экономики.

Ключевые слова: конкурентоспособность, инновационное развитие, трансформационные процессы, экономические вызовы.

The modern calls of competitiveness of the Ukrainian economy are analysed in the article, the structural factors of competitiveness are considered in their evolutionary display and vision of primary tasks is offered on strengthening of competitiveness of the Ukrainian economy.

Key words: competitiveness, innovative development, transformation processes, economic calls.

Актуальність теми. Людство чи не вперше у своїй історії зіткнулося з жорсткими обмеженнями потенціалу свого розвитку і, відповідно, економічного зростання [1, с. 5], а тому основним гаслом Всесвітнього економічного форуму в Давосі (січень 2012 року) стало: «Велика трансформація: формування нової моделі розвитку». Учасники форуму погодилися з думкою про необхідність запровадження нової моделі економічного зростання, пов'язаної з створенням нових робочих місць і вирішенням проблеми зайнятості; подоланням надмірних диспаратів у доходах; забезпеченням підтримки екосистем та розбудови виробництва на основі «зелених» технологій, акцентуванням уваги на якості управлінських та споживацьких систем та ліквідацією викривлень у системі світової торгівлі; забезпеченням сталого розвитку енергетичного сектору і гарантією геополітичної безпеки країн і регіонів. Особливу увагу було звернуто на інтелектуалізацію економічних процесів, пов'язаних з сучасними технологіями, що, по великому рахунку, сприяють забезпеченню конкурентоспроможності національних економік, які все ще залишаються головними структуроутворюючими у сучасному світовому господарстві та на розробки технологічно нових моделей відповідей на глобальні сучасні виклики.

Постановка проблеми. В умовах глобальної трансформаційної кризи, на чому безпосередньо наголошувалося на форумі у Давосі-2012, конкурентоспроможність все ще залишається імперативом економічної політики та стратегії держав, які прагнуть закріпитися в міжнародному поділі праці на стратегічних з точки зору національних економічних інтересів напрямках. Тому завдання оцінки конкурентоспроможності економіки країни, розробки, виконання програм та політики її підвищення, що офіційно інституціалізовані в багатьох країнах, є як необхідним в умовах українських реалій, так і підкреслює актуальність вибраної для дослідження теми.

Метою написання статті є спроба розглянути проблему конкурентоспроможності сучасної економіки України в контексті її глобалізаційного функціонування.

Ступінь дослідження теми. Проблематика конкурентоспроможності привертає увагу широкого кола дослідників. В останній час серед вітчизняних дослідників даною проблематикою займалися Б.Є. Краснюк, І.В. Крючкова, Л.І. Піддубна, В.В. Онікієнко, Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилюк, Я.В. Белінська, Л. Антонюк, І. Бураковський, В. Геєць, М. Дудченко, Ю. Макогон, В. Новицький, Ю. Пахомова, О. Шнипка та інші.

Виклад основного матеріалу. Кризові явища, що властиві для нової доби світового розвитку, відрізняються багатоаспектним і неоднозначним характером їх походження і впливу на економічні процеси. Це потребує відповідного пристосування та нових управлінських рішень, адекватних викликам світового розвитку. Зважаючи на українські реалії, єдино можливим шляхом рівноправного входження національної економіки в трансформаційно-кризову світову є формування такої національної інноваційної системи, що спиралася б на вже наявні «випереджаючі конкурентні переваги» в гуманітарній, геополітичній, економічній сферах та сприяла побудові та розвитку «суспільства знань». Для цього, на основі оцінки конкурентоспроможності економіки країни, необхідно розробити і забезпечити неухильне виконання програм та політики її підвищення. В деяких країнах існують національні ради з конкурентоспроможності, які підзвітні президенту або прем'єр-міністру (США, Ірландії, Греції, Хорватії, Данії, Росії). У Польщі, Словенії, Сполученому Королівстві, Фінляндії, Франції, Чехії при національних міністерствах створюються відповідні управління або спеціальні міжміністерські комітети (комісії), які розробляють національні стратегії конкурентоспроможності або операційні програми. У низці країн розроблена інноваційна та науково-технічна політика, що забезпечує активізацію інноваційної діяльності й підвищення сприйнятливості економіки до інноваційних процесів [2, с. 242].

Оскільки ініціативи обумовлюють посилення та зміцнення гео економічного потенціалу окремих країн та регіонів, то в ЄС з 2000 р. реалізується Лісабонська стратегія, розробляються ініціативи в рамках АСЕАН щодо інвестиційного та промислового співробітництва, продуктивною є політика «полюсів конкурентоспроможності» Франції, а також окремих країнах євразійського простору: Стратегія розвитку науки й інновацій на період до 2015 р. в Росії, Національний середньо- і довгостроковий план науково-технічного розвитку Китаю на 2006-2020 рр., Програма кластерного розвитку Казахстану, науково-технічна політика Японії.

Сучасна світова економіка стала в останній час характеризуватись посиленням ролі національних інтеграційних утворень ЄС, АСЕАН, НАФТА. Вони не лише забезпечують конкурентоспроможність країн-членів шляхом управління міжнародними валютними відносинами, стимулюють іноземні інвестиції чи міжнародну торгівлю, а також формують спільний науковий та інноваційний простір, забезпечують розвиток системи освіти, здійснюють інституційні перетворення. Це вимагає «репозиціонування» країн у міжнародній економічній системі, а також вдосконалення чи переорієнтацію функцій держави та її інститутів.

З цих міркувань в 2006 р. ЄС представив нову торговельну стратегію, спрямовану на розширення доступу європейських компаній до нових ринків з метою стимулювання конкурентоспроможності та економічного зростання ЄС. «Глобальна Європа: конкурування в світі», нова стратегія ЄС, першочерговим пріоритетом власної міжнародної економічної політики визначила укладення двосторонніх торговельних угод, як відповідна реакція на посилення конкурентного тиску з боку азійських та латиноамериканських країн.

Проблематиці конкурентоспроможності української економіки на найвищому державному рівні почали приділяти відповідну увагу також, але не було окреслено

стратегічних ініціатив та пріоритетів зміцнення конкурентоспроможності економіки, а переважання в економічній політиці держави поточних пріоритетів над стратегічними зумовило «рух на місці». Це суперечить не лише світовим трансформаціям; в Україні невіршеність фундаментальних суперечностей і неефективність функціонування базових ринкових інститутів економіки в середньо- та довгостроковій перспективі становить значні загрози для економіки, що пов'язано, з такими чинниками:

1. Обмеження можливості держави здійснювати самостійну економічну політику через звуження інструментів внаслідок тиску ТНК та в рамках зобов'язань держави перед СОТ. Як результат – посилення тенденцій «повзучої лібералізації», знижується можливість залучення інвестицій, встановлюються регуляторні обмеження по господарській діяльності в країні та в усуненні зовнішньоекономічних бар'єрів;

2. Нові напрямки адаптації країни аж до коригування моделі участі в глобальному конкурентному середовищі в умовах інтеграції у світову економічну систему швидкозростаючих східно-азійських країн. Відповідно відбувається докорінна зміна балансу глобальних конкурентних сил, створюються нові торговельні та інвестиційні можливості, зростає конкуренція між виробниками (країнами, що розвиваються і країнами з перехідною економікою) на світовому ринку низько-технологічних товарів;

3. Посилення конкуренції в глобальній війні за таланти, тобто за інноваційно-інтелектуальний ресурс, що базується на зміні парадигми економічного зростання – перехід від моделі масового стандартизованого виробництва і відповідного масового споживання до моделі гнучких виробничих і послугових систем та швидко змінюваної й диференційованої структури споживання;

4. Зростаюча інтернаціоналізація праці, яка приводить до збільшення загроз втрати інтелектуального та інноваційного потенціалу країни через міжнародний трансфер знань, інновацій та послуг.

Отже, завдання покращення конкурентоспроможності національної економіки в контексті сучасних трансформацій передбачають формування нового рівня регулювання економічних відносин, тобто створення сприятливих рамкових умов та інтенсифікація зусиль у тих сферах, де існують «провали» вільного ринку, розвиток інституційної системи країни.

Для аналізу конкурентоспроможності національної економіки необхідним є визначення джерел економічного зростання. І хоча в даний час Україна не має високих економічних показників, що пов'язано як з внутрішньою, так і зовнішньою світовою фінансово-економічною кризою, – за основу аналізу візьмемо 2001-2008 роки, коли темпи економічного зростання в середньому складали 7,4 % щорічно, що в декілька разів перевищувало показник ЄС – у середньому 1,65 % (2001-2005 рр.). Високі темпи економічного зростання не обумовили значних якісних зрушень у структурі економіки та не сформували стимули модернізації виробничих потужностей, активізації інноваційних процесів. Інноваційна активність промислових підприємств залишається надзвичайно низькою, а починаючи з 2001 р. відбувається скорочення кількості промислових підприємств, що здійснювали інновації. Якщо в країнах ЄС у 2002-2004 рр. інноваційну діяльність здійснювали 42 % промислових підприємств, то в Україні ж за період 2001-2006 рр. цей показник знизився з 15,6 % до 10,0 % [2, с. 245].

Дослідження показують, що в Україні відсутня результативна державна інноваційна політика. Свідченням цьому є той факт, що до цього часу в державі не враховується при управлінні національною економікою інноваційно-технологічний фактор. Так за період 2006-2010 рр. динаміка інноваційності промислових підприємств була подібною до періоду 2001-2006 рр. – за даними Держстату України в 2010 р. 1694 підприємства і організації використовували передові виробничі технології та раціоналізаторські пропозиції, 154 підприємства займалися створенням

передових виробничих технологій (переважно дослідницькі структури, підприємства переробної промисловості, заклади освіти). Загальна кількість створених передових виробничих технологій склала 376, у т. ч. 87,8 % - нові для України, 12,2 % - принципово нові. Майже чверть з них створено за державним контрактом, дві третини яких – в організаціях, що займались дослідженнями і розробками [3, с. 119].

При аналізі інноваційного процесу в промисловості України визначаємо, що майже 2/3 інноваційної продукції створюють виробництва третього і четвертого технологічних укладів; за галузевою структурою – це підприємства хімічної та нафтохімічної промисловості, машинобудування, целюлозно-паперове виробництво, металургія та обробка металу, харчова промисловість. Інноваційний компонент розвитку економіки України є в кілька разів нижчим, ніж у розвинених країнах. За рівнем наукоємності ВВП Україна випереджає середній рівень для країн ЄС-10. Так, серед країн ЄС-10 у 2005 р. вищого показника наукоємності ВВП, ніж в Україні (1,07 %) досягають лише Чехія (1,30 %) і Словенія (1,22 %), тоді як в більшості країн ЦСЄ він був значно нижчим, зокрема в Естонії та Угорщині - 0,94 %, Литві - 0,76 %, Польщі та Латвії - 0,57 %, Словаччині - 0,51 %, Болгарії - 0,5 %, Румунії - 0,39 % [2, с. 246]. Значною мірою це є свідченням того, що порівняно з цими країнами конкурентні переваги України на ринках наукоємної продукції є вищими. Проте для більшості країн ЦСЄ проблема модернізації національної економіки була вирішена за рахунок значного надходження іноземного капіталу, який приніс нові технології та комунітарних ініціатив ЄС.

Для України, зважаючи на незацікавленість іноземних інвесторів в модернізації української економіки, завдання полягає в побудові внутрішніх мотивів інноваційної та структурної перебудови національної економіки, чого неможливо досягти лише експлуатацією інноваційного потенціалу дотрансформаційного періоду. У цьому контексті актуалізується завдання переорієнтації фінансово-кредитних механізмів на забезпечення доступу до капіталу для інноваційних підприємств, здійснення довгострокових інвестиційних проектів тощо.

Поточні чинники економічного зростання України, а також наявні конкурентні переваги мають значні обмеження, які стримують побудову висококонкурентної національної економіки, аналогічної розвиненим країнам світу. Так, маючи високі темпи зростання ВВП в 2007р.- першій половині 2008 р. – 7,1 %, в той час як у середньому в світі –3,8 %, але Україні так і не вдалося відновити обсяги ВВП на рівні докризового 1990 р [4, с.45].

Ще одним чинником економічного зростання є продуктивність праці. Відновлювальне зростання економіки України забезпечило підвищення продуктивності праці в період 2001-2006 рр.: за темпами зростання – на

48,3 %, що було значно вище, ніж в усіх країнах ЄС-15, а також країнах ЦСЄ, які вступили в ЄС у 2004 р. (крім Литви і Латвії -50,1 % і 48,3 % відповідно). Зокрема за цей період продуктивність праці зросла в Естонії на 45,2 %, Угорщині - 26,3 %, Чехії - 24,2 %, Польщі -22,6 %, Фінляндії - 12,7 %, Франції - 6,7 %, Німеччині - 6,4 %, а на Кіпрі, в Португалії, Італії та Іспанії спостерігалася негативна динаміка продуктивності праці [5, с. 24].

Зростання продуктивності праці в Україні і збереження при цьому в кризовий період 54 позиції в рейтингу світових країн по складовій ГІК «Ефективність ринку праці» не достатньо для того щоб переконатися в вірності гіпотези ряду дослідників в тому, що економіка держави набула рис постіндустріального характеру, – просто часткове позитивне зрушення відбувалося переважно в межах індустріальних параметрів розвитку економіки. Як відзначає у своєму дослідженні к. е. н. С.О. Радзівська, що певних втрат (падіння з 43 на 46 місце) Україна зазнала за п'ятою складовою конкурентоспроможності економіки країни «Вища освіта та професійна підготовка», що носить довгостроковий характер і обумовлюється існуючим

демографічним станом відтворення населення. Але особливо великих втрат зазнала України за складовою «Ефективність ринку товарів та послуг» – з 103 на 129 місце; за складовою «Макроекономічна стабільність» - з 91 на 132 місце; за складовою «Охорона здоров'я та початкова освіта» – з 60 на 67 місце; за складовою «Розвиненість фінансового ринку» – з 85 на 119 місце. Дещо неочікуваним виглядає падіння складової «Оснащеність новітніми технологіями (технологічна готовність)» – з 65 на 83 місце [6, с. 36].

Вагомим чинником економічного розвитку, що впливає на рівень конкурентоспроможності є зовнішньоекономічна складова. Для економіки України даного часу характерні дисбаланси та диспропорції зовнішньоекономічного сектору держави. Загрозливим для стійкого розвитку країни є їх перманентне наростання, що посилює «відірваність» національної економіки від тенденцій світового розвитку. Як наслідок, входження України в світову економіку відбувається на нееквівалентній основі, коли технологічна та інноваційна рента значною мірою оплачується ресурсною рентою, що, зрештою, закріплює низько-технологічну модель конкурентоспроможності економіки України. Це виявляється у таких тенденціях:

1. Формування від'ємного сальдо поточного рахунку платіжного балансу. На основі статистичних даних прослідковується той факт, що починаючи з 2006 року зовнішньоторговельне сальдо України стало від'ємним (у 2006 р. в розмірі 1,6 млрд. дол. (або -1,5 % ВВП), тоді як у 2005 р. воно було позитивним і становило 2,5 млрд. дол. США, тобто 2,9 % ВВП). Це є свідченням того, що в економіці України не акумульовано достатнього адаптаційного потенціалу, що виявляється в перевищенні темпів приросту імпорту над експортом. Динаміка внутрішнього виробництва не встигає за зростаючим інвестиційним попитом, а зростання реальних доходів населення та розширення обсягів споживчого кредитування в умовах низького рівня вітчизняної пропозиції обумовило підвищення попиту на імпортовані товари тривалого користування [7, с. 96-97].

2. Зростання диспропорційності структури експортних та імпортних товаропотоків. За період 2001-2010 рр. частка високо- та середньотехнологічних товарів у структурі промислового експорту залишилася майже незмінною, а в структурі імпорту – збільшилась.

3. Посилення технологічних дисбалансів у зовнішній торгівлі промисловими товарами. Стійке позитивне сальдо формується лише по групі середньо-низькотехнологічних промислових товарів.

4. Низький рівень залученості України до світового ринку наукоємних послуг

5. Закріплення ролі України як нетто-імпортера технологічних досягнень.

Таким чином, для України актуалізується необхідність здійснення системної та внутрішньоузгодженої політики щодо забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, суть якої може бути зведеною до зростання управлінської ролі держави, наближення нормативної та інституційної бази України до стандартів ЄС, до акумулювання і мобілізації інвестиційних ресурсів для інноваційного відтворення та науково-технічного розвитку економіки України; до поліпшення людського капіталу. Важливо враховувати і максимально дотримуватися принципу національного партнерства держави, бізнесу та громадянського суспільства. З метою налагодження ефективного діалогу між ними, необхідне функціонування національної структури, яка б, здійснюючи аналіз стану конкурентоспроможності національної економіки, могла б рекомендувати шляхи по її зміцненню. Рекомендовані шляхи, механізми та інструменти необхідно поєднати відповідною Національною програмою чи відповідним нормативно-правовим Актом і забезпечити їх дотримання всією політичною елітою, незалежно від ідеологічних уподобань.

Особлива увага повинна концентруватися на впровадженні механізмів інвестиційного та інноваційно-технологічного оновлення, модернізації вітчизняної

промисловості, розвитку наукомістких та високотехнологічних виробництв і створенні умов для здійснення капіталовкладень в технологічне оновлення виробництва. Всі пропонувані механізми неможливі без спрощеного доступу до кредитних та фінансових ресурсів для суб'єктів господарювання (як важливий інструмент – зовнішні та внутрішні інвестиції), без забезпечення державою механізмів захисту від недобросовісної конкуренції, без активної співпраці зі світовими партнерами, без реалізації комплексу заходів щодо здійснення виваженої митної, податкової політики з метою стимулювання надходження інвестиційного імпорту та залучення сучасних технологій в економіку України; без впровадження механізмів стимулювання та підтримки експорту;

Отже, економічна політика держави повинна ґрунтуватися на системній основі, комплексності, концентрації на головних проблемах забезпечення стійкої конкурентоспроможності при наявності відповідних ресурсів суспільства і з врахуванням світових глобальних тенденцій. Лише модель забезпечення конкурентоспроможності, орієнтована на інноваційний розвиток, розвиток людського та соціального капіталу і екологічну стабільність, на принципах партнерських відносин держави, бізнесу та громадянського суспільства дасть змогу Україні подолати системні недоліки в національній економіці та вийти на траєкторію гармонійного розвитку як економіки, так і всього суспільства [2, с.251-252].

Література

1. Гальчинський А. Економічний розвиток: методологія оновленої парадигми / А. Гальчинський // Економіка України, 2012. – № 5. – С. 4-17.
2. Україна в 2007 році: щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку: Монографія / За заг. ред. Ю. Г. Рубана. – К. : НІСД, 2007. – 538 с.
3. Федулова Л. І. Проблеми формування інституційного середовища інноваційних систем регіонів України // Л. І. Федулова // Економічний вісник університету, 2012. – Вип. 18/1. – С. 117-122.
4. Проблеми української економіки: внутрішні суперечності чи результат світової фінансової кризи?: матеріали експертної дискусії, 17 жовтня 2008 р. / за заг. ред. В. Є. Воротіна, Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2008. – 48 с.
5. Динаміка зростання та ризику нестабільності економіки України в 2008 році / Я. А. Жаліло та ін.; за заг. ред. В. Є. Воротіна. – К. : НІСД, 2008. – 108 с.
6. Радзієвська С. О. Сучасний стан і шляхи підвищення конкурентоспроможності економіки України / С. О. Радзієвська // Економіка та держава, 2012. – №2. – С. 35-38.
7. Україна в 2007 році: внутрішнє і зовнішнє становище та перспективи розвитку: Експертна доповідь / За заг. ред. Ю. Г. Рубана. – К. : НІСД, 2007. – 256 с.

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ САМОЗАХИСТУ УКРАЇНСЬКИХ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Проаналізовано гуманітарні та матеріальні чинники фінансового механізму самозахисту домогосподарств України, обґрунтовано необхідність реформування системи соціального захисту населення з метою посилення можливостей домогосподарств до самозахисту. Акцентовано на ролі та значенні освіти у самозахисті.

Ключові слова: система соціального захисту населення, домогосподарства, самозахист, фінансування, освіта, видатки бюджету.

Проанализированы гуманитарные и материальные факторы самозащиты домохозяйств Украины, обоснована необходимость реформирования системы социальной защиты населения с целью усиления возможностей самозащиты домохозяйств. Сделан акцент на роль и значение образования в самозащите.

Ключевые слова: система социальной защиты населения, домохозяйства, самозащита, финансирование, образование, расходы бюджета.

Humanitarian and material factors of financial mechanism of self-protection of household in Ukraine are analyzed in the article; the necessity of social protection system reforming is grounded in the article too. The special accent spares to the role and significance of the education in the self-protection.

Keywords: social protection system, household, self-protection, financing, education, budget expenses.

Актуальність проблеми. Зараз в Україні відбувається реформування системи соціального захисту населення. Уряд намагається покращити добробут малозабезпечених верств населення через збільшення розмірів соціальних виплат. Безперечно, це є важливим засобом. Проте в умовах суттєвих посткризових фінансових негараздів, демографічних та міграційних проблем збільшення соціальних виплат не є вирішенням проблеми в довгостроковій перспективі. Отже, потрібно робити все можливе для посилення самозахисту домогосподарств, принаймні цього вимагає не тільки ситуація, що склалась в країні, а й сама ідея ринкової економіки.

Ступінь дослідження проблеми. Питання становлення і розвитку системи соціального захисту населення, починаючи з перших років розбудови незалежності і до сьогоднішнього дня досліджуються у працях таких українських вчених, як І.К. Бондар, Н.П. Борецька, І.Ф. Гнибіденко, Л.Я. Гончарук, М.І. Казнова, Т.М. Кір'ян, Л.М. Клівіденко, Е.М. Лібанова, В.М. Новіков, О.Ф. Новікова, В.М. Пастушенко, Г.А. Пікалова, Д.В. Полозенко, С.В. Сіденко, О.Г. Скомарохова, Л.І. Слюсар, Б.І. Сташків, Т.О. Стеценко, Т.Б. Токарський, А.А. Халецька, Л.М. Черенько, Ю.О. Шклярський та інших. Соціальний захист населення в контексті загальних проблем соціально-економічного розвитку українського суспільства досліджують такі провідні вчені, як О.І. Амоша, З.С. Варналій, В.М. Геєць, Т.І. Єфименко, В.О. Мандибуря, В.М. Федосов, І.Я. Чугунов, А.А. Чухно та багато інших. Фінанси домогосподарств є предметом наукового аналізу у працях Т.О. Кізіми та Ю.І. Юрія.

Не дивлячись на такий значний інтерес вітчизняних науковців до проблем соціального захисту населення, ще чимало питань з цієї проблематики залишаються невирішеними. На сучасному етапі розвитку українського суспільства нагальною

проблемою є переосмислення концепції соціального захисту населення та ролі держави у цьому процесі. На нашу думку, через політичні міркування Уряд, який поперемінно представляють ті чи інші політичні сили, все ніяк не може відійти від пасивної патерналістської функції держави у здійсненні соціального захисту до більш активної («проринкової») – створення належних умов для самозахисту громадян. У зв'язку з цим постає потреба аналізу фінансових можливостей українського населення самостійно будувати свій добробут.

Мета статті полягає у з'ясуванні ряду чинників, які сприяють чи перешкоджають самозахисту домогосподарств.

Виклад основного матеріалу. Фінанси акумулюються в сім'ях – в домогосподарствах, тому предметом нашого дослідження буде фінансова спроможність домогосподарства протистояти соціальним ризикам.

Упродовж останніх років увага дослідників до домашніх господарств як самостійної економічної одиниці значно зросла. Вітчизняні вчені С.І. Юрій і Т.О. Кізима вважають, що «ріст економічної самостійності домашніх господарств змушує теоретиків по-новому поглянути на деякі вихідні постулати економічної науки та її специфічної сфери – теорії фінансів загалом і фінансів домогосподарств, зокрема. У зв'язку з цим надзвичайно актуальним ...є питання формування наукової парадигми фінансів домогосподарств та визначення основних пріоритетів їх розвитку в сучасних умовах» [1, с.3]. Є ще одна обставина: в умовах ринкової економіки можливості держави стосовно соціального захисту зменшуються, тому особливого значення набуває самозахист людини чи її сім'ї (у подальшому ми будемо використовувати узагальнений термін «домогосподарство»). Вагомим аргументом на користь вищесказаного є хоча б ті факти, що нині держава не має можливості допомагати українським сім'ям на виховання дітей, як це роблять деякі європейські країни; 65% пенсіонерів отримують пенсію, нижчу 1000 грн. [2], та майже 3 млн. пенсіонерів продовжують працювати.

Під самозахистом ми розуміємо всі можливі засоби, перш за все фінансові ресурси, які дозволяють домогосподарству повноцінно жити і працювати. Показником ефективного самозахисту є ступінь незалежності від держави, роботодавця, тобто рівень фінансової самостійності домогосподарства.

На нашу думку, механізм самозахисту домогосподарства можна представити у вигляді сукупності чинників, які дозволяють (не дозволяють) самостійно протистояти життєвим негараздам. Умовно їх можна поділити на дві групи чинників: гуманітарного та матеріального характеру (див. табл. 1).

Таблиця 1

Складові механізму самозахисту домогосподарств

Гуманітарні складові	Матеріальні складові
Політична ситуація (антинародний режим, демократичний устрій)	Доходи з різних джерел
Соціальні гарантії держави, в тому числі гарантії на отримання освіти, на оплачувану роботу, медичне обслуговування	Ступінь розвиненості ринкових відносин у цілому, можливість відкриття власної справи
Рівень освіти людини	Ціни на товари першої необхідності
Стан медичного обслуговування	Податки
Стан науково-технічного прогресу	Умови праці
Досконалість законодавства	Виплати з державної системи соціального захисту
Відкритість країни	
Виховання в сім'ї	Соціальні нормативи
Морально-етичні цінності в суспільстві	Системи соціального та комерційного страхування

Гуманітарною основою, яка на перший погляд не має безпосереднього фінансового виміру, проте значно впливає на життя людини, її доходи, є такі чинники, як політична ситуація в країні (антинародний режим, демократичний устрій і т.п.), стан науково-технічного прогресу, державні гарантії на освіту, оплачувану роботу, відпочинок, медичне обслуговування, досконалість законодавства, відкритість країни до зовнішніх зносин, виховання у сім'ї, морально-етичні цінності у суспільстві тощо.

Матеріальною основою самозахисту є доходи з різних джерел. Усі вони, поступаючи у вигляді фінансових ресурсів чи соціальних послуг (як, наприклад, безкоштовні медичні послуги чи загальна середня освіта), формують бюджет домашнього господарства. Крім доходів на можливості самозахисту впливають й ціни на товари та послуги (у тому числі тарифи на житлово-комунальні послуги), податки, умови праці (тривалість робочого дня, безпечні та санітарно-гігієнічні умови виробництва), ступінь розвиненості ринкових відносин, виплати з державної системи соціального захисту населення, соціальні нормативи та деякі інші.

У межах однієї статті неможливо проаналізувати дію всіх зазначених чинників на самозахист домогосподарства, тому зосередимось на декількох із них. Дослідження елементів гуманітарної складової механізму самозахисту виходить далеко за межі теми статті, але все ж таки деяких з них ми мусимо торкнутися. Це стосується державної гарантії отримання освіти. Саме освіта, її якість у формуванні життєвого шляху будь-якої особи грає вирішальну роль. Від можливостей людини здобути освіту у подальшому залежить її конкурентоспроможність на ринку праці і, відповідно, її матеріальна забезпеченість.

Існує думка, що в ринковій економіці вища освіта «девальвує», головною цінністю стають не знання, а гроші та власність. В якості аргументу наводяться приклади того, що мільйонерами ставали люди без освіти. Це - поодинокі факти, які, скоріше є винятком з правил. Сучасне життя вимагає від працівників все більшого обсягу різноманітних знань і навичок, які визначають оплату праці. Жодна держава не може створити умови для отримання середньої спеціальної чи вищої освіти усім бажаним, оскільки не може всіх працевлаштувати. Тому для підготовки фахівців повинен бути відбір за здібностями. І це справедливо. Але насправді ця проблема не так справедливо вирішується. В Україні, згідно статті 53 Конституції, безкоштовна освіта, принаймні так задекларовано. Реально здобуття загальної середньої освіти надається громадянам «напівбезкоштовно», середньої спеціальної та вищої освіти – безкоштовно чи платно в залежності від результатів конкурсних випробувань. В Україні вищу освіту на платній основі отримують діти з заможних сімей, а для бідних, звісно, такого каналу не існує. Кількість місць для навчання за рахунок бюджету – так званого держзамовлення (кількість студентів, які навчаються за рахунок бюджету. - Авт.) – щороку скорочується, а отже, зменшуються шанси для певної частини населення стати конкурентоспроможними фахівцями. Чому ж це так...

Ситуація з вищими навчальними закладами (ВНЗ) в Україні характеризується наступними даними. За останні 20 років кількість українських вузів збільшилася майже вдвічі, але процес ринкового відбору триває. Кількість ВНЗ скоротилося в 2010 р. в порівнянні з 2009 р. на 1% – з 861 до 854. У тому числі, кількість вузів I і II ступенів акредитації скоротилася на 1,2% – з 511 до 505, а кількість вузів III і IV ступенів акредитації залишилася майже незмінною – 249 в 2010 р. і 250 в 2009 р. [3]. У 2010/11 навчальному році кількість вузів приватної форми власності становила 188 закладів [4, с. 60]. Динаміка навчання у ВНЗ характеризується такими даними. Загальна кількість учнів вузів усіх ступенів акредитації в 2010 р. скоротилася в порівнянні з 2009 р. на 4,2% – з 2 599,4 тис. до 2 491,3 тис. У тому числі, кількість учнів вузів I і II ступенів акредитації зросла на 2% – з 354,2 тис. до 361,5 тис., а у вузах III та IV ступенів акредитації впала на 5,2% – з 2 245,2 тис. до 2 129,8 тис. Кількість тих, хто вступив до ВНЗ в 2010 р. в порівнянні з 2009 р. зросла на 12% – з

463,9 тис. до 521 тис. У тому числі, кількість тих, хто вступив до вузів I і II ступенів акредитації зросла на 38% – з 93,4 тис. до 129,1 тис., а до вузів III і IV ступенів акредитації на 5,8% – з 370,5 тис. до 392 тис. При цьому, кількість випускників ВНЗ у 2010 р. в порівнянні з 2009 р. зросла на 1,96% – з 642,1 тис. до 654,7 тис. У тому числі, кількість випускників вузів I і II ступенів акредитації впала на 3,3% – з 114,8 тис. до 111 тис., а випускників вузів III і IV ступенів акредитації зросла на 3,1% – з 527,3 тис. до 543,7 тис.[3]. У 2011 р. через «демографічну яму» до ВНЗ мали можливість поступити практично всі бажаючі. У вузах Дніпропетровщини, наприклад, на 600 тис. студентських місць прийшло всього 192 тис. абітурієнтів. В 2011 р. школу закінчили лише 195 тис. учнів країни, що на 42% менше в порівнянні з 2010 р. [4]. Близько 52% абітурієнтів країни минулого року поступили саме туди, куди хотіли.

У 2012 р. школу закінчать близько 320 тис. школярів, тобто в два рази більше, ніж у 2011 р. Очевидно, що конкурс на одне бюджетне місце збільшиться. В Міністерстві освіти та науки України (Міносвіти) державне замовлення з підготовки фахівців оцінюють на рівні 40% від кількості випускників школи, тобто близько 128 тис. чоловік [5], а 60% будуть навчатися платно. Якщо бракує грошей на отримання вищої освіти, то можна удатися до кредитів. Зазвичай їх можна отримати кількома способами: за допомогою комерційних банків та цільової державної програми. Кредити на навчання у країнах з розвинутою ринковою економікою – досить поширений засіб «виходу з положення». Практика кредитування різноманітна. Наприклад, німецькі студенти, при обліку власних доходів і доходів батьків, можуть отримувати кредит на навчання, половину якого треба потім повернути державі. Крім звичайної стипендії, в Німеччині існує безліч стипендій, які призначаються різними фондами. Існують фонди партій, церков, урядів земель, відділів німецького уряду, муніципалітетів, невеликих регіональних організацій, а також Фонд німецького народу. Стипендії зазвичай розраховані на певну категорію студентів, наприклад, особливо обдарованих дітей або з малозабезпечених сімей.

В Україні небагато банків, які надають кредити на навчання, а банківська позика – обтяжлива, і хоча останнім часом банки пропонують різні за терміном й умовами виплат схеми, але вони не викликають шаленого попиту навіть при тих умовах, які підносять в якості «пільгових для позичальника».

Кредит на навчання може отримати платоспроможний студент-заочник, тобто працюючий студент, котрий має постійне джерело доходу, або батьки студента, які мають постійний дохід і можуть виплачувати кредит. Банк кредитує до 3 років під 27% річних. Найчастіше кредити беруть на 4-5 курси навчання. Можливе тому, що здобуття магістерського ступеню практично у всіх вузах країни стало платним. На перші три роки родини зазвичай відкладають гроші. Банк перераховує гроші безпосередньо у ВНЗ.

Державні банки не надають таких кредитів, хіба що цей кредит може звучати як «на поточні потреби» і то під заставу майна, але є цільові пільгові державні кредити на здобуття вищої освіти, про які мало хто знає, хоча кошти у Держбюджеті для цього закладають. Вони передбачені Постановою Кабінету Міністрів №916 від 16 червня 2003 р. «Про затвердження Порядку надання цільових пільгових державних кредитів на здобуття вищої освіти». Постанова є чинною. Одержати державні кредити можуть молоді громадяни України до 28 років, які успішно склали вступні іспити або навчаються на будь-якому курсі ВНЗ (незалежно від форми власності вишу та форми навчання – денна, заочна, вечірня). Кредит надається лише один раз, при цьому ВНЗ має знаходитись на території України. Кошти із Держбюджету розподіляються по ВНЗ. Розмір кредиту вказує ВНЗ, виходячи із вартості навчання, і затверджується цей розмір центральним органом виконавчої влади, якому підпорядкований вуз (для закладів, що у власності АР Крим та тих, що в комунальній власності – Міносвіти АР та управліннями освіти ОДА).

Для цього ВНЗ подають заявку на Міністерство освіти та науки, скільком їхнім студентам потрібен такий кредит у зв'язку з їхнім скрутним матеріальним становищем. Ті студенти, які потребують державного цільового кредитування, можуть повідомити про це у приймальній комісії або звернутись із проханням в управління чи відділи освіти. Якщо студента влаштовують умови, він підписує договір. Кредит надається на 15 років під 3% річних. Але практика показує, що отримання такого кредиту супроводжується великою бюрократичною тяганиною, крім того, Постанова діє, але грошей не вистачає. Останні два роки держава лише дофінансовує навчання тих, кому вже пообіцяла кілька років тому.

У західних країнах досить розповсюдженою є така форма підготовки, як навчання за рахунок того підприємства чи фірми, в якій буде працювати майбутній фахівець. Задля цього укладається спеціальна угода між сторонами. У такий спосіб вирішується не тільки проблема підготовки кадрів, а й їхнє працевлаштування.

Збільшення питомої ваги ринкових послуг багато у чому зв'язано зі змінами структури послуг освіти: комерціалізацією цієї сфери та заміною значної частини неринкових послуг ринковими. Освітні послуги переважно становляться платними. Основна частина їх надається державними закладами. Ціни на послуги ростуть високими темпами. Безкоштовна освіта все менш доступна. Міносвіти проводило моніторинг, щоб встановити, скільки має коштувати контрактне навчання на рік, після чого освітянські чиновники дійшли висновку, що воно має бути щонайменше 8-9 тисяч гривень, а в містах-мільйонниках – 12-14 тисяч гривень. Хоча, на думку чинного міністра освіти Д. Табачника, у новому законі про вищу освіту має бути визначено, що питання встановлення плати за освіту є компетенцією вузів [6].

Отже, основна частина українських вузів – державні, вони складають 88% від загальної кількості, тут навчається основна маса студентів. У державних ВНЗ домінує підготовка спеціалістів інженерного та природничого профілю, а в недержавних – економічного та юридичного, що відображає реакцію системи вищої професійної освіти на вимоги ринкової економіки, що формується. Слід також зазначити, що зниження якості підготовки випускників загальноосвітніх закладів робить неможливим для багатьох з них навчання на технічних факультетах, внаслідок чого підвищується попит на гуманітарні та економічні спеціальності. Найбільш привабливою залишається університетська освіта, оскільки університети проводять наукові дослідження та навчання по широкому спектру галузей науки.

Український науковець Я.Г. Бучковська, аналізуючи обсяги бюджетного фінансування освіти протягом 2006-2008 рр., відзначає, що домінуючими статтями видатків зведеного бюджету є видатки на загальну середню освіту (коливаються у межах 41-42%), вищу освіту (28-30%), дошкільну освіту (11-12%) та професійно-технічну освіту (в межах 6%) [7, с.23]. Треба визнати, що такий підхід відповідає не тільки сучасним світовим тенденціям, а й логіці цивілізаційного розвитку. З цього приводу російський вчений Г. Баришева справедливо, на нашу думку, зазначає, що «найбільший соціальний ефект дає саме загальна освіта: підвищення грамотності, культури, толерантності членів суспільства, рівні стартові можливості та рівний доступ громадян до освітніх послуг. А професійна освіта має додатково фінансується приватним сектором через пряму та непряму підтримку бізнесом затребуваних ринком освітніх програм» [8, с. 37]. Така схема забезпечує зниження структурних диспропорцій на ринку праці, навчання саме тим професіям, на які пред'являється ринковий попит та економію бюджетних коштів. З цього однак не витікає судження про неефективність основної організаційно-правової форми освітнього закладу – державного закладу. «Представники російської академічної науки вважають, що саме інститут «державний заклад» дозволяє вирішувати багато завдань, які стоять перед сферою освіти. Форма акціонерних товариств для вузів та академічних наукових інститутів протипоказана. Акціонери не спроможні визначити, в якому напрямі

потрібно розвиватися науці. Такими можуть бути Start-up компанії (ті, що тільки виникли), малі підприємства та інші навколонукові організації, що виникли при інститутах за участю в них вчених» [там само]. Ми такої ж думки.

Академії і вузи займаються переважно фундаментальними дослідженнями як джерелом розробок, які вимагають додаткових досліджень і коштів і не можуть забезпечити швидку фінансову віддачу. Україна, маючи з радянських часів розвинену матеріальну базу НДІ, підготовлені кадри, наукові школи, нобелівських лауреатів - вихідців з України та традиції наукових розробок у галузях оборонної промисловості, електрозварювання, авіації, моторобудування, хімії, молекулярної біології та багатьох інших до цих пір входить до числа країн, які ведуть дослідження з великого спектра фундаментальних наук, а це, звісно, вимагає великого обсягу бюджетного фінансування. Тому абсолютно природно, що і в сфері освіти і науки має відбуватися розвиток ринкових відносин. Це має проявлятися не тільки у конкуренції за учнів чи абітурієнтів, а у розповсюдженні практики замовлень на ті чи інші наукові роботи, професії, зростанні якості їх підготовки. Що ж стосується плати за навчання у вузах, то вона врегулюється тоді, коли ВНЗ дійсно самостійно будуть її визначати, а учні матимуть вибір. Плата за навчання у сумі 12-14 тис. грн., безперечно, не по карману середньостатистичній українській сім'ї, якщо взяти до уваги її грошові доходи, хоча вони й зростають протягом останніх років (табл. 2).

А за умов існуючої диференціації в українському суспільстві не може й бути мови про рівні стартові можливості здобуття освіти. Аналіз динаміки чисельності осіб, які навчалися у навчальних закладах усіх форм та рівнів акредитації протягом 2006/2007 – 2010/11 навчальних років у розрахунку на 10 тисяч населення свідчить про сталу тенденцію її зменшення [4, с. 59].

Коли немає суттєвих структурних зрушень в економіці, немає нових робочих місць, скоротився набір до армії та не відбулась її реорганізація до створення контрактної армії, мляво відроджується система ПТУ, а основна маса безробітних – це молодь, держава повинна серйозно підійти до осмислення зазначених проблем. Комерціалізація та маркетизація вищої школи та наукових організацій не приведуть до позитивного впливу на динаміку економічного зростання. Інноваційний процес не полягає у зміні організаційно-правової форми освітніх закладів і не зв'язаний з мінімізацією участі держави в економічній чи соціальній сферах. Економіки високих технологій та процвітаючої держави з бідним населенням не буває. Бідна людина – поганий споживач, а без реалізації вироблених благ неможливе їх відтворення. Неможливо й успішно проводити економічні реформи з 28-30% бідного населення, при зростанні цін і тарифів, воно просто не сприймає реформ і не підтримує їх.

Можливість працювати за обраною професією нами не розглядається в якості фактора самозахисту, оскільки, вважаємо, така можливість є виключно результатом збігу обставин та наполегливості самої людини.

Рівень медичного обслуговування впливає на самозахист не менше, ніж освіта. Чим гіршим він є, тим менша частина суспільства виявляється економічно активною, а отже, спроможною себе утримувати. Велика кількість лікарняних обертається для держави втратами людиноднів, а для сім'ї – матеріальними втратами. Про те, що в країні не існує надійної системи охорони здоров'я, а українська нація є нацією хворих людей, свідчать епідемії туберкульозу (хвороби бідних та знедолених) та ВІЛ-інфекції, рівень загальної захворюваності та високий рівень смертності.

З метою дослідження доступності для населення послуг охорони здоров'я, ліків та медичних товарів, а також отримання інформації щодо самооцінки стану здоров'я та рівня захворюваності населення, Держстат України у жовтні 2011 р. провів опитування осіб, які входять до складу 10,7 тис. домогосподарств, що брали участь у вибіркового обстеженні умов їхнього життя.

Таблиця 2

Доходи домогосподарств ²

(в середньому на одне домогосподарство за рік, грн.)

Види доходів	2007			2008			Темп росту (%)
	Усього	У міських поселеннях	У сільській місцевості	Усього	У міських поселеннях	У сільській місцевості	
Грошові доходи ¹	21499,6	23159,0	17812,8	30497,3	33201,7	24482,4	141
Сукупні ресурси ¹	24145,2	25170,1	21868,7	34714,1	36776,5	30127,7	69,5
Реальні грошові доходи	19059,9	20531,0	15791,5	24358,9	26518,9	19554,6	78,2
Реальні сукупні доходи	21405,3	22313,9	19387,1	27726,9	29374,2	24063,7	77,2
Грошові доходи ¹	32039,5	34448,9	26617,6	37516,9	40297,6	31288,2	85,4
Сукупні ресурси ¹	36183,0	37792,6	32567,5	41629,4	43261,0	37975,2	86,9
Реальні грошові доходи	27644,1	29723,0	22974,6	34293,33	36835,1	28599,82	80,6
Реальні сукупні доходи	31219,2	32608,0	28099,7	38052,47	39543,88	34712,25	82,0

¹ За матеріалами обстеження умов життя домогосподарств² Розраховано на підставі [4, с.93]

Підсумки дослідження, розповсюджені на всі домогосподарства України, свідчать, що 47% населення (у 2010 р. – 46%) оцінювало стан свого здоров'я як «добрий». Найвища частка таких осіб (77-70%) була серед дітей до 14 років (за оцінками батьків). Майже кожна друга особа серед дорослих уважала стан свого здоров'я «задовільним». За даними опитування, частка домогосподарств, у яких хто-небудь потребував медичної допомоги та ліків, порівняно з 2010 р. збільшилась на 0,2 в.п. і становила 98%. З них частка домогосподарств, які повідомили про випадки неможливості задовольнити такі потреби, склала 23%, що на 8 в.п. більше, ніж у 2010 р. Основною причиною недоступності окремих видів медичної допомоги переважна більшість респондентів указала занадто високу вартість ліків, медичних товарів та послуг охорони здоров'я [9]. Серед найменш забезпечених домогосподарств першої децильної групи та серед домогосподарств, середньодушові загальні доходи яких нижче прожиткового мінімуму, відповідно 28% та 26% домогосподарств (у 2010 р. – по 17% кожної групи) при потребі не змогли отримати ліки, медичні товари та послуги. У 44% домогосподарств, у яких хто-небудь із членів при потребі не отримав медичну допомогу (десята частина усіх домогосподарств), хворі не мали можливості відвідати лікаря, у сільській місцевості таких домогосподарств було 51%. У 81% таких випадків опитувані пояснили це високою вартістю послуг, по 10% - відсутністю медичного спеціаліста. Відвідали платну медичну установу або лікаря з приватною практикою (крім стоматолога) лише 1,8% осіб, які зверталися за медичною допомогою [9]. Отже, як це не здається іронічним, самозахист у даному випадку полягає у самолікуванні.

Що стосується інших гуманітарних чинників самозахисту, їх вплив важко піддається виміру, проте сьогодні навряд будь-хто буде заперечувати, наприклад,

залежність зростання добробуту людей через розвиненість демократії чи відкритість економіки світові.

Соціальний захист населення з боку держави становлять кошти, що надходять до домогосподарств у вигляді безпосередніх виплат та надання послуг з боку сфери охорони здоров'я, освіти та культури, що сплачуються за рахунок фінансових ресурсів бюджетної системи і державних цільових страхових фондів. Сума коштів необхідного соціального захисту населення залежить переважно від середнього рівня життя населення: чим нижчі доходи населення з фонду оплати праці, тим більша питома вага видатків бюджету у структурі фінансів домогосподарств.

Статистика засвідчує, що заробітна плата покриває далеко не всі потреби незаможних сімей. Спеціалісти Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова з'ясували, що 26% сімей в Україні заробітної плати не вистачає навіть на харчування, ще 42% – на одяг та взуття і лише 24% охарактеризували свій матеріальний стан як задовільний. Вони без проблем можуть придбати на заробітну плату одяг, взуття, продукти харчування, а також заощаджувати гроші для купівлі товарів тривалого користування, зокрема холодильників, телевізорів тощо [10, с. 7].

За даними Державної служби статистики України, у 2010 р. питома вага заробітної плати в структурі доходів населення становить 41,7%. Частка доходів у вигляді прибутку та змішаного доходу в структурі доходів населення складає 14,6%; доходів від власності, одержаних – 5,2%; соціальних допомог та інших поточних трансфертів – 38,5 % [11, с. 386].

Однак, заробітна плата не завжди може гарантувати людині споживання матеріальних благ та послуг навіть на мінімально необхідному для збереження її життєдіяльності рівні. А відтак, вона не може бути тим стандартом, на який потрібно орієнтуватися у визначенні розміру допомоги за правом соціального забезпечення.

Звичайно, значення окремого виду джерела у конкретній сім'ї визначається її соціальним складом. Є домогосподарства, де оплата праці складає майже 100% грошового доходу (працююча молода сім'я без дітей), є такі, де грошовий дохід формується тільки за рахунок державних соціальних трансфертів (подружжя пенсіонерів). Останнім часом особливого значення набули субсидії населенню на відшкодування витрат для оплати житлово-комунальних послуг та для придбання скрапленого газу, твердого та рідкого пічного побутового палива У 2010 р. кількість сімей, яким призначено субсидії, склало 1766,8 тис. [11, с. 475].

За даними Державної служби статистики України, у 2010 р. була надана грошова та натуральна допомога малозабезпеченим непрацездатним верствам населення. Було виявлено громадян, які потребують допомоги, 1174,5 тис., з них у сільській місцевості 563,8 тис. Середній розмір допомоги одній особі склав 354,6 грн. [11, с. 472].

Певний інтерес представляють результати соціологічного опитування мешканців Дніпропетровської області, проведеного нами у жовтні-листопаді 2010 р. з метою вивчення їх думки про фінансову спроможність системи соціального захисту населення. З'ясувалось, що наші співвітчизники найбільш важливим інститутом фінансування соціально спрямованих заходів загальнонаціонального та регіонального масштабу вважають державу. Друге місце посіло обласне керівництво, третє – керівництво підприємств, установ, організацій, четверте – профспілки, п'яте – благодійні фонди. Самозахисту у відповідях, як можна бачити, не знайшлося місця (див. рис.1).

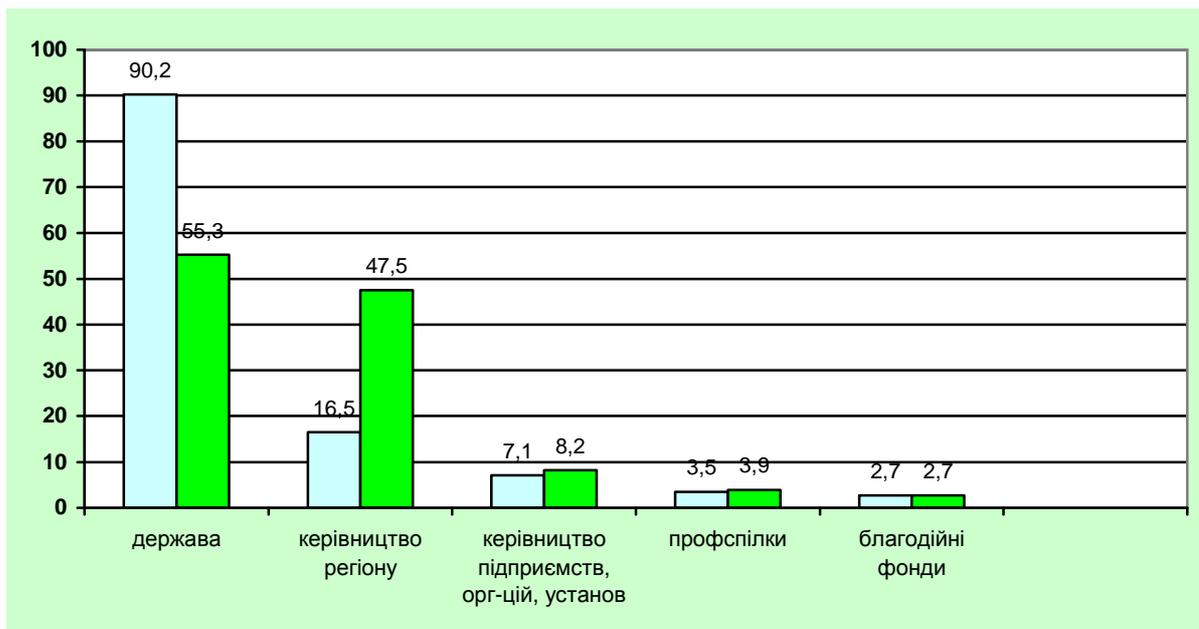


Рис. 1. Інститути фінансування заходів соціального захисту*

*(% тих, хто надав відповідним позиціям перший ранг; світлим кольором помічено стовпчики, які відображають відповіді стосовно країни взагалі, темним – стосовно області).

На рис. 2 показані результати усереднення рангових оцінок, наданих опитуваними різним джерелам фінансування. Державні кошти розглядаються всіма категоріями опитуваних як найбільш пріоритетне джерело фінансового забезпечення соціальних програм, що реалізуються в країні в цілому та на регіональному рівні. Друге місце посідають фонди соціального страхування, третє – за усередненими оцінками – кредити МВФ і банків (за кількістю тих, хто надав позиції перший ранг, вона розташувалася у кінці, практично на одній позиції з пожертвами громадян і організацій).

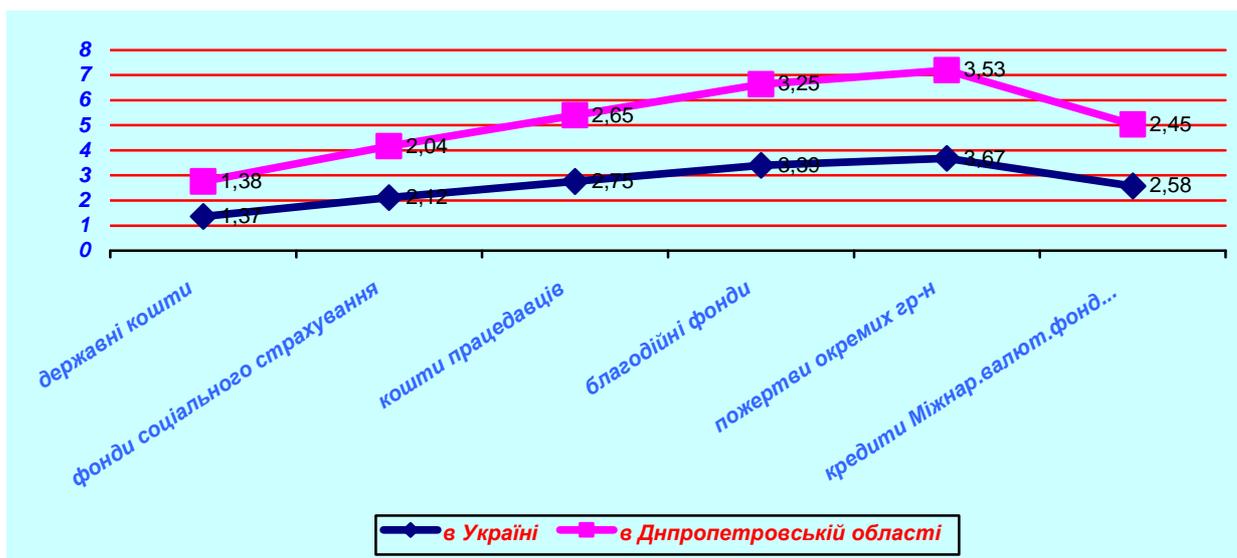


Рис. 2. Джерела фінансування заходів соціального захисту (середні ранги за критерієм важливості)

На четвертому, п'ятому та шостому місцях розташувалися, відповідно, усереднені ранги позицій «кошти працедавців», «кошти благодійних фондів», «пожертви окремих громадян, організацій». Результат саме по цьому питанню є дуже

симптоматичним, оскільки показує, що наші громадяни все ще покладаються на допомогу держави, органів місцевого самоврядування та інші соціальні інститути, серед них мало тих, хто впевнений у собі, у своїх можливостях. До речі, те, що українці апелюють до держави і покладаються на неї у випадках життєвих негараздів, немає нічого поганого. Держава повинна виконувати свій конституційний обов'язок – захищати своїх громадян від соціальних ризиків. Разом з тим, не можемо не відмітити ще існуючі настрої утриманства, які є наслідком тривалої опіки державою радянського часу своїх громадян.

Висновки. Розглянуті фінансові аспекти самозахисту домогосподарств дають підставу стверджувати, що для подолання бідності недостатньо декларування гарантій чи підвищення соціальних виплат. Набагато важливіше створювати умови для їх реалізації. До таких умов насамперед відноситься розвиток ринкових відносин. Це передбачає розширення можливостей громадян запровадити власну справу або займатися індивідуальною трудовою діяльністю, усунення таких недоліків нашого життя, як корупція, недотримання законодавства з боку судових чи податкових органів, посилення контролю за ліквідацією заборгованостей по виплаті заробітної плати тощо. Необхідно управляти фінансами домогосподарств особливо в сучасних умовах нестабільної економічної ситуації в країні.

Література

1. Юрій С.І., Фінанси домогосподарств: теоретичні підходи до трактування сутності / С.І. Юрій, Т.О. Кізима // Фінанси України. – 2008. - № 8 (153). – С. 3-10.
2. Інтерв'ю С. Тігіпка українським телеканалам. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: Матеріали інформаційних агентств. [Електронні ресурси]. - Режим доступу: http://rss.novostimira.com/n_612051.html та <http://www.unn.com.ua/ua/news/19-02-2011/227316/>
3. Кількість вузів в Україні скоротилася... [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://euroosvita.net/index.php?category=1&id=952>
4. Соціальні індикатори рівня життя населення. Статистичний збірник. Відпов. за випуск І.В. Калачова. – К.: Державна служба статистики України, 2011. – 220 с. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
5. На бюджет смогут поступить около 128 тысяч абитуриентов. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://donbass.ua/news/jobs-and-education/2012/01/21>
6. Табачник хоче, щоб студенти платили за навчання не менше 8 тисяч на рік. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://tsn.ua/ukrayina/tabachnik-hoche-schob-studenti-platili-za-navchannya-ne-menshe-8-tisyach-na-rik.html>
7. Бучковська Я.Г. Проблеми фінансування освіти в Україні / Я.Г. Бучковська // Наука й економіка. – 2010. - № 2 (18). – С. 20-24.
8. Барышева Г. Вклад образования в создание ВВП страны / Г. Барышева // Экономист. – 2006. - № 7. С. 35-39.
9. Доповідь «Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги у 2011 році». [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ukrstat.org/uk>
10. Цит. по: Шангина Л. Труд как источник, или о красоте моего государства / Шангина Л. // Зеркало недели. – 2003. – № 32.
11. Статистичний щорічник України за 2010 р. / За ред. О.Г. Осауленка - К.: ТОВ «Август Трейд», 2011. – 559 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ ТА МОДЕРНІЗАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

В даній статті розкриті процеси вдосконалення організації обліку в бюджетних установах та запропоновані шляхи його модернізації.

Ключові слова: бюджетні установи, бухгалтерський облік, стратегія модернізації, міжнародні стандарти, звітність.

В данной статье раскрыты процессы совершенствования организации учета в бюджетных учреждениях и предложены пути его модернизации.

Ключевые слова: бюджетные учреждения, бухгалтерский учет, стратегия модернизации, международные стандарты, отчетность.

In this article opened to improve the organization of accounting in budgetary institutions and the ways of its modernization.

Key words: public institutions, accounting, strategy of modernization, international standards, reporting.

Актуальність дослідження. В умовах впровадження ринкових відносин в Україні, функціонування бюджетних установ характеризується розширенням сфер діяльності, що не може не обходитися без заходів і методів впливу на забезпечення оптимального функціонування та життєдіяльності бюджетної установи державою. Проте внаслідок нестабільної політичної ситуації та суперечливої законодавчої бази правильне і раціональне ведення бухгалтерського обліку стає просто необхідним.

На сьогоднішній день бухгалтерський облік є своєрідною системою управління, який також має свої невідповідності та потребує вдосконалення, що збільшує актуальність даної теми.

Аналіз джерел дослідження. Даною проблематику розглядали такі науковці як: Береза С.Л., Бутинець Т.А, Грабова Н.В., Джога Р., Замазій С., Кавторєв Я., Криженко Я.; Кружальний М.В., Лемішовський В.І., Лучко М.Р., Ляшенко С., Матвєєва В., Свірко С.В., Синько Н., Сопко В.В., Чижевська Л.В., Хорунжак М.Н. Проте можна сказати, що на сьогодні дана проблема є недостатньо дослідженою.

Мета статті – полягає у визначення та аналізі бухгалтерського обліку в бюджетних установах і внесенні пропозицій та рекомендацій щодо вдосконалення організації бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу. Не дивлячись на стрімкий розвиток ринкових відносин з їх приватною власністю і комерційними інтересами, навряд чи можна уявити сучасне суспільство без бюджетних установ і організацій. Облік у бюджетних установах ведеться майже в 100 тисячах установах і організаціях різного профілю – освіти, науки, медицини, органів законодавчої чи виконавчої влади. Ці установи утримуються за рахунок коштів державного або місцевого бюджетів і тому називаються бюджетними [6, с. 26].

У бюджетних установах бухгалтерський облік покликаний забезпечити систематичний облік виконання кошторисів, стану розрахунків з підприємствами, організаціями та працівниками цих установ, використання матеріальних і грошових ресурсів та їх збереження. Його мета – сприяти поліпшенню фінансово-господарської діяльності [10, с. 33].

В сучасних умовах відбуваються кардинальні зміни системи бюджетного процесу, стає іншим порядок відображення операцій в обліку і звітності. Саме це й стало фундаментом реформи в бухгалтерській галузі.

Реалізація функцій і завдань бухгалтерського обліку в бюджетних установах, вимагає формування нових підходів, які виникають в сучасних умовах. По-перше, це розвиток міжнародних зв'язків і необхідність впровадження міжнародних стандартів в державному секторі. По-друге, проведені дослідження свідчать, що необхідна розробка інтегрованого плану рахунків бюджетного обліку. По-третє, розвиток бюджетної системи і розширення сфер діяльності бюджетних установ вимагає відповідного удосконалення вітчизняної облікової термінології.

Розглядаючи першу з визначених позицій, зауважимо, що питання створення системи П(С)БО щодо діяльності суб'єктів державного сектору економіки розглядаються не вперше. Відповідно до указу Президента України "Про зміцнення фінансової дисципліни та запобігання правопорушень у бюджетній сфері" від 25 грудня 2001 р. № 1251/2001 Міністерству фінансів України та Державному казначейству України надані повноваження щодо розробки національних стандартів обліку та фінансової звітності державного сектору на основі відповідних міжнародних стандартів.

Одним із напрямків вдосконалення бюджетного обліку є створення загального плану рахунків підприємств, організацій та бюджетних установ.

16 січня 2007 року була прийнята Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки" [1], яка містить основні положення та напрями модернізації обліку. Одним із ключових напрямів при цьому є формування узгодженого законодавства та визначення основних категорійних понять.

Основними завданнями стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки (далі стратегії) є удосконалення методології та перехід на єдині методологічні засади бухгалтерського обліку і звітності, а також створення уніфікованого організаційного та інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку.

Модернізація системи бухгалтерського обліку сприятиме удосконаленню:

- 1) управління державними фінансами;
- 2) системи стратегічного бюджетного планування;
- 3) порядку складання і виконання бюджету на основі програмно-цільового методу;

- 4) системи контролю за процесом виконання бюджету;
- 5) інформаційно-аналітичної системи управління державними фінансами.

Основними напрямами реалізації стратегії є:

а) удосконалення системи бухгалтерського обліку:

– розподіл між суб'єктами бухгалтерського обліку повноважень щодо ведення обліку активів, зобов'язань, доходів та витрат;

– розроблення та запровадження єдиних національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та єдиного плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, гармонізованого з бюджетною класифікацією;

б) удосконалення системи фінансової звітності та звітності про виконання бюджетів шляхом:

– удосконалення методології складання форм звітності;

– розроблення та запровадження нових форм фінансової звітності та звітності про виконання бюджетів;

– удосконалення методів складання та консолідації фінансової звітності та звітності про виконання бюджетів з використанням сучасних інформаційних технологій;

в) створення уніфікованої організаційної та інформаційної облікової системи, що передбачатиме:

- модернізацію фінансово-бухгалтерських служб;
- забезпечення казначейського обслуговування усіх суб'єктів державного сектору;
- адаптацію бюджетної системи, створеної на засадах програмно-цільового методу, до нових методологічних принципів системи бухгалтерського обліку;
- посилення контролю з боку органів Державного казначейства за дотриманням єдиних правил ведення бухгалтерського обліку і складення звітності;
- удосконалення системи підготовки та перепідготовки кадрів фінансово-бухгалтерських служб;
- уніфікацію програмного забезпечення, що використовується суб'єктами державного сектору, з метою забезпечення обміну інформацією між Міністерством фінансів, органами Державного казначейства і суб'єктами державного сектору з використанням баз даних та інформаційних систем.

Реалізація стратегії дасть змогу забезпечити створення інтегрованої інформаційно-аналітичної системи управління державними фінансами.

У результаті реалізації стратегії очікується досягнення таких результатів:

- адаптація законодавства з питань бухгалтерського обліку та звітності до міжнародних стандартів;
- розроблення та запровадження єдиного плану рахунків бухгалтерського обліку з виконання бюджетів та кошторисів розпорядників бюджетних коштів, що дасть змогу забезпечити прозорість облікових процесів, складення звітності та отримання інформації про фінансові операції, які здійснюються у державному секторі;
- установлення уніфікованих вимог до вибору програмного забезпечення для обміну інформацією між Мінфіном, органами Державного казначейства і суб'єктів державного сектору з використанням баз даних та інформаційних систем;
- підвищення відповідальності, а також статусу керівників фінансово-бухгалтерських служб суб'єктів державного сектору, запровадження інституту державних бухгалтерів;
- удосконалення системи підготовки та перепідготовки кадрів з питань бухгалтерського обліку в державному секторі;
- підвищення рівня прозорості та відкритості ведення бухгалтерського обліку.

Були здійснені заходи з метою посилення впливу бюджетної політики на соціально-економічний розвиток країни Кабінетом Міністрів України, що спрямовані на підвищення рівня збалансованості і прозорості бюджету, ефективності використання бюджетних коштів, забезпечення якісного виконання бюджетів усіх рівнів, здійснення дієвого фінансового контролю. Проте незважаючи на це, в питаннях зміцнення фінансово-бюджетної дисципліни (впровадження в життя Концепції програмно-цільового методу в бюджетному процесі, інших управлінських рішень урядового рівня), все одно спостерігаються негативні тенденції, зокрема, нарощування дебіторської та кредиторської заборгованості у бюджетній сфері, які усунути так і не вдалося. Це підтверджують і результати проведених органами Державної контрольно-ревізійної служби ревізій і перевірок. Вони свідчать, що розпорядниками бюджетних коштів усіх рівнів значні суми бюджетних коштів на тривалі строки відволікаються у дебіторську заборгованість. У той же час установи та організації мають дефіцит коштів, у результаті чого формується кредиторська заборгованість. Виникнення заборгованості пов'язано з тим, що майже ніколи не збігаються моменти виконання зустрічних зобов'язань. Як наслідок, в однієї сторони у

складі господарських засобів виникає актив у вигляді дебіторської заборгованості, а в іншій – зобов'язання погасити цю заборгованість перед кредитором [9].

В умовах реалізації планового характеру доведення бюджетних асигнувань, а також враховуючи практику діяльності вітчизняних бюджетних установ, є необхідним брати до уваги Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку.

На сьогоднішньому етапі ключовим напрямком модернізації обліку та звітності є розробка і запровадження у державному секторі національних стандартів на основі міжнародних. Так стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007 – 2015 роки, передбачає, перш за все, адаптацію законодавства з питань бухгалтерського обліку та звітності діяльності органів державного сектору до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку для державного сектору. Одним з її ключових напрямів є удосконалення системи бухгалтерського обліку через розробку національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі .

До основних складових організації обліку в цілому та бюджетних установ зокрема відносять:

- організацію технології облікового процесу (організацію облікових номенклатур, вибір носіїв інформації, фіксацію інформації на окремих носіях, рух носіїв облікової інформації);
- організацію роботи апарату бухгалтерії;
- організацію забезпечення облікового процесу;
- організацію розвитку бухгалтерського обліку [11, с. 78].

На перший погляд, можна сказати, що основними складовими є перші три, тому що вони забезпечують безпосередньо обліковий процес, однак в умовах інформаційної трансформації стає просто необхідним удосконалення бухгалтерського обліку, що дасть можливість надавати інформацію про державні активи та зобов'язання, робити аналіз фінансово-господарської діяльності та оптимізувати управлінські рішення. Бюджетна установа є своєрідним суб'єктом господарювання, а відповідно, учасником ринкових відносин, які, у свою чергу, вимагають постійно нових форм і методів управління з метою підвищення ефективності діяльності, що неможливо без об'єктивної інформації, що як раз надається бухгалтерським обліком. Однак на сьогоднішній день спостерігається відсутність єдиних підходів до розробки механізмів удосконалення бухгалтерського обліку, невідповідність у нормативно-правових актах, також, незважаючи на різні постанови КМУ, реальних змін у національних стандартах з урахуванням вимог міжнародних не відбулося, що зводить нанівець організацію розвитку бухгалтерського обліку, про важливу роль котрої говорилося раніше. Погіршує ситуацію й те, що фінансово-господарський контроль бюджетних установ здійснюється не одним уповноваженим органом, що негативно позначається як на діяльності установи в цілому, так і на організації бухгалтерського обліку зокрема.

Процес модернізації та удосконалення стосується також технології обліку й опрацювання економічної інформації. Зокрема автоматизовані інформаційні технології, здатні активно впливати на інтенсифікацію використання наявних ресурсів бюджетної сфери. У зв'язку з цим дослідження автоматизації процесів обліку, контролю та аналізу є особливо актуальними. Однак слід визнати, що ця ділянка залишається недостатньо дослідженою і на сьогоднішній день. Підтвердженням цьому є той факт, що більшість невеликих бюджетних установ (особливо в сільській місцевості) продовжують використовувати традиційну ручну, або частково автоматизовану, форму ведення бухгалтерського обліку. Хоча найбільш чітко і злагоджено ведеться облік в установах з комплексною автоматизацією бухгалтерської роботи. Часткова автоматизація не дозволяє систематизувати дані обліку та відображати їх синхронно в одній базі даних, а, отже, і приймати оперативні

рішення, використовуючи всю сукупність інформації, вивчивши всі фактори, що вплинули на певну ситуацію.

Комп'ютерна форма ведення обліку має ряд переваг перед ручною, серед яких основними є передбачені в програмі правила ведення бухгалтерського обліку, паралельне ведення обліку за декількома стандартними блоками та алгоритмами (на базі одних і тих же одноразово введених даних можна отримувати декілька систем оцінок і показників, що розраховуються за різними методиками). Рахунки та їх специфічні особливості мають суттєвий вплив на методику бухгалтерського обліку й таким чином впливають практично на усі складові інформаційної системи, які мають безпосереднє відношення до нього. Основними особливостями рахунків, які мають безпосередній вплив на побудову бухгалтерського обліку, є склад субрахунків, спосіб налагодження аналітичного та кількісного обліку.

Типовою задачею автоматизації для суб'єктів бюджетної сфери, які надають широкий спектр послуг, є облік вказаних послуг і розрахунки по них. Поряд з потребою підготовки звітності про діяльність суб'єкта бюджетної сфери, облік наданих послуг є джерелом інформації для аналізу ефективності господарювання, розробки перспективних планів роботи, визначення 84 подальшої політики. Тому виникають суттєві вимоги щодо точності і своєчасності підготовки відповідних даних. При виконанні цих умов облік наданих послуг стає ефективним інструментом управління і він повинен бути якомога більше автоматизований для своєчасного та правильного прийняття відповідних рішень.

Проте ринок програмного забезпечення в Україні недостатньо наповнений програмами, які спрямовані на забезпечення системи управління бюджетними установами і ведення обліку в них. Незважаючи на певні переваги, програми, запропоновані на ринку інформаційних послуг, не в повному обсязі виконують всі вимоги, які до них висуваються. Більшість розповсюджених програм автоматизації бухгалтерського обліку не охоплюють в достатній мірі всіх завдань, пов'язаних з управлінням та господарською діяльністю бюджетних установ. На сам перед це стосується формування аналітичних показників і документів, системи планування доходів і видатків, внутрішнього контролю, тощо. Отже, проблема впровадження інформаційних систем обліку у бюджетну сферу потребує подальших ретельних досліджень.

Висновки. В умовах кризових явищ в економіці України відбуваються зміни у фінансовій системі держави, які супроводжуються різким погіршенням її можливостей забезпечувати соціальні гарантії та розвивати галузі соціальної, інституційної, наукової та інших сфер, які належать до бюджетних. Названі причини вимагають реформування бюджетної політики та впливають на порядок ведення бухгалтерського обліку, форми й обсяги подачі звітної інформації, систему внутрішнього і зовнішнього контролю за використанням бюджетних коштів. У зв'язку з цим, зростає роль і значення удосконалення ведення бухгалтерського обліку та складання звітності з метою більш раціонального використання фінансових ресурсів. Крім того, сучасні умови функціонування бюджетної системи України набувають особливої актуальності у зв'язку з інтеграцією України у міжнародну спільноту та її прагненням до модернізації й уніфікації обліку. Отже, наукові розробки повинні бути направлені на формування базових принципів та підходів, які б відповідали міжнародним вимогам. Основу досліджень мають складати рекомендації міжнародних стандартів для державного сектора.

Література

1. . Про затвердження стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 16. 01. 07. №34 // Баланс-бюджет. – № 3. – С. 4–9.

2. Бутинець Т.А. Бухгалтерський облік: навчальний посібник / Т.А. Бутинець, Л.В. Чижевська, С.Л. Береза ; [за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця]. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 627 с.
3. Бутинець Т.А. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник / [за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця]. – 3-тє вид., перероб. і доп. – Житомир : ЖІТІ, 2001. – 627 с.
4. Бутинець Т.А. Організація бухгалтерського обліку : навч. посіб. / [за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця]. – Житомир : Інститут змісту, 2003. – 589 с.
5. Грабова Н.В. Теорія бухгалтерського обліку : навч. посіб. / Н.В. Грабова, М.В. Кружальний]. – 5-те вид., доп. і перероб. – К. : А.С.К., 2002. – 223 с.
6. Дзога Р. Облік у бюджетних установах: основи побудови, нормативна база, реформування / Р. Дзога // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 8–9. – С. 26–36.
7. Лемішовський В.І. Бюджетні установи: бухгалтерський облік та оподаткування. / В.І. Лемішовський– Львів: “Інтелект-Захід”, 2007. – 1104 с.
8. Литвиненко Л. Модернізація системи бухгалтерського обліку в державному секторі як складова Програми економічних реформ / Л. Литвиненко // Казна України – 2011. – №3. – С. 16-18.
9. Лучко М.Р., Хорунжак М.Н. Організація інформаційних систем і технологій обліку в бюджетних установах: Навчальний посібник./ М.Р. Лучко, М.Н. Хорунжак– Тернопіль: Видавець Стародубець В.О., 2002. – 178 с.
10. Ляшенко С. Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях: краткая энциклопедия / О. С. Ляшенко // Всё о бухгалтерском учете. – 2010. – № 38. – С. 33–36
11. Свірко С.В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: методологія та організація. / Свірко С.В. – К.: КНЕУ, 2006. – 244 с.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

У статті досліджено економічну сутність фінансового забезпечення територіальних громад як складової міжбюджетних відносин, здійснено аналіз впливу інструментів бюджетного регулювання міжбюджетних відносин на фінансову забезпеченість територіальних громад; визначено особливості планування видатків бюджетів органів місцевого самоврядування.

Ключові слова: фінансове забезпечення, територіальна громада, міжбюджетні відносини, доходи, бюджети місцевого самоврядування, планування видатків, бюджетне регулювання.

В статье исследована экономическую сущность финансового обеспечения территориальных объединений как составной межбюджетных отношений, осуществлено анализ влияния инструментов бюджетного регулирования межбюджетных отношений на финансовую обеспеченность территориальных объединений; определено особенности планирования бюджетов органов местного самоуправления.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, территориальное объединение, межбюджетные отношения, доходы, бюджеты местного самоуправления, планирование расходов, бюджетное регулирование.

This article explores the economic substance of financial support of local communities as part of intergovernmental relations, analyzes the impact of budget adjustment of intergovernmental relations for the financial security of local communities; peculiarities of planning expenditure budgets of local governments.

Keywords: financial support, local community, intergovernmental relations, income, local government budgets, expenditure planning, budget control.

Актуальність проблеми. Фінансове забезпечення територіальних громад виступає важливим елементом фінансово-бюджетної політики, який визначає ступінь ефективності здійснення органами місцевого самоврядування покладених на них функцій і повноважень та впливає на стан соціально-економічного розвитку адміністративних одиниць.

В сучасних умовах реформування бюджетної сфери формується відповідне розуміння сутності бюджету територіальних громад, яке має на меті перенесення акценту з формування місцевих бюджетів за принципом утримання бюджетних установ на результативність їх функціонування і ступінь якості, ефективного надання послуг, наближення їх до безпосереднього споживача. Зміцнення фінансової забезпеченості місцевих бюджетів на основі використання сучасних фінансових механізмів, орієнтованих на якісне та ефективне використання бюджетних коштів, розглядається як дієвий інструмент підвищення ефективності управління коштами місцевих громад.

З ухваленням нової редакції Бюджетного кодексу України розпочався черговий стан бюджетної реформи, який пов'язаний з впровадженням дієвих підходів до фінансового забезпечення місцевого самоврядування. Зокрема, це запровадження програмно-цільового методу бюджетного планування, децентралізація управління бюджетними коштами, збільшення доходів місцевих бюджетів, чіткість і прозорість

механізму прийняття бюджетів місцевого самоврядування, підвищення ефективності використання бюджетних коштів.

На сучасному етапі розвитку бюджетного процесу важливим є удосконалення системи планування місцевих бюджетів спрямованої на досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку територій, посилення дієвості механізму розподілу фінансових ресурсів між рівнями бюджетної системи, підвищення фінансової забезпеченості бюджетів місцевого самоврядування, що посилить результативність управління міжбюджетними відносинами. Формування та реалізація середньострокової політики у сфері управління місцевими бюджетами повинна базуватися на науково обґрунтованих положеннях, що сприятиме їх збалансованості та самодостатності. Це і визначило тему дослідження.

Серед вагомих наукових досліджень зарубіжних вчених у сфері місцевих фінансів, міжбюджетного регулювання можна назвати праці А.Афанасьєва, Т.Ковальвої, О. Богачової, Дж. Б'юкенен, А Вангер, Р Дорлебуш, А Ілларіонова, П Самуельсона, Дж. Стігліца, В Танзі, А. Лаврова, С. Лушина, В. Лебєдєва, Р. Масгрейва, В. Радіонової, Г. Таллока, В. Танзі, С. Фішера, Е. Хансена, Дж. Хікса, М. Ходоровича.

Питанням формування місцевих бюджетів, фінансового забезпечення адміністративно-територіальних одиниць присвячені вітчизняним вченим: С. Буковинського, С. Булгакової, А. Бурячнека, О. Василика, В. Глущенна, В. Вайчикової, І. Запатріної, О. Кириленко, В. Кравченка, Л. Лисяка, І. Лук'яненка, І. Луніної, І. Лютого, І. Чугунова, С. Юрія.

Метою дослідження є розкриття теоретичних засад формування місцевих бюджетів та удосконалення механізмів зміцнення фінансового забезпечення територіальних громад, підвищення прозорості використання коштів бюджетів місцевого самоврядування.

Виклад основного матеріалу. Бюджетна система є вагомим інструментом державного регулювання соціально-економічного розвитку суспільства. Останні роки відбувалося послідовне реформування та вдосконалення системи реформування міжбюджетних відносин. Важливість здійснюваних перетворень підтверджується закладенням принципу рівності і справедливості формування місцевих бюджетів, розмежуванням бюджетних повноважень між органами влади різного рівня шляхом раціонального і обґрунтованого розподілу доходів бюджету та забезпеченням фінансовими ресурсами бюджетних видатків відповідно до визначених повноважень.

У структурі фінансів місцевого самоврядування основну роль у забезпеченні його матеріальної і фінансової основи відіграють бюджетні відносини. Місцеві бюджети як економічна категорія уособлюють відповідний фінансовий механізм. Який проявляються у накопичення грошових фондів, що спрямовуються на задоволення соціально-культурних, побутових потреб територіальної громади. За допомогою місцевих бюджетів відбувається перерозподіл вартості між територіями, галузями господарства, економічній та соціальній сферах.

Місцеві бюджети є одним із важливих інструментів фінансово-економічного регулювання. Основною метою системи міжбюджетного регулювання, яка ґрунтується на сукупності фінансово-економічних взаємозв'язків у сфері формування бюджетних доходів, здійснення видатків бюджету, міжбюджетних відносин є розробка та реалізація збалансованої економічної політики, спрямованої на забезпечення економічного зростання адміністративно-територіальних одиниць та держави в цілому. Рівень власних доходів бюджетів місцевого самоврядування є індикатором соціально-економічного розвитку територій та відповідно відображає ступінь розвиненості підприємництва в регіоні. Аналіз виконання доходної та видаткової частини цих бюджетів дозволяє визначити тенденції розвитку територіальних громад. На сучасному етапі трансформаційних перетворень економіки доцільним є

посилення фінансової достатності місцевих бюджетів, запровадження програмно-цільового методу та середньострокового планування бюджетів адміністративно-територіальних одиниць .

Сутність фінансового забезпечення територіальних громад як складової міжбюджетних відносин, яка полягає у використанні сукупності інституційних засад формування місцевих бюджетів з врахуванням ступеню збалансованості фінансово-економічних відносин. Важливим завданням місцевих бюджетів є фінансування суспільних потреб відповідно до функцій певних територіальних громад. Для виконання зазначеного необхідне ефективне планування та раціональне використання бюджетних коштів.

Основу бюджетної системи складають бюджети місцевого самоврядування, тому важливим є поглиблення дослідження сутності інституту місцевого самоврядування. Для підвищення ефективності функціонування цього інституту важливим є посилення фінансової самостійності територіальних громад.

Від якості формування, регулювання та напрямів використання видатків бюджетів місцевого самоврядування залежить рівень економічного зростання регіонів. Важливим є посилення інвестиційної складової місцевих бюджетів шляхом підвищення частки бюджету розвитку у загальній структурі видаткової частини, що сприятиме розбудові соціальної сфери територій та забезпечуватиме умови для інноваційного розвитку територіально-адміністративних одиниць [1].

Сучасний стан фінансів місцевого самоврядування потребує подальшого удосконалення, відповідно до положень Європейської хартії місцевого самоврядування, було визначено основні засади фінансового забезпечення територій. Запровадження цих засад сприятиме подальшому розвитку фінансової системи країни та дієвої взаємодії державного управління і місцевого самоврядування. Доцільним є посилення політики фінансової децентралізації територій, удосконалення системи міжбюджетного регулювання одночасно потребує оптимізації системи органів державного та територіального управління, врахування принципу субсидіарності бюджетної системи, підвищення дієвості стимулюючої функції місцевих бюджетів. Система міжбюджетних відносин у розвинутих країнах постійно трансформується виходячи зі стану економічного розвитку країни з використанням відповідних фінансово-економічних інститутів. З метою підвищення рівня економічної результативності територіального управління необхідним є оптимізація видаткових повноважень місцевих бюджетів, посилення дієвості механізму формування та розподілу міжбюджетних трансфертів з урахуванням особливостей соціально-економічного розвитку, забезпечення фінансової та соціальної стабільності адміністративно-територіальних одиниць [3].

Накопичений світовий досвід у сфері міжбюджетного регулювання показує, що власні доходи місцевих бюджетів становлять незначну частину в загальній структурі доходної частини та в достатній мірі не відповідають видатковим повноваженням місцевого самоврядування, тому додаткове фінансування відповідних бюджетних видатків покривається дотаціями державного бюджету.

З метою ефективного використання бюджетних коштів розмежування видаткових повноважень між рівнями бюджетів необхідно здійснювати виходячи зі стану соціально-економічного розвитку, природно-ресурсного потенціалу територій. На основі узагальнення досвіду країн з розвинутою та перехідною економікою встановлено, що реформування місцевих фінансів є однією з вагомих складових розвитку суспільства. Доцільним є впровадження відповідних механізмів фінансового вирівнювання у системі міжбюджетних відносин.

Місцевий бюджет є важливим інструментом впливу на розвиток економічної і соціальної сфери адміністративно-територіальної одиниці. При цьому результативність бюджетної політики місцевого самоврядування значним чином

залежить від стану збалансованості місцевих бюджетів, рівня їх фінансової спроможності, напрямів використання бюджетних видатків. Важливим є розробка дієвих підходів щодо зміцнення фінансової забезпеченості територіальних громад, запровадження інструментів бюджетного регулювання міжбюджетних відносин, спрямованих на формування виваженої бюджетної політики на рівні місцевого самоврядування [2].

На сучасному етапі розвитку міжбюджетного регулювання, бюджети сіл, селищ, міст районного значення функціонують в умовах централізованого розподілу бюджетних ресурсів.

Органи місцевого самоврядування є відповідальними за здійснення соціально-економічної політики адміністративно-територіальної одиниці, для належного виконання покладених на них функцій необхідним є зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів. Забезпеченість бюджетів місцевого самоврядування Київської області протягом 2002-2010 років показана у таблиці 1.

Таблиця 1

Забезпеченість бюджетів місцевого самоврядування Київської області

Роки	Доходи бюджетів місцевого самоврядування		Видатки бюджетів місцевого самоврядування тис.грн.	Дотації бюджетам місцевого самоврядування	
	тис.грн.	частка у загальній структурі видатків,%		тис.грн.	частка у загальній структурі видатків,%
2002	29461,4	35,1	83935,7	54474,3	64,9
2003	25898,8	26,9	96278,1	70379,3	73,1
2004	38994,6	38,4	101548,4	62553,8	61,6
2005	58934,8	46,4	126469,5	67534,7	53,4
2006	53288,0	36,9	144411,9	91123,9	63,1
2007	66269,0	41,3	160457,6	94188,6	58,7
2008	73221,6	37,1	197362,8	124141,2	62,9
2009	86480,5	32,7	264466,3	177985,8	67,3
2010	81455,6	27,5	296202,2	214746,6	72,5
Середнє значення	57111,6	34,9	163459,2	106347,6	65,1

*Джерело: Статистичний щорічник Київської області 210. – К.,2011.

Значна частина бюджетних видатків здійснюється за рахунок дотації вирівнювання. Протягом аналізованого періоду показник питомої ваги дотації у видатках бюджетів місцевого самоврядування коливався у межах від 53,4% у 2005 році до 73,1% у 2003 році, відповідний середній показник за наведений період становив – 65,1% [5]. Водночас питома вага власних доходів бюджетів місцевого самоврядування у загальній структурі видатків бюджету зменшилася з 46,6% у 2005 році до 27,5% у 2010 році, що свідчить про посилення залежності місцевих бюджетів від дотацій державного бюджету [5].

Доцільним є удосконалення методологічних засад управління місцевими фінансами в умовах економічних перетворень, які ґрунтуються на принципах зміцнення власних доходів органів місцевого самоврядування, що сприятиме реалізації програми соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць.

Найбільшу питому вагу у доходах місцевих бюджетів Київської області в 2006-2010 роках складають дотація вирівнювання – 57,6%, податок на доходи фізичних осіб – 31,5% та плата за землю – 4,9%. При цьому зазначений показник по місцевим

податках і зборам зменшився з 1,1% до 0,5%, єдиний податок – з 2,3% до 1,4% [5]. Забезпечення фінансової самодостатності територій має здійснюватися шляхом оптимізації перерозподілу доходів місцевих бюджетів та ефективності використання відповідних бюджетних асигнувань, що сприятиме підвищенню якісного рівня надання суспільних послуг.

Питання посилення забезпеченості місцевих бюджетів власними доходами є достатньо важливим у процесі удосконалення механізму міжбюджетних відносин. Підвищення управління бюджетами територіальних громад необхідно здійснювати шляхом покращення фіскальної ефективності місцевих податків і зборів, оптимізації структури бюджетів місцевого самоврядування, упорядкування їх видаткових повноважень.

Важливим інструментом бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку територій є планування видаткової частини місцевих бюджетів, що підвищує обґрунтованість напрямів використання бюджетних видатків з урахуванням пріоритетних завдань соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць. Питома вага видатків соціально-культурної сфери бюджетів сіл та селищ Київської області у загальному обсязі їх видаткової частини за період 2006-2010 років становить 58,1%, в тому числі видатки на освіту – 35,0%; охорону здоров'я – 11,9%; культуру і мистецтво – 10,8%, натомість відповідні видатки на фінансування місцевих рад становлять 37,8%. Необхідним для дієвого функціонування та утримання у належному стані комунікаційних споруд, комунального майна є збільшення частини видатків на житлово-комунальне господарство, яка становить у загальному обсязі видатків 2,2% за даний період [5].

У розрізі бюджетів територіальних громад Київської області, яким надається дотація вирівнювання, найбільшу частку становлять бюджети з рівнем дотації у видатках бюджету 75% (табл.2). Тенденції щодо збільшення кількості таких бюджетів відбувається протягом останніх п'яти років [5].

Таблиця 2

Бюджети сіл та селищ Київської області за рівнем дотаційності

Роки	Кількість бюджетів з рівнем дотації обсязі бюджету, відсоток				
	до 25	25-50	50-75	75-90	більше 90
2002	16	56	112	242	25
2003	14	31	127	233	42
2004	11	43	174	222	17
2005	16	28	149	242	37
2006	21	24	156	243	32
2007	10	42	153	238	38
2008	19	39	129	245	44
2009	18	35	116	272	39
2010	12	24	112	291	43

*Обчислено автором на основі Статистичного щорічника Київської області 2010р.

Для виконання основних завдань, покладених на органи місцевого самоврядування щодо забезпечення економічного зростання та підвищення рівня життя населення важливим є посилення ефективності та прозорості використання бюджетних ресурсів, результативності діяльності розпорядників бюджетних коштів та наукової обґрунтованості прийняття рішень у сфері між бюджетного регулювання.

На нашу думку необхідно удосконалити механізм розподілу джерел надходжень до місцевих бюджетів, які враховуються при розрахунку між бюджетних трансфертів. Доходи державного бюджету за рахунок яких здійснюються дотації місцевим бюджетам мають сформувати фонд фінансового вирівнювання, що

сприятиме підвищення стійкості фінансового забезпечення місцевого самоврядування.

Важливим є розширення сфери застосування податку на нерухомість, що дозволить збільшити власні доходи місцевих бюджетів. Водночас, необхідно враховувати відповідні фактори, які вплинуть на фіскальну результативність зазначеного податку, у тому числі необхідність проведення інвентаризації майна, створення його єдиного реєстру, визначення органів державного управління, які будуть вести облік майна, доцільність запровадження диференціації ставок податку на нерухомість для підприємств із значними виробничими площами.

Подальший розвиток фінансового забезпечення місцевого самоврядування пов'язаний з реформуванням видаткових повноважень органів місцевого самоврядування. Перспективним напрямом є реалізація права територіальних громад сіл, селищ і міст об'єднувати на договірних засадах об'єкти комунальної власності, а також кошти бюджетів для виконання спільних проектів фінансування комунальних підприємств, установ.

Процес становлення інституту місцевого самоврядування, зміцнення його фінансових основ функціонування відбувається в умовах трансформації економіки. Збільшення переліку функцій органів місцевого самоврядування протягом останніх років супроводжувалось не у достатній мірі зростанням відповідних фінансових ресурсів. В сучасних умовах існує потреба посилення дієвості системи фінансового забезпечення територіальних громад, що дозволить збалансувати функції місцевого самоврядування з фінансовими можливостями.

Удосконалення бюджетного механізму фінансового забезпечення територіальних громад виступає важливою складовою фінансово-економічного регулювання, що впливає на процес формування та виконання місцевих бюджетів, забезпечення дієвого механізму міжбюджетних відносин та стан соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць.

Висновки. Розширення місцевим органам влади повноважень в управлінні фінансовими ресурсами підвищує ефективність та дієздатність місцевої влади, що сприятиме розвитку фінансового потенціалу територій. На сучасному етапі розвитку місцевих фінансів зростає роль видатків місцевих бюджетів у процесі розподілу фінансових ресурсів місцевого самоврядування. Важливим при цьому є оптимізація розподілу видаткових повноважень між різними рівнями бюджетів з метою якісного надання суспільних послуг на рівні місцевого самоврядування, стимулювання соціально-економічного розвитку територій шляхом збільшення питомої ваги видатків розвитку у місцевих бюджетах.

Розподіл коштів необхідно проводити з урахуванням соціальних стандартів надання суспільних послуг населенню, розрахованих на основі відповідних фінансових нормативів, що надасть можливість здійснювати обґрунтований розрахунок видатків на надання соціально-культурних послуг.

Зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування можливе за умови удосконалення механізму розподілу міжбюджетних трансфертів через запровадження відповідних державних соціальних стандартів та фінансових нормативів по видатках бюджету, які делегуються місцевому самоврядуванню.

Фінансове забезпечення територіальних громад можливо підвищити за умови забезпечення відповідності між завданнями органів місцевого самоврядування і ресурсами, необхідними для їх виконання, збільшенням питомої ваги власних бюджетних надходжень у загальному обсязі доходів місцевих бюджетів.

Література

1. Бюджетний кодекс України. – К., 2011. – 124с.

2. Кириленко О.П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) / О.П. Кириленко. – К. : НІОС, 2000. – 384 с.
3. Местное финансирование в Европе / Изд-во Совета Европы, 2011.
4. Податковий кодекс України. – К., 2011. – 528с.
5. Статистичний щорічник Київської області 2010. – К., 2011. – 480с.
6. Харлоф Э. Местные органы власти в Европе / Э. Харлоф. – М.: Финансы и статистика, 1992. – 208с.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ

У статті визначено концептуальні засади формування системи управління ефективністю банківського бізнесу в контексті впровадження вартісно-орієнтованого банківського менеджменту. Запропоновано розглядати управління ефективністю банківського бізнесу як інтегровану складову вартісно-орієнтованого банківського менеджменту, яка містить впорядковану сукупність елементів організаційно-цільового та функціонального забезпечення, спрямована на збалансоване управління результатами банківського бізнесу та процесом їх досягнення.

Ключові слова: управління ефективністю, банківський бізнес, вартісно-орієнтований банківський менеджмент.

В статье определены концептуальные основы формирования системы управления эффективностью банковского бизнеса в контексте внедрения банковского менеджмента, ориентированного на стоимость. Систему управления эффективностью банковского бизнеса предложено рассматривать как интегрированную составляющую банковского менеджмента, ориентированного на стоимость, которая содержит согласованную совокупность элементов организационно-целевого и функционального обеспечения, направленную на сбалансированное управление результатами банковского бизнеса и процессом их достижения.

Ключевые слова: управление эффективностью, банковский бизнес, банковский менеджмент, ориентированный на стоимость.

This article is about the conceptual basis of the formation of banking performance management's system in the context of the value-based bank management. Banking performance management proposed be considered as an integrated component of value-based bank management, which includes an agreed set of organizational and target elements, and function supports, aimed at sustainable management of the banking's results and the process of achieving its.

Keywords: performance management, banking, value-based bank management.

Вступ. Особливої актуальності в контексті розвитку сучасного банківського бізнесу набувають питання управління його ефективністю, що зумовлено причинами як макроекономічного, так і мікроекономічного характеру. З макроекономічної точки зору, стан та результати функціонування банківського бізнесу відіграють значну роль в забезпеченні як розвитку реального сектору економіки, так і стабільності фінансового сектору. З мікроекономічної точки зору, управління ефективністю банківського бізнесу стає об'єктивно необхідним на етапі посткризового розвитку банківської системи України. Зокрема, умови загального зниження рентабельності банківської діяльності, дефіцит довгострокових банківських ресурсів у зв'язку зі зниженням довіри населення до банків та закритістю зовнішніх ринків капіталу, посилення нормативних вимог з боку регулятора грошово-кредитного ринку, обмеженість можливостей кредитування як основного джерела забезпечення доходів банку – створюють підґрунтя для переорієнтації з екстенсивного до інтенсивного типу розвитку банківського бізнесу, пошуку додаткових резервів, що вимагає відповідних комплексних заходів з боку менеджменту банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Переважна більшість робіт у науковій літературі спрямована на вирішення окремих сторін розвитку банківського бізнесу в Україні на сучасному етапі – оцінку ефективності управління активами та пасивами банком, управління ризиками в банку, впровадження антикризового управління тощо. Визначаючи вагомий внесок отриманих результатів у забезпечення розвитку банківського бізнесу, існує проблема нерезультативності вжитих одиничних заходів, які реалізуються в умовах відсутності інтегрованої системи управління ефективністю банківського бізнесу.

Оцінюючи сучасний науковий доробок у напрямку розробки цілісних системних концепцій управління банківським бізнесом, слід відмітити посилення останнім часом уваги вітчизняних науковців до концепції вартісно-орієнтованого управління банком – праці І.Б. Івасіва, Н.П. Шульги, Д.В. Олексіча, Г.М. Азаренкової, З.М. Васильченко, яка дозволяє враховувати довгострокові перспективи розвитку банку та забезпечення збалансованого розвитку в частині задоволення інтересів широкого кола стейкхолдерів, у тому числі і власників бізнесу.

Незважаючи на достатній рівень теоретичних розробок в даному напрямку, потребують подальшого дослідження питання впровадження вартісно-орієнтованої концепції у практику управління банківським бізнесом з врахуванням нагальних проблем, зосереджених на необхідності більш ефективного використання ресурсів.

Метою статті є розробка концептуальних засад формування системи управління ефективністю банківського бізнесу, яка б узгоджувалася з сучасними управлінськими концепціями, зокрема вартісно-орієнтованим менеджментом, та мала практичний механізм реалізації.

Виклад основного матеріалу.

Базисом для побудови системи управління та визначення її необхідних елементів є уточнення змісту поняття «управління ефективністю банківського бізнесу». Аналіз наукових праць, присвячених проблемам розвитку банківського бізнесу, дає змогу стверджувати відсутність трактування зазначеного поняття.

Зустрічаються у науковій літературі випадки ототожнення управління ефективністю з управлінням вартістю банківського бізнесу, що, на нашу думку, є неправильним [1-3]. Так, на відміну, від категорії «вартості», яка зосереджується виключно на величині отриманого результату у грошовому виразі (абсолютному ефекті); поняття «ефективність» враховує не стільки досягнутий результат (величину створеної вартості), а процес досягнення отриманого результату – використані ресурси для цього та втрачені вигоди, виходячи з ринкових можливостей (потенціалу) (відносний ефект). Відповідно управління вартістю банківського бізнесу спрямоване на максимізацію створеної вартості, у той час як управління ефективністю зорієнтоване на більш економічне використання всіх видів ресурсів при цьому. Незважаючи на ці відмінності, ми вважаємо, що зазначені аспекти управління повинні не протиставлятися один одному, а розглядати як такі, що повинні бути узгодженими між собою та взаємодоповнюючими. Адже лише одночасно результативний та ефективний менеджмент може забезпечувати стабільний та довгостроковий розвиток банківського бізнесу. Тому надалі управління ефективністю банківського бізнесу пропонуємо розглядати в якості невід'ємної складової вартісно-орієнтованого банківського менеджменту.

Визначивши місце управління ефективністю банківського бізнесу, слід зауважити, що на сьогоднішній день термін «управління ефективністю» в цілому набуло поширення у вигляді цілісної концепції управління будь-яким бізнесом, та має назву англ. походження – Business Performance Management (BPM) або його синоніми Corporate Performance Management (CPM) та Enterprise Performance Management (EPM), що в перекладі означає управління ефективністю бізнесу (підприємства). Вживається концепція BPM у двох значеннях [4]:

– як процесно-орієнтована управлінська система, спрямована на скоординоване управління результатами бізнесу та їх досягненням на стратегічному, тактичному і оперативному рівнях (теоретичний аспект);

– як інформаційна система, що містить комплекс програмних засобів для її реалізації, активно застосовується в банках світового масштабу (практичний аспект).

Ґрунтуючись на основних положеннях теоретичної концепції Business Performance Management (BPM) та специфіці банківського бізнесу під управлінням ефективністю банківського бізнесу пропонуємо розуміти інтегровану складову вартісно-орієнтованого банківського менеджменту, яка містить впорядковану сукупність елементів організаційно-цільового (суб'єкт, об'єкт, мета та принципи управління) та функціонального забезпечення (оцінювання, аналіз, планування та контроль), спрямована на збалансоване управління результатами банківського бізнесу та процесом їх досягнення та потребує, відповідно, створення системи управління ефективністю банківського бізнесу (СУЕББ).

Слід зазначити, що реалізація СУЕББ можлива лише за умови взаємоузгодженості всіх її елементів та зв'язків. Тому розглянемо детальніше зміст системи та взаємозв'язки між основними її елементами.

СУЕББ потрібно розглядати в якості невід'ємної складової вартісно-орієнтованого менеджменту (далі – ВОРМ), що, в свою чергу, передбачає сумісність та головне – несуперечливість основних положень СУЕББ та ВОРМ. Ми погоджуємося з думкою Івасіва І. Б. [5] стосовно основних складових ВОРМ банку, а саме стратегії банку, сфери корпоративного управління та корпоративних фінансів. На рис. 1 наведено авторський погляд на взаємозв'язок положень СУЕББ із зазначеними складовими ВОРМ.



Рис. 1. Взаємозв'язок та узгодженість основних положень СУЕББ з ВОРМ банку (авторська розробка)

Досліджуючи СУЕББ з позиції її практичної реалізації слід відмітити, що центральне місце в ній займає організаційно-цільова складова, яка визначає призначення та спрямованість подальшого управління.

Основа роль при цьому належить цільовій складовій, яка визначає головний орієнтир (-и) в процесі управління будь-чим, в т.ч. й банківським бізнесом. При формуванні мети управління зазвичай виокремлюються місія (як засіб вираження

змісту існування банківського бізнесу), бачення (як конкретизація місії), цінності (як основа для визначення принципів роботи) та стратегічні цілі – як конкретизовані параметри розвитку бізнесу. Формуючи мету управління ефективністю банківського бізнесу, слід підкреслити зміщення акцентів управління з площини максимізації фінансових результатів провадження банківського бізнесу (що є характерним для ВОРМ) в площину мінімізації втрачених вигод (альтернативних можливостей) та забезпечення максимального рівня використання потенціалу розвитку. Отже, метою управління ефективністю банківського бізнесу є мінімізація втрачених вигод для банківського бізнесу, виходячи з ринкових можливостей (потенціалу розвитку) для сприяння довгострокового розвитку банку та збільшення його вартості.

Суб'єктом управління ефективністю банківського бізнесу виступає менеджмент банку, який згідно організаційної структури традиційно представлений правлінням (радою директорів) банку. До компетенції останнього, як виконавчого органу, який керує поточною діяльністю банку, входить реалізація бізнес-стратегії та відповідальність за її результати перед акціонерами банку в частині відповідності отриманих результатів стратегічним інтересам бізнесу. За авторською пропозицією до суб'єктів управління ефективністю банківського бізнесу слід віднести, окрім безпосередніх управлінців – прямих суб'єктів, ще представників інших груп стейкхолдерів банківського бізнесу (акціонерів банку, регулятора грошово-кредитного ринку, клієнтів банку, державу, партнерів, суспільні організації), які здійснюють суттєвий вплив на прийняття управлінських рішень в контексті забезпечення ефективності банківського бізнесу. Такий підхід дозволить реалізувати один із принципів ВОРМ – забезпечення балансу інтересів всіх зацікавлених сторін.

Об'єктом при управлінні ефективністю банківського бізнесу виступає безпосередньо ефективність банківського бізнесу як характеристика бізнесу, яка означає його здатність забезпечувати отримання, визначених власниками, результатів з максимальним рівнем використання для цього потенційних можливостей. Ефективність як об'єкт управління є складною, оскільки за економічною природою, є кінцевим результатом провадження банківського бізнесу та, відповідно, знаходиться під впливом сукупності внутрішніх та зовнішніх факторів. Тому, уточнюючи об'єкт безпосереднього управління, слід зазначити, що ним є фактори впливу, які обумовлюють відповідний рівень ефективності банківського бізнесу, та потребують окремого дослідження з врахуванням принципу системності та комплексності.

Крім вище зазначених елементів організаційно-цільової складової СУЕББ, пропонуємо зупинитися на принципах управління, які представляють собою певні правила та ідеї, що лежать в основі управління ефективністю. Слід зазначити, що основу для формування принципів управління ефективністю банківського бізнесу склали традиційні (загальні) принципи управління, серед яких було обрано ті, які, на нашу думку, набувають особливого значення в контексті досліджуваної проблеми. Зокрема, це:

- принцип наукової обґрунтованості, який передбачає, що всі управлінські рішення, які приймаються в процесі управління ефективністю банківського бізнесу, засновані на наукових методах та засобах з максимальним врахуванням і використанням сучасних прогресивних та інноваційних технологій;

- принцип системності та комплексності, який потребує в процесі управління ефективністю врахування не лише всієї сукупності факторів впливу (прямих та опосередкованих; внутрішніх та зовнішніх та т.п.), а й сукупності взаємозв'язків та взаємозалежностей між ними;

- принцип адаптивності, обумовлений необхідністю гнучкості реагування суб'єктів управління ефективністю банківського бізнесу на зміни зовнішнього та

внутрішнього середовища, та оперативності прийняття відповідних управлінських рішень;

– принцип інтегрованості, який означає взаємоузгодженість та внутрішню єдність всіх структурних елементів СУЕББ з точки зору відповідності стратегічній меті управління банківським бізнесом – максимізації вартості шляхом ефективного використання для цього всіх видів ресурсів.

– принцип ієрархічності та зворотного зв'язку, який передбачає прийняття всіх рішень щодо управління ефективністю згідно обраної та затвердженої внутрішньої організаційної та фінансової управлінської структури банку із забезпеченням повної інформаційної прозорості та доступності даних на всіх рівнях управління;

– принцип індикативності, який обумовлює необхідність розробки показника – індикатору ефективності, що дозволяло б суб'єктам управління ефективністю банківського бізнесу визначати його поточний стан, а саме рівень втрачених вигод (можливостей) та виявляти причини цього з метою подальшого корегування.

Поряд з впорядкованим організаційно-цільовим забезпеченням, невід'ємною умовою практичної реалізації СУЕББ є злагодженість елементів функціонального забезпечення, що являє собою втілення низки взаємопов'язаних функцій менеджменту. В контексті управління ефективністю банківського бізнесу пропонуємо виокремити наступні види управлінської діяльності (як втілення відповідних функцій), що реалізовані у чотирьох етапах (стадіях) управлінського процесу – діагностування, аналіз, планування та моніторинг ефективності. Авторський погляд на зміст зазначених етапів управління наступний.

Етап діагностування ефективності банківського бізнесу, виступаючи втіленням традиційної контрольної функції менеджменту, спрямований на отримання кількісної узагальнюючої характеристики процесів, що відбуваються в процесі провадження банківського бізнесу, та передбачає вжиття ряду заходів по отриманню оцінки ефективності банківського бізнесу, яка слугувала би інформаційною базою подальших управлінських рішень та заходів.

Етап аналізу ефективності спрямований на виявлення резервів підвищення фактичного рівня ефективності у вигляді системи ключових факторів, та передбачає дослідження результатів функціонування банківського бізнесу, зокрема узагальнюючого індикатора ефективності.

Слід зазначити, що результати діагностування та аналізу ефективності банківського бізнесу, отримані переважно за допомогою економіко-математичного інструментарію, слугують вихідною інформацією, базисом для оптимізаційних процесів в частині сприяння досягнення стратегічної мети управління банківським бізнесом.

Наступний етап управління ефективністю банківського бізнесу – планування, який згідно авторської пропозиції включає як елементи прогнозування (інструменту передбачення подальшого розвитку бізнесу), так і безпосередньо планування у вигляді обґрунтування напрямів та кількісних орієнтирів для прийняття управлінських рішень та вжиття заходів в подальшому.

Завершальним етапом виступає моніторинг ефективності, спрямований на реалізацію принципу адаптивності управління ефективністю банківського бізнесу, та передбачає розробку системи ключових показників ефективності, які слугували б індикаторами для виявлення поточних тенденцій розвитку банківського бізнесу в частині зміни рівня його ефективності.

Висновки. Підводячи підсумок, слід підкреслити, що, ґрунтуючись на постулатах системного підходу, розроблені автором концептуальні засади СУЕББ потребують подальшого розвитку, зокрема удосконалення науково-методичних засад оцінювання та аналізу ефективності, та поглиблення науково-практичних аспектів планування та контролю в СУЕББ в Україні. Крім того, автор акцентує увагу на

триалістичній сутності СУЕББ: 1) як інтегрованої складової вартісно-орієнтованого банківського менеджменту, що обумовлює необхідність обрання показника вартості в якості критерію ефективності; 2) як цілісної самостійної системи, спрямованої на управління як матеріальною, так і нематеріальною складовими банківського бізнесу; 3) як сукупності самостійних компонентів (оцінювання, аналізу, плануванню та контролю), що забезпечують її реалізацію.

Література

1. Васильченко З. М. Концептуальні основи визначення вартості банківської установи / З. М. Васильченко // Банківська справа. – 2003. – № 5. – С. 25-35.
2. Кочетков В. М. Методичні підходи до ринкової оцінки вартості банківської організації в Україні / В. М. Кочетков // Вісник Української академії банківської справи. – 2008. – N 1. – С. 39-45.
3. Олексіч Д. В. Банківський бізнес як предмет визначення вартості / Д. В. Олексіч // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. Т. 17. – Суми : УАБС НБУ, 2006. – С. 311-318.
4. Управление эффективностью бизнеса. Концепция Business Performance Management /Е. Ю. Духонин, Д. В. Исаев, Е. Л. Мостовой и др.; Под ред. Г. В. Генса. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 269 с.
5. Івасів І. Б. Управління вартістю банку: монографія/ І. Б. Івасів. – К. : КНЕУ, 2008. – 288 с.

АНТИКРИЗОВЕ ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

В статті досліджено економічний механізм виникнення кризового стану підприємства, напрями попередження та управління підприємством в кризових ситуаціях

Ключові слова: антикризове фінансове управління, санація, антикризова програма, принципи антикризового управління.

В статье исследованы экономический механизм возникновения кризисного состояния предприятия, направления предупреждения и управления предприятием в кризисных ситуациях

Ключевые слова: антикризисное финансовое управление, санация, антикризисная программа, принципы антикризисного управления.

The paper investigates the mechanism of economic crisis the company, areas of prevention and management in crisis situations

Key words: crisis financial management, sanitation, anti-crisis program, the principles of crisis management.

Актуальність теми. Незважаючи на позитивні зміни в розвитку економіки, за останні роки існує стійка тенденція зростання кількості неплатоспроможних та збанкрутілих підприємств практично в усіх галузях економіки країни. Це пояснюється тим, що на сучасному етапі підприємства знаходяться під постійним впливом зовнішніх та внутрішніх чинників, що призводять їх до фінансової кризи. Відповідними чинниками є низька ефективність, відсутність дієвих стимулів підприємницької діяльності, значні структурні диспропорції, інфляційні катаклізми, низький рівень конкурентоспроможності вітчизняних товарів на зовнішньому та внутрішньому ринках. В сучасних умовах розвитку ринкової економіки та конкуренції особливе значення має ефективне управління, направлене на беззбиткову господарську діяльність.

На вирішення відповідних проблем повинна бути націленою система заходів антикризового фінансового управління підприємствами, що дозволить передбачити та пом'якшувати кризові явища, а також управляти кризовими процесами та мінімізувати їх наслідки. Антикризове управління підприємством є невід'ємним елементом єдиної системи управління підприємством і являє собою систему заходів, спрямованих не тільки на вихід підприємства з кризи, але і на запобігання входження в таку ситуацію, що є передумовою успішного фінансового оздоровлення підприємств.

Ступінь дослідження. Значну увагу проблемі антикризового управління приділяли, такі науковці як І.Бланк, В. Василенко, В.Грязнова, В.Каткова, Н.Мінаєва, Є.Мних, В.Ковальов, Л.Лігоненко, О. Терещенко, З. Шершньова та інші, однак в сучасних умовах необхідним є удосконалення принципів і механізмів здійснення антикризового управління підприємством.

Мета дослідження полягає у виявленні напрямків ефективного антикризового фінансового управління підприємствами для передбачення ними кризових явищ на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу. Можливість настання банкрутства підприємства являє собою кризовий стан підприємства при якому воно втрачає здатність

розраховуватись за своїми фінансовими зобов'язаннями та здійснювати фінансове забезпечення господарської діяльності. Тому в діяльності фінансових менеджерів необхідним є розробка оптимальності стратегії та тактики антикризового фінансового управління, що спричинить попередження та вчасне виявлення фактів про настання кризового стану підприємства та направи його подолання.

Відповідно до цього антикризове фінансове управління – це система прийомів та методів управління фінансами, спрямована на попередження фінансової кризи та банкрутства підприємства [3, с.248]. Фінансовий менеджмент, що передбачає антикризове управління повинен опиратися на механізми фінансової санації та банкрутства підприємства, а також на інструменти контролінгу. Основними напрямками антикризового управління є постійний моніторинг фінансового стану підприємства, розробка його управлінських і фінансових стратегій, підвищення продуктивності праці та конкурентоспроможності товарів чи послуг, скорочення витрат, раціональне використання фінансових ресурсів та інше. Відповідно до цього, напрями розгляду антикризового управління на підприємстві є досить широкими та на сучасному етапі спричинені порушенням фінансової стабільності їх розвитку.

Важливим для діяльності підприємства в даному напрямі є розробка антикризових програм, що включають в себе напрями та стратегію подолання кризи на внутрішньому рівні з використанням відповідних принципів та методів антикризового управління.

Для аналізу антикризового управління на підприємстві необхідним є визначення його принципів:

- рання діагностика кризових явищ і фінансової діяльності підприємства, тобто оцінка фінансовими менеджерами на основі звітності можливість настання неплатоспроможності чи банкрутства підприємства;
- класифікація індикаторів кризових ситуацій за ступенем їх небезпеки для фінансового розвитку підприємства;
- терміновість реагування на кризові явища;
- адекватність реагування підприємства на ступінь реальної загрози його життєдіяльності;
- повнота реалізації можливостей виходу підприємства із кризового фінансового стану [2, с.272-274].

Основними напрями щодо діагностики кризових явищ підприємства слід також визначити можливі причини виникнення відповідних явищ, що можуть носити зовнішній та внутрішній характер. До зовнішніх причин належать економічна ситуація в країні, зміни впливу конкурентних сил, тенденції макроекономічного розвитку. До внутрішніх індикаторів, що спричиняють загрозу фінансової стійкості підприємства можна віднести неефективну інноваційну та інвестиційну політику підприємства, неналежний контроль за фінансовою інформацією, помилки в управлінні фінансами підприємства, неефективний менеджмент та маркетингова стратегія підприємства, а також фактори пов'язані з операційною діяльністю підприємства. При цьому важливим в діяльності підприємства є ефективне використання інструментарію попередження та виявлення симптомів настання кризового стану, для цього необхідним є постійне вивчення зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства аналітичними службами.

Відповідно до визначення індикаторів та принципів антикризового управління існує необхідність визначення його цілей, що визначаються у відповідності до масштабів кризового стану підприємства: усунення неплатоспроможності підприємства, відновлення фінансової стійкості підприємства, зміна фінансової стратегії з метою забезпечення стійкого економічного росту підприємства.

Важливим фактором в реалізації антикризового управління є забезпечення контролю за результатами розробки заходів щодо виходу підприємства із фінансової

кризи. Результати відповідного контролю повинні періодично обговорюватись з метою внесення необхідних корективів, що направляються на підвищення ефективності антикризового управління. Досить ефективним при цьому є залучення зовнішніх консультантів з числа консалтингових компаній, адже це дозволить об'єктивно подивитись на ситуацію, і, відповідно, адекватно оцінити стан підприємства.

Основними об'єктами при антикризовому фінансовому управлінні є: управління грошовими потоками, ринкова вартість підприємства, структура капіталу підприємства, склад фінансових зобов'язань підприємства, склад активів підприємства, склад поточних витрат підприємства, рівень концентрації фінансових операцій в зоні підвищених ризиків. При цьому необхідним є порівняння фактичних даних за відповідними показниками із нормативними, а також виявлення відхилень щодо їх динаміки. Тому ефективним, при антикризовому управлінні є використання горизонтального, вертикального та порівняльного фінансового аналізу напрямів розвитку систем показників відповідних об'єктів антикризового фінансового управління. При рості розмірів негативних відхилень наростають кризові явища фінансової діяльності підприємства, що можуть спричинити в майбутньому до його банкрутства.

Система антикризового фінансового управління повинна бути направлена на: забезпечення росту чистого грошового потоку підприємства, зниження загальної суми фінансових зобов'язань, зниження рівня поточних витрат та зниження рівня фінансових ризиків. Вибір конкретних механізмів фінансової стабілізації підприємства повинен бути направленим на поетапне вирішення наступних задач: усунення неплатоспроможності підприємства, відновлення фінансової стійкості, фінансове забезпечення стійкого росту підприємства в довгостроковому періоді. Основним етапом антикризового фінансового управління підприємством є оцінка його потенційних фінансових можливостей що полягає в оцінці стану чистого грошового потоку підприємства в кризовому періоді, оцінці стану страхових резервів фінансових ресурсів підприємства, визначенні можливостей економії фінансових ресурсів та можливість їх альтернативного залучення із зовнішніх джерел та якісному стані організаційної структури фінансового управління.

В першу чергу, при антикризовому управлінні підприємство для зміцнення своєї платоспроможності повинне використовувати внутрішні резерви, що поділяються на групи в залежності від діяльності підприємства, зокрема, від його операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Основним при цьому є: раціональне використання ресурсів, вдосконалення організації виробництва та праці, оптимізація розмірів виробничо-збутової діяльності, оптимізація інвестиційного портфеля, підвищення ефективності реалізації інвестування, ефективне розміщення капіталу, залучення довгострокових позик, раціональна дивідендна політика.

Найпоширенішими, на даний час, антикризовими заходами на підприємствах є жорсткість контролю та скорочення всіх видів витрат, оптимізація обсягів та політики продажу продукції чи надання послуг, збільшення надходжень грошових коштів на підприємство, жорсткість кадрової політики, удосконалення системи управління підприємством, оптимізація технологічних процесів. Але система прийняття антикризових заходів для кожного підприємства є різною та носить індивідуальний характер, що залежить від специфіки діяльності підприємства. Скорочення витрат при фінансовій кризі підприємства є важливим етапом, що передбачає, в першу чергу, прийняття рішень котрі впливають на рух матеріальних активів підприємства, скорочення витрат на необоротні активи. При цьому підприємствами здійснюється контроль витрат, аналіз джерел їх утворення та здійснення заходів щодо їх скорочення.

Для оптимізації політики продажу продукції важливим є цінове регулювання, збільшення кількості замовників, розробка систем знижок та пілъг для надійних покупців та інше. При збільшенні залучення грошових коштів підприємству необхідно розглядати питання щодо продажу та здачу в оренду активів, здійснювати оптимізацію продажів та прискорювати оборотність дебіторської заборгованості.

Обов'язковими етапами формування політики антикризового управління при цьому є:

- своєчасне виявлення кризових явищ на підприємстві через постійний моніторинг його фінансового стану;
- визначення факторів, що зумовили кризовий стан підприємства;
- формування мети антикризової політики;
- розробка антикризових заходів;
- своєчасність та ефективність антикризових заходів;
- корегування антикризової політики відповідно до досягнутих результатів та змін факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Антикризове управління підприємством. в сучасних умовах, повинно носити два аспекти: недопущення кризи та ефективність її подолання. В сучасних умовах фінансові менеджери повинні бути постійно підготовленими до різних обставин, що можуть спричинити кризовий стан на підприємстві, а також мати плани щодо політики його подолання.

Основна частина заходів комплексної програми виходу підприємства із фінансової кризи контролюється в системі оперативного фінансового контролінгу, діяльність якого має бути спрямована на збереження та зростання вартості підприємства та гарантування його довгострокового стабільного розвитку [5, с.145]

Отже, послідовність дій щодо антикризового фінансового управління дасть змогу в комплексі оцінити діяльність підприємства, дати точну та достовірну узагальнену оцінку його стану, а також можливість прийняття ефективних рішень щодо подальшого його функціонування.

Головним інструментом антикризового фінансового управління є санація. Це система антикризового управління, що полягає в ефективному використанні фінансового механізму з метою запобігання банкрутству та фінансовому оздоровленню підприємств. Функціональні сфери менеджменту санації можна розглядати як окремі фази управлінського циклу, при чому в процесі санації такі цикли повторюються при досягненні окремих цілей [1, с.46].

Форма санації безпосередньо характеризує механізм, за допомогою якого досягаються її основні цілі. Вона вибирається в межах конкретного напрямку санації, обраного підприємством, з урахуванням особливостей його кризової ситуації. В сучасних умовах санація підприємства має значний економічний потенціал та входить до системи найбільш дієвих механізмів фінансової стабілізації підприємства, що допомагає відновити його платоспроможність і прибутковість.

Метою фінансової санації підприємств є покриття поточних збитків та усунення причин їх виникнення, поновлення або збереження ліквідності та платоспроможності підприємств, скорочення всіх видів заборгованостей, покращання структури оборотного капіталу та формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру [5, с.16].

Найбільш широку форму виявлення має санація, що ініціюється самим підприємством до порушення кредитором справи про його банкрутство, цей процес вимагає ефективного фінансового управління на всіх етапах її існування.

При санації підприємства важливим є послідовність та ефективність напрямів та етапів її здійснення. Як правило, на початковому етапі визначають причини кризового стану підприємства та можливості проведення санації. Відповідно до цього здійснюється аналіз фінансового стану підприємства та робиться висновок про його

санаційну спроможність. Необхідною умовою при проведенні санації є формування стратегії та тактики її здійснення. Суть стратегії санації полягає у виборі найефективніших варіантів розвитку підприємства та відновлення його діяльності у довгостроковому періоді. До тактичних цілей слід віднести соціальні цілі підприємства, сферу його діяльності, асортимент продукції, ринок споживачів та інше.

Відповідно до обраних стратегічних дій розробляється програма санації, що являє собою узагальнений план проведення заходів, спрямованих на вихід підприємства з кризи при цьому визначаються основні напрямки оздоровлення підприємства, встановлюються внутрішні резерви підприємства, робляться висновки про управління капіталом підприємства, обираються форми здійснення санаційних заходів.

При здійсненні санації необхідним є також визначення напрямів здійснення санації та вибір її форм. До напрямків санації відносять санації підприємств, направлені на рефінансування його боргу та санації направлені на реструктуризацію чи реорганізацію підприємств. Основними формами санації підприємства, що направлена на рефінансування боргу є: дотації та субвенції за рахунок бюджетних коштів, державне пільгове кредитування, державна гарантія комерційним банкам за кредитами підприємств, цільові банківські кредити, реструктуризація короткострокових в довгострокові кредити. Санація підприємства, що направлена на його реструктуризацію може мати наступні форми: злиття підприємств, поглинання, розділ, передача в оренду, приватизація [2, с.313].

На основі проекту санації розробляється її бізнес-план, що представляє собою комплексну програму фінансового оздоровлення боржника, застосування спеціальних заходів щодо відновлення платоспроможності боржника та охоплює всі ресурси підприємства, що використовуються в його операційній, інвестиційній та фінансовій діяльності.

Ефективність санації визначається шляхом співвідношення результатів і витрат на її здійснення у відповідній формі. Важливим компонентом санаційного процесу є координація та контроль за якістю реалізації санаційних заходів, що здійснюється через систему оперативного фінансового контролінгу фінансовою службою підприємства. Санація вважається успішною, якщо з допомогою зовнішніх чи внутрішніх фінансових джерел вдається нормалізувати господарську діяльність підприємства та уникнути його банкрутства і забезпечити прибутковість в майбутньому.

Відповідно до цього можна визначити, що антикризове фінансове управління істотно відрізняється від традиційного управління підприємствами, має свою специфіку, що пов'язана із суттєвими змінами в умовах діяльності підприємства, а також з непередбачуваністю ситуації та новими управлінськими проблемами. При цьому головним завданням антикризового управління є розробка управлінських рішень з мінімальним ризиком, що дозволило б досягти поставленої мети і результату за мінімумом додаткових засобів і за мінімальних негативних наслідків.

Висновки. Відповідно до даного дослідження можна зробити висновки, що важливим фактором виникнення фінансової кризи та неефективності заходів щодо оздоровлення вітчизняних підприємств є недостатньо якісний рівень фінансового менеджменту. В сучасних умовах елементи антикризового управління доцільно запроваджувати як на підприємствах, що є фінансово стабільними, так і на тих, які опинилися у фінансовій кризі. Головною метою антикризового управління є забезпечення стабільного розвитку підприємства, та стійкого фінансового стану при будь-яких економічних, політичних, соціальних ситуаціях. Для вирішення даного завдання важливим є комплексний та систематичний аналіз фінансових показників діяльності підприємства; якісний рівень управління підприємством, тобто можливості

оперативного прийняття рішень і їх реалізації; оптимізація бізнес-процесів та навчання персоналу в напрямку фінансового менеджменту. В сучасних умовах санація підприємства має значний економічний потенціал та входить до системи найбільш дієвих механізмів фінансової стабілізації підприємства, що допомагає відновити його платоспроможність і прибутковість.

Література

1. Андрущак Є.М. Діагностика банкрутства українських підприємств / Є.М. Андрущак // Фінанси України. – 2007. – № 2. – С. 46-49.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / Бланк И.А.. – К. : Ника-Центр : Эльга, 2001. – Т.2. – 512 с.
3. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник / Т.В.Калінеску, В.С.Альошкін, В.Г.Кудіна – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2010. – 372с.
4. Фінансова санація і антикризове управління підприємством: Навчальний посібник / М.К. Колісник, П.Г. Ільчук, П.І.Віблей – К. : Кондор, 2007 - С.16.
5. Стефаненко М.М. Застосування методологічного інструментарію контролінгу в фінансовому управлінні вітчизняних підприємств / М.М. Стефаненко // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С. 144-145.

ЕВОЛЮЦІЯ СИСТЕМ СТРАХУВАННЯ ДЕПОЗИТІВ

Запропоновано етапи розвитку систем страхування депозитів. Проаналізовано класифікацію систем страхування депозитів. Виявлено особливості розвитку вітчизняної системи страхування депозитів.

Ключові слова: *система страхування депозитів, виплатна каса, виплатна каса з розширеними повноваженнями, фонд мінімізації ризиків.*

Предложены этапы развития систем страхования депозитов. Осуществлен анализ классификации систем страхования депозитов. Выявлены особенности развития отечественной системы страхования депозитов.

Ключевые слова: *система страхования депозитов, выплатная касса, выплатная касса с расширенными полномочиями, фонд минимизации рисков.*

The stages of development of deposit insurance systems are proposed. The classification of deposit insurance systems is analyzed. The features of the national deposit insurance system are revealed.

Keywords: *system of deposit insurance, Pay box, Pay box with enhanced powers, the fund to minimize the risks.*

Постановка проблеми. Наразі системи страхування депозитів стали одним із головних елементів їх захисту. Під впливом глобалізаційних процесів, розвитку національних економік та банківських систем спостерігається трансформація й систем страхування депозитів. Розширюються об'єкти та суб'єкти страхування, компетенції страховиків. У цих умовах особливої актуальності набуває виявлення особливостей окремих етапів їх розвитку, з'ясування необхідності й причин виникнення певних видів страхування депозитів та змін параметрів систем страхування депозитів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремим питанням розвитку систем страхування депозитів присвячено праці В.Д. Базилевича, К.С. Базилевич, Н.Н. Євстратієнко, Н.Н. Мельникова, І.В. Серветник, Ю.Б. Рубіна, В.І. Солдаткіна, Г.Е. Ходанчик та інших вчених. Проте відсутні дослідження етапів розвитку систем страхування депозитів та аналізу окремих їх видів, які трансформувалися під впливом світової фінансової кризи.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження розвитку систем страхування депозитів у світі та в Україні.

Виклад основного матеріалу. У своєму розвитку системи страхування депозитів пройшли декілька етапів.

Перший етап (зародження) охоплює 1829-1934 рр. Вперше страхування депозитів виникло у США в Нью-Йорку у 1829 р. у вигляді державного страхування, що здійснювалося у межах штату. До 1917 р. експерименти щодо створення державної системи страхування здійснили 14 штатів, але з різних причин успіху вони не мали. І лише 16.03.1933 р. було підписано Банківський Акт про національну систему страхування депозитів Президентом Франкліном Д. Рузвельтом. Згідно із законом Гласа–Стігала функція страхування депозитів у комерційних банках була закріплена за Федеральною корпорацією зі страхування депозитів (ФКСД), а страхуванням рахунків в ощадбанках — Федеральною корпорацією зі страхування рахунків позиково-ощадних асоціацій.

Другий етап (розповсюдження) тривав з 1935 р. до кінця 70-х рр. 20 століття. У Бельгії система захисту вкладів розпочала функціонування у 1935 р., в 50-60-х рр. минулого століття – в Індії, Філіппінах, Аргентині, Індії та Норвегії, у кінці 70-х рр. ХХ століття – у Німеччині та в Іспанії.

Третій етап (масове запровадження) розпочався у 80-ті рр. 20 століття внаслідок частих системних банківських криз і тривав до тривав до 2008 р., При цьому системи страхування депозитів виникають не лише в Америці і Європі, але і в країнах Азії та Африки. У Франції страхування банківських вкладів виникло у 1980 р., у Люксембурзі – у 1981 р., у Великобританії – у 1982 р., в Італії – в 1987 р. У 90-х роках минулого століття системи страхування депозитів почали активно формуватися у колишніх соціалістичних країнах. До 1999 р. система гарантування внесків була прийнята у більш ніж 70 країнах - членах МВФ. Наразі системи страхування депозитів створено у 103 країнах світу [1, с. 11].

Четвертий етап (реформування) розпочався у 2008 р., коли для протидії світовій фінансовій кризі розпочалося реформування діючих систем страхування депозитів як урядами окремих держав, так і світовим співтовариством у цілому.

У результаті проходження цих етапів розвитку системи страхування депозитів змінювалися й модернізувалися. При цьому важливе значення для функціонування ефективної системи страхування депозитів набуває класифікація цього виду страхування, представлена у табл. 1.

Таблиця 1.

Класифікація систем страхування депозитів

Ознака класифікації	Вид СДС	Характеристика СДС
1. За формою участі	Обов'язкова	Всі банки (інші кредитні установи, що залучають депозити) є її учасниками
	Добровільна	Банки (інші кредитні установи, що залучають депозити) стають її учасниками за власним бажанням
	Змішана	Визначається коло обов'язкових і добровільних учасників
2. Залежно від форм власності	Державна	Засновниками є органи державного управління і регулювання
	Приватна	Засновниками є приватні структури;
	Змішана	Засновниками є держава і приватні структури.
3. За об'єктами захисту	Система, що здійснює страхування банківських депозитів	
	Система, що здійснює страхування депозитів, залучених небанківськими установами	
	Єдина система, що здійснює страхування депозитів, залучених як банками, так і небанківськими фінансовими установами	
4. Залежно від характеру правового регулювання	Імперативна	Правила та процедуру створення визначає спеціальний нормативно-правовий акт
	Диспозитивна	Порядок страхування базується у кожному випадку на договірних засадах
5. За принципом визначення ставки страхового платежу	Фіксована	При фіксованому принципі визначення платежів банки здійснюють платежі за шкалою, прив'язаною, як правило, до

		застрахованої бази.
	Диференційована	Ставки платежів змінюються залежно від поточної достатності фонду, або встановлюється шкала платежів, величина яких визначається для кожного банку індивідуально залежно від ризиковості їх діяльності
6. За ступенем державної участі у фінансовому забезпеченні страхових виплат	Із створенням додаткових державних гарантій	Центральний банк відкриває на користь системи страхування вкладів кредитну лінію, якою вона може скористатися при недостатності поточних коштів фонду для здійснення основної діяльності
	Без створення додаткових державних гарантій	Фінансові ресурси фонду страхування депозитів обмежені надходженнями від власної діяльності
7. За широтою охоплення об'єкту захисту	Повна	Здійснює страховий захист всіх депозитів банку
	Обмежена	Здійснює страховий захист депозитів дрібних вкладників (населення)
	Дискреційна	У звичайні періоди діє як обмежена, в період кризи банківської системи об'єкт страхування розширюється
8. За способом визначення розміру страхового відшкодування	Встановлюється максимальна сума депозиту, що підлягає відшкодуванню	Визначається у фіксованій сумі
	Встановлюється у процентному відношенні	до суми депозиту
		до власного капіталу
9. Залежно від компетенцій страховика	Виплатна каса (PAY BOX)	Функції страховика: відшкодування депозитів, отримання зборів та інформації з учасників
	Виплатна каса з розширеними повноваженнями	Функції страховика включають функції виплатної каси + управління проблемними банками/виведення з ринку; оцінка ризиків
	Фонд мінімізації ризиків	Функції страховика включають функції виплатної каси з розширеними повноваженнями + нагляд та регулювання діяльності учасників

Більшість авторів за формою участі у страхуванні депозитів виділяють обов'язкові та добровільні системи. Серед більшості країн страхування депозитів є обов'язковою нормою. Обов'язкова система на кінець 20 століття покривала близько 25% всіх депозитів у комерційних банках. Із 72 країн, що мали системи страхування депозитів, 58 використовували принцип обов'язковості. Повнота охоплення забезпечує рівні гарантії клієнтам всіх банків, що створює однакові стартові можливості у міжбанківській конкуренції. Недоліком обов'язкової системи страхування депозитів є послаблення мотивації клієнтів у виборі надійних банків, збільшення витрат банків, зростання ціни їх послуг. Як правило, страхування банківських вкладів здійснюється некомерційними страховими компаніями або організаціями, спеціально створеними для цього. Це можуть бути професійні об'єднання банків, організації, створені державними органами або державні страхові організації [2, с. 294].

Альтернативою обов'язковій системі страхування депозитів є добровільна система, що має договірний характер. Це дає можливість уникнення суперечок між кредитними установами та державою. Крім того, кредитні установи контролюють діяльність один одного, виключаючи із системи ненадійні установи. Проте добровільна система страхування депозитів позбавляє частину вкладників можливості отримання страхового захисту своїх депозитів. На початок 1999 р. 14 практикували добровільні схеми. До них входили європейські (Швейцарія і Македонія), американська (Домініканська Республіка) африканські (Камерун, Чад, Конго, Габон і ін.), та азійські країни (Індонезія, Шрі-Ланка, Маршальські острови). Яскравим прикладом її виникнення та функціонування є Німеччина, де добровільна система досягла найбільшого розвитку. У Німеччині внаслідок високої концентрації банківської діяльності система страхування депозитів має клубний характер, де достатньо надійні банки можуть здійснювати моніторинг за діяльністю один одного [3, с. 64]. Після затвердження Радою Європи 30 травня 1994 р. обов'язковості участі в системах страхування депозитів Німеччина разом із Францією та Італією ввели обов'язкову систему страхування. Проте приватна система продовжує своє існування. У зв'язку з цим, цілком слушно В.Д. Базилевич та К.С. Базилевич виділяють крім обов'язкової та добровільної систем ще змішану систему страхування депозитів [4, с. 194], яка поєднує ознаки двох попередніх. Існує думка, що необхідно відходити від автоматичного включення всіх кредитних установ до обов'язкової системи страхування депозитів, встановлюючи правила допуску до неї на основі виконання установами встановлених критеріїв членства [5, с. 48].

Системи депозитного страхування можуть функціонувати на базі державної, приватної та змішаної форм власності [6, с. 241]. У світовій практиці склалося шість основних варіантів участі держави у системі страхування депозитів [3, с. 62]:

- відмова держави від страхування та захисту депозитів;
- законодавча участь держави, що передбачає переваги вкладників перед іншими вимогами при ліквідації банку;
- неясність та невизначеність держави щодо покриття вимог вкладників;
- неявна гарантія держави, що передбачає відсутність спеціальних законів чи фондів, проте є попередній позитивний досвід або заяви відповідальних осіб щодо можливих компенсацій. При цьому розмір відшкодувань встановлюється на розсуд компетентних органів влади;
- обмежені гарантії держави, що розповсюджуються на окремі вклади, на частину вкладу. При цьому існує державний, приватний або змішаний фонд страхування депозитів;
- повні гарантії держави, що застосовуються в умовах кредитної кризи. Цю систему після нормалізації економічної ситуації може бути заміно системою з обмеженими гарантіями.

Крім того, держава може брати участь у формуванні у створенні стабілізаційного фонду кредитних спілок. Так було, наприклад, в Угорщині. Хоча, у Німеччині в 30-х рр. минулого століття стабілізаційний фонд кооперативних банків виник добровільно без участі держави.

До особливостей страхування депозитів страховими компаніями в Україні належать:

- страхуванню підлягають як вже розміщені депозити, так і нововідкриті депозити;

- перелік страхових ризиків визначається договором страхування;

- можливість встановлення страховиками переліку банків, депозити яких приймаються на страхування;

- виплаті підлягає лише сума депозиту, а не відсотки за ним;

- обмеження страхової суми страховиком. Франшиза, як правило, не встановлюється;

- можливість застосувати право регресу до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО) [7, с. 54];

- відносно короткий термін відшкодування. Протягом двох тижнів після подання всіх необхідних документів клієнтом страховик ухвалює рішення та протягом двох тижнів здійснює відшкодування;

- можливість прийняття на страхування депозитних ризиків страховиком, афільованим з банком. Як результат цього, при банкрутстві банку страхова компанія також буде мати також фінансові проблеми.

До факторів, що впливають на розмір страхового тарифу, належать надійність банку; строк розміщення депозиту; розмір депозиту.

Фінансові можливості страхових компаній в Україні щодо страхування депозитів є обмеженими. З одного боку, це обумовлено недостатнім рівнем розвитку національного страхового ринка, а з іншого – негативним впливом на фінансовий ринок України світової економічної кризи. Наслідком цих процесів є недостатність коштів у страховиків на здійснення страхових виплат. Отже, при банкрутстві банків, що залучили значні обсяги депозитів, страховики будуть не в змозі виконати свої зобов'язання перед страхувальниками. Це може обумовити погіршення стану страхового ринка України [8].

Об'єктами захисту систем страхування депозитів можуть виступати як банківські депозити, так і депозити небанківських установ. Проте можуть існувати єдині системи страхування депозитів, що мають окремі підрозділи, які забезпечують страхування депозитів різних фінансових установ. Крім того, функціонують страхові фонди, що здійснюють відшкодування за вкладами або вкладами та кредитами. Законодавство більшості країн, що мають системи страхування депозитів, передбачають страхування лише депозитів (США, Німеччина). Прикладом другої моделі страхування може виступити Польща, де здійснюється захист як кредитів, так і депозитів кредитних спілок. В Україні ФГВФО здійснює страховий захист лише банківських депозитів. Депозити членів кредитних спілок страхуються на добровільній основі в рамках «Програми стабілізації та гарантування Національної асоціації кредитних спілок України» та Програми захисту вкладів, що є добровільним саморегульвним об'єднанням кредитних спілок. Це є виправданим з точки зору рекомендацій міжнародних фінансових організацій, що передбачають допуск в обов'язкову систему лише тих установ, щодо яких існує ефективний нагляд.

В імперативній системі страхування депозитів всі її параметри визначено нормативно-правовим актом, у той час як в диспозитивній системі вони визначаються у кожному випадку індивідуально та фіксуються у договорі страхування.

На відміну від обмеженої системи страхування вкладів, що унеможливило повне вирішення проблеми забезпечення депозитів, повна система попереджує

вилучення вкладів у великих обсягах, проте може стимулювати зростання ризикової діяльності кредитної установи [9, с. 268]. Хоча виключення із об'єктів страхування депозитів юридичних осіб не є розповсюдженою у світі практикою, проте сприяє тому, що юридичні особи здійснюють моніторинг фінансового стану банків, сприяючи проведенню ними менш ризикової політики [5, с.49]. Допомагає розв'язати протиріччя дискреційна система, яка гнучко змінюється і поєднує ознаки двох систем у кризовий період.

Перед страховиком депозитів стоїть вибір – застосовувати однакову ставку страхових внесків для всіх учасників чи диференційовані внески, які враховують рівень ризиковості діяльності кожного банку, що визначається при моніторингу фінансового стану банку. Вперше систему диференційованих страхових внесків було запроваджено Федеральною корпорацією страхування депозитів (FDIC) в 1993 р. Основоположні принципи для ефективних систем страхування депозитів рекомендують застосовувати диференційовані внески [10]. Наразі у світі їх використовує біля 30 країн [11], серед яких США, Канада, Франція, Італія, Португалія, Норвегія, Фінляндія, Угорщина, Румунія, Туреччина, Аргентина, Перу, Сальвадор, Філіппіни, Казахстан. У 2012 р. Україна також на законодавчому рівні прийняла рішення про застосування диференційованих страхових внесків.

Більшість країн встановлюють максимальний розмір депозиту, що підлягає відшкодуванню, у грошовому розмірі. У відповідь на кризу 2007-2009 рр. системи страхування депозитів багатьох країн посилили захист вкладників шляхом збільшення суми покриття або скасування франшизи. Так, 19 країн ввели 100% гарантію вкладів на період кризи; 22 країни збільшили суму покриття вкладів; 7 країн ввели тимчасові заходи по збільшенню суми покриття [12]. Європейське співтовариство збільшило суму покриття з 20000 до 50000 EUR на початку кризи, а відповідно до Директиви ЄС 2009/14/ЄС цей показник виріс до 100000 EUR. Це, можливо, засвідчує неадекватність попередніх розмірів лімітів з точки зору їх достатності для підтримання фінансової стабільності.

За компетенціями Фонду виділяють три моделі, де кожна наступна виконує функції, що є додатковими до функцій попередньої моделі. Виплатна каса має наступні повноваження: відшкодування коштів застрахованим вкладникам; розрахунок і збір платежів та інших засобів фінансування; встановлення фіксованих ставок платежів; встановлення диференційованих (скоригованих на ризик) платежів; отримання інформації від банків. Додатково до вказаних повноважень виплатна каса з розширеними повноваженнями має ще такі повноваження: оцінка ризиків у банківській системі та ССД; оцінка та управління ризиком фінансової спроможності ССД; моніторинг ризику окремих установ; участь у процедурі банкрутства/ліквідації; повноваження здійснювати ліквідацію, тимчасове адміністрування, виводити з ринку неплатоспроможні банки через механізм придбання та прийняття або інші форми вирішення проблем неплатоспроможності. Представниками цієї моделі є Болгарія, Хорватія, Сербія, Росія, Туреччина, Португалія, Мексика, Ямайка.

Фонд мінімізації ризиків є наступною формою розвитку системи страхування депозитів за виплатною касою з розширеними повноваженнями та має такі додаткові повноваження: рішення щодо механізмів підтримки: підтримка ліквідності (інтервенції)/рекапіталізація банків; надання і позбавлення банківських ліцензій; здійснення контролю за ліцензуванням; повноваження здійснювати повноцінну виїзну перевірку та надавати фінансову допомогу, у тому числі відкриту допомогу банку; повноваження вживати заходів впливу щодо учасників. До країн, що мають страхові фонди, які виконують функції мінімізатора ризиків, належать США, Канада, Японія, Корея, Тайвань, Філіппіни.

Як бачимо, Фонд поєднує в собі функції відшкодування вкладів та попередження проблем шляхом здійснення аналізу та аудиту. Це дозволяє виявити проблеми на ранніх етапах та попередити кризовий стан.

Після прийняття Закону «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» 23.02.2012 р. вітчизняна система страхування депозитів здійснила перехід від виплатної каси до виплатної каси з розширеними повноваженнями. В системі страхування депозитів України спостерігаються серйозні зміни, що є однією із умов надання Світовим банком Україні другого траншу (на 350 млн. доларів США) в межах програми реабілітації фінансового сектора. Однією із ключових новацій є передача від НБУ Фонду права вводити тимчасову адміністрацію та виводити з ринка неплатоспроможних банків. Це дозволить НБУ сконцентрувати свої зусилля на підтримці стабільності національної валюти, що є його основною функцією. Проте взаємодія між НБУ та Фондом буде підтримуватися шляхом делегування НБУ своїх представників в адміністративну раду ФГВФО.

Надання Фонду гарантування вкладів фізичних осіб додаткових функцій має на меті удосконалення процесу роботи з проблемними банками в Україні шляхом підвищення операційної та економічної ефективності такої роботи; прискорення процесу прийняття рішень про виведення з ринку банків, що, як наслідок, сприятиме підвищенню загального рівня довіри населення до банківської системи України; оптимізацію витрат Фонду, пов'язаних із виплатами вкладникам – фізичним особам; підвищення захисту прав інших кредиторів банків [13, с. 230-231].

Передбачається, що розширення повноважень має сприяти зменшенню витрат на виведення банку з ринку, збитків Фонду, які виникають під час виконання функції виплати вкладів, та подоланню наслідків фінансової кризи, зміцненню безпеки фінансового сектору держави.

Висновки. Таким чином, види страхування депозитів під час проходження виділених етапів розвитку трансформуються відповідно до потреб суспільства. З одного боку, з'являються нові моделі страхування, з іншого – вдосконалюються існуючі. Еволюція системи страхування депозитів в Україні характеризується виникненням добровільного страхування депозитів кредитних спілок та розширенням повноважень Фонду гарантування вкладів фізичних осіб.

Література

1. Кротов Н. И. История создания российской системы страхования банковских вкладов. – М.: АНО «Экономическая летопись», 2009. – 568 с.
2. Сахирова Н. П. Страхование: учеб. пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 744 с.
3. Ходанчик Г.Э. Страхование депозитов: зарубежный опыт и возможности его применения в России//Финансы. – 2001. - №11. – 62-65 с.
4. Базилевич В.Д. Страхова справа. – 5-те вид., стер./В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич./- К.: Знання, 2006. – 351 с.
5. Евстратиенко Н.Н. Российская система страхования вкладов в контексте мирового опыта//Деньги и кредит. – 2007. - №3. – 48-53 с.
6. Вовчак О.Д. Страхування: Навч. посіб.-Львів:Новий Світ-2000, 2006. – 480 с.
7. Мельниченко А. О. Страхування депозитів як антикризовий метод банківської системи// Інвестиції: практика та досвід. – 2010. - №18. – 53-55 с.
8. Дополнительная защита депозитов будет способствовать формированию долгосрочного финансового ресурса.-[Электронный ресурс].-Режим доступа: <http://www.rbc.ua/rus/finance/show/dopolnitelnaya-zashchita-depozitov-budet-sposobstvovat-07042011145300>

9. Страховой портфель (Книга предпринимателя. Книга страховщика. Книга страхового менеджера.) /отв. Ред. Рубин Ю.Б., Солдаткин В. И. – М.: «СОМИНТЭК», 1994. – 640 с.

10. основополагающие принципы для эффективных систем страхования депозитов.-[Электронный ресурс].-Режим доступа:

http://www.iadi.org/docs/Russian_IADI_BCBS_Core_Principles.pdf

11. Мельников А. Г. Дифференцированные взносы в фонд страхования вкладов: мировой опыт и возможности его применения в России.-[Электронный ресурс].-Режим доступа <http://www.asv.org.ru/agency/sovet/meetings/>

12. Пригожина А. Трансформація систем гарантування вкладів до та після світової фінансової кризи.-[Електронний ресурс].-Режим доступа: <http://www.fg.org.ua/ua/prezentacii.html>

13. Серветник І. В. Аспекти розвитку системи гарантування вкладів в Україні// Вісник Університету банківської справи Національного банку України.- 2011.- № 2 (11).- 228-231 с.

Журило О. М.,
аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»

НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ПОЗАБЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ І СПОРТУ В УКРАЇНІ

В статті досліджено основні джерела фізичної культури та спорту в Україні, розглянуто основні недоліки бюджетного фінансування даної галузі, запропоновано шляхи розвитку позабюджетного фінансування та проаналізовано їх ефективність.

Ключові слова: бюджетне фінансування, комерціалізація спорту, самофінансування, фізична культура та спорт, фізичний розвиток.

В статье исследованы основные источники физической культуры и спорта в Украине, рассмотрены основные недостатки бюджетного финансирования данной отрасли, предложены пути развития внебюджетного финансирования и проанализирована их эффективность.

Ключевые слова: бюджетное финансирование, коммерциализация спорта, самофинансирование, физическая культура и спорт, физическое развитие

In this paper the main sources of physical culture and sports in the Ukraine, the main drawbacks of budget financing of the industry, proposed the development of extra-budgetary funding, and analyzed their performance.

Key words: commercialization of sport, culture and sports, government funding, self-financing, physical development.

Постановка проблеми та її зв'язки з науковими чи практичними завданнями. Основу розвитку спорту вищих досягнень складає система централізованої підготовки спортсменів, яка поступово наповнюється сучасними формами та технологіями у всіх її складових. З цією метою здійснюється активне співробітництво з відповідними суб'єктами громадського та приватного секторів сфери фізичної культури і спорту, надання їм підтримки для забезпечення ефективної навчально-тренувальної та змагальної діяльності.

Зі зміцненням здоров'я громадян країни тісно пов'язане фізичне виховання дітей, підлітків, дорослого населення. Фізична культура є важливим засобом підвищення соціальної і трудової активності людей, задоволення їх моральних, естетичних та творчих запитів, життєво важливої потреби взаємного спілкування, розвитку дружніх відносин між народами і зміцнення миру. Спорт - органічна частина фізичної культури, особлива сфера виявлення та уніфікованого порівняння досягнень людей у певних видах фізичних вправ, технічної, інтелектуальної та іншої підготовки шляхом змагальної діяльності. Соціальна цінність спорту визначається його дієвим стимулюючим впливом на поширення фізичної культури серед різних верств населення.

Фінансування фізичної культури та спорту в Україні складає 0,3% від видатків державного бюджету [7], у той час, як у розвинених країнах даний показник становить від 6 до 10%, тобто в середньому на душу населення припадає 200 дол. США проти 4,8 дол. США в Україні [2, с. 235]. Тому пошук шляхів позабюджетного фінансування фізичної культури і спорту в Україні є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень. Аналіз останніх досліджень і публікацій засвідчив, що проектному фінансуванню присвячується все більше уваги в працях вітчизняних фахівців. Проте вітчизняна наукова думка має незначний обсяг робіт, у

яких досліджується використання проектного фінансування саме як інструменту адміністрування доходів та видатків місцевих бюджетів.

Питанням фінансово-економічної діяльності у сфері розвитку фізичної культури і спорту в Україні займалися такі дослідники, як Воробйов М., Мічуда Ю., Дудорова Л., Імас Є., Кокун О., Довгенько Ю.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. В економічній літературі питання удосконалення державного фінансування фізичної культури і спорту розкриті доволі широко. Проте майже всі вони базуються на використанні податкових важелів. В той же час питання ефективності фінансування фізичної культури і спорту лежить не стільки в площині достатності джерел бюджетного фінансування, скільки у використанні позабюджетних інструментів та ефективності використання даних коштів. Запровадження методу проектного фінансування разом із залученням коштів приватних інвесторів сприятиме більш ефективному розвитку фізичної культури та спорту в Україні.

Формування цілей статті. Основними задачами дослідження є аналіз основних проблем бюджетного фінансування фізичної культури та спорту в Україні, аналіз динаміки та обсягу бюджетного фінансування даної галузі, виявлення основних недоліків, розробка заходів позабюджетного фінансування фізичної культури та спорту з урахуванням світового досвіду в Україні та аналіз їх ефективності.

Виклад основного матеріалу. Одним із визначальних протиріч сучасного етапу розвитку економіки фізичної культури і спорту в Україні є гостра невідповідність між намаганням держави зберегти провідну роль в забезпеченні життєдіяльності сфери і її обмеженими ресурсними можливостями. Сьогодні реалізується курс не лише на збереження, а у багатьох випадках - і на посилення ролі держави у розвитку сфери фізичної культури і спорту. Про це свідчать, зокрема, ухвалення відповідних нормативно-правових актів: 7 актів Верховної Ради України, серед яких 6 законів та 1 постанова, 16 указів та розпоряджень Президента України, 42 постанови та розпорядження Кабінету Міністрів України [1].

Маючи такі законодавчо забезпечені економічні повноваження, держава мала б досягти істотного економічного впливу на сферу фізичної культури і спорту. Однак цього не відбувається у практичному житті, оскільки держава реально не спроможна підкріпити отримані повноваження відповідними фінансовими ресурсами.

Як видно з представленої структури джерел фінансування, вони складаються з п'яти основних груп [4, с. 132]:

1. Державного фінансування, здійснюваного з державного та місцевого бюджетів;
2. Самофінансування, здійснюваного спортивними організаціями за рахунок власної підприємницької діяльності (включаючи участь у комерційних змаганнях), а також спонсорства;
3. Фінансування по лінії позабюджетних фондів, професійних спілок;
4. Фінансування, здійснюваного по лінії олімпійських комітетів і міжнародних спортивних організацій;
5. Надходження від благодійної діяльності (меценатства) окремих громадян та організацій.

Очевидно, що всі зазначені групи джерел фінансування значно розрізняються за своєю економічною природою, а також формам і способам отримання грошових коштів. Більш того, навіть всередині однієї групи інструменти фінансування можуть досить істотно диференціюватися.

Так, наприклад, державне фінансування може здійснюватися у вигляді податкових пільг (коли спортивна організація звільняється від частини податків і може витратити вивільнені таким чином кошти на свій розвиток), субсидій (грошових допомог і стипендій окремим спортсменам) або субвенцій (цільової допомоги

спортивним організаціям під конкретні програми). Те ж саме можна сказати і про підприємницьку діяльність у фізкультурі та спорті, яка зачіпає найрізноманітніші напрямки залучення фінансових ресурсів.

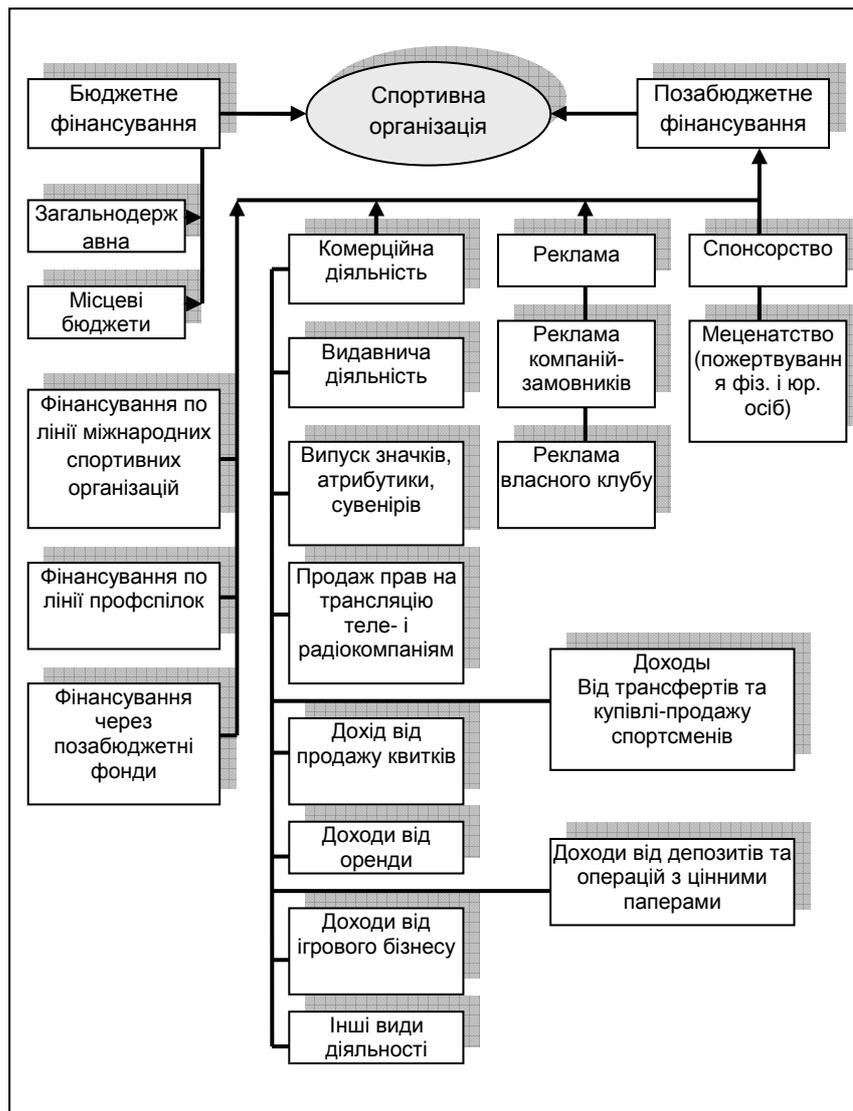


Рисунок. Структура джерел фінансування спортивних клубів і організацій
Джерело: складено автором на основі [4]

У державі відсутня система державних преференцій для позабюджетного фінансування сфери фізичної культури і спорту. Якщо в Італії, Німеччині, Франції, Польщі та інших країнах доходи від спортивних лотерей є суттєвим джерелом асигнувань для спорту, то в Україні така система відсутня.

Проаналізуємо обсяги державного фінансування розвитку людського капіталу загалом та фізичної культури та спорту зокрема в Україні за період 2006 – 2010рр. Звернення до Висновків щодо виконання Державного бюджету України за 2006-2010 роки, які підготовлено Департаментом з питань бюджетної політики і затверджено постановами Колегії Рахункової палати, надало змогу надати оцінку рівня виконання намічених планових обсягів бюджетних витрат на формування людського капіталу (табл. 1).

Надана аналітична оцінка виконання плану Державного бюджету України за видатками на формування людського капіталу у 2006-2010 роках показала, що за період дослідження намічені планові обсяги не були виконані. Найбільший відсоток

виконання плану щодо видатків Державного бюджету України на формування людського капіталу було досягнуто у 2007 році – 95,99% та у 2010 році – 96,64%. У 2006 році плановий обсяг видатків на формування людського капіталу передбачався в обсязі 50,7 млрд. грн., а фактично було витрачено 47,9 млрд. грн. Недовиконання плану склало 5,52%.

Таблиця Аналітична оцінка виконання плану Державного бюджету України за видатками на формування людського капіталу у 2006-2010 рр.*, млрд грн.

Період дослідження, роки	Видатки Державного бюджету України				Всього видатків на формування людського капіталу
	Охорона здоров'я	Духовний і фізичний розвиток	Освіта	Соціальний захист та соціальне забезпечення	
2006 (план)	4,4	1,6	12,9	31,8	50,7
2006 (факт)	4,1	1,4	12,1	30,3	47,9
% виконання плану	93,18	87,5	93,79	95,28	94,48
2007 (план)	6,5	2,1	16,0	30,2	54,8
2007 (факт)	6,3	2,0	15,1	29,2	52,6
% виконання плану	96,92	95,24	94,38	96,69	95,99
2008 (план)	8,0	3,2	22,6	52,5	86,3
2008 (факт)	7,4	2,9	21,6	50,8	82,7
% виконання плану	92,5	90,63	95,58	96,76	95,83
2009 (план)	8,0	3,5	25,8	53,9	91,2
2009 (факт)	7,5	3,2	23,9	51,5	86,4
% виконання плану	93,75	91,43	92,64	95,55	94,74
2010 (план)	9,0	5,4	30,6	71,0	116,0
2010 (факт)	8,8	5,2	28,8	69,3	112,1
% виконання плану	97,78	96,29	94,12	97,61	96,64

Примітка: * – аналітичні розрахунки проведено автором за даними Рахункової палати України [7]

За статтею «Охорона здоров'я» недовиконання склало 3,08%, за статтею «Духовний і фізичний розвиток» 4,76%. Проте за статтею духовний і фізичний розвиток» рівень виконання плану достатньо помітно збільшився у 2010 році та склав відповідно 96,29% та 97,61%. В цілому за період дослідження, простежується постійне недовиконання планових обсягів бюджетних коштів на покриття витрат по формуванню людського капіталу в Україні.

Тому гостро постає проблема пошуку шляхів позабюджетного фінансування фізичної культури та спорту в Україні.

Самофінансування, тобто самостійне залучення грошових коштів з усіх можливих джерел для власних потреб, здійснюється у фізичній культурі і спорті за рахунок підприємницької діяльності. Під підприємницькою діяльністю розуміється ініціативна самостійна діяльність окремих індивідів та їх об'єднань, пов'язана з комерційним ризиком і спрямована на отримання прибутку. Іншими словами, підприємець - це особа, яка приймає на себе весь ризик у будь-якому вигляді бізнесу, результатом якого можуть бути як прибуток, так і збитки.

Підприємницька діяльність здійснюється в самих різних сферах економіки - в промисловості, на транспорті, фінансових ринках, аграрному виробництві та багатьох інших областях. Не став винятком і підприємництво у сфері фізичної культури, спорту і пов'язаних з ними галузей. Економічний образ мислення і комерційна діяльність глибоко інтегрувалися в сучасний спорт, багато в чому змінили структуру і

організацію змагань, чемпіонатів, систему оплати та обслуговування спортсменів, тренерів та арбітрів.

Без комерційної діяльності та спортивного бізнесу немислимі сучасний професійний спорт і найбільші світові події - Олімпійські ігри, чемпіонати світу, Європи та інших континентів. Заборона на підприємницьку діяльність та участь спортсменів-професіоналів на Олімпіадах до початку 1990-х років поставила під питання саме існування цієї головної мультиспортивної події в світі [5, с. 93]. Відсутність професійних спортсменів на Олімпіадах стало з часом негативно відбиватися на Іграх - спортсмени-аматори не могли показувати видатних результатів, встановлювати нові світові рекорди, збирати на стадіонах та біля екранів телевізорів багатомільйонні аудиторії. Відповідно, падіння глядацького інтересу викликало у відповідь реакцію у рекламодавців і покупців прав трансляції змагань, яка виразилася в зменшенні ціни реклами та зниження грошових надходжень на користь Олімпійського руху. Своєчасний відмова Міжнародного Олімпійського комітету від принципу неучасті професіоналів в Іграх і комерціалізація спорту відродили до Олімпіад глядацький інтерес.

Рушійними мотивами підприємницької діяльності в спорті є [3, с. 41]:

- бажання працювати в спортивному бізнесі, віддаючи себе тій сфері діяльності, до якої відчуваєш покликання;
- потреба в самореалізації і самоствердженні через отримання прибутку;
- розкриття свого творчого та особистісного потенціалу за допомогою самостійного ведення справ.

Природно припустити, що представники різних видів спорту і різні Міжнародні спортивні федерації будуть по-різному відноситися до самої тенденції комерціалізації спорту вищих досягнень. Представники "багатих" видів спорту можуть дотримувати такої крайньої точки зору, як, наприклад, чемпіон світу по шахам Г. Каспаров, що ще в 1989 р. вимагав заборонити використання грошей, отриманих в одних видах спорту, на розвиток інших, скоротити програми олімпійської підготовки у видах спорту, що не мають комерційного успіху [4, с. 321]. Представники ж "бідних" видів спорту будуть прагнути зберегти сформоване положення, бороти проти професіоналізації спорту і його комерціалізації, вимагати фінансування з боку держави і перерозподілу засобів, виходячи з "медалеємкості" видів спорту в програмі Олімпійських ігор.

Ще одна проблема полягає в тому, що комерціалізація спорту формує відносно вузьке коло спортивної еліти, що користується увагою преси, що одержує значні, а іноді о винятково великі доходи від занять спортом, і одночасно віддаляє його від основної маси спортсменів, що не досягли вершин майстерності. Цілком природно, що ці спортсмени, а також їхні тренери й обслуговуючий персонал, не одержать вигод від комерціалізації спорту, більш того, неминуче втратять частину матеріальних і фінансових ресурсів. Така тенденція досить чітко виявляється в даний час, коли йде значне скорочення фінансування спорту, не зв'язаного з демонстрацією вищого рівня досягнень, і це, природно, викликає опір з боку людей, зацікавлених у збереженні існуючого положення.

Комерціалізація веде і до розширення сфери впливу спонсорів на спорт, у структурі спортивних організацій з'являються фахівці з маркетингу, бізнесмени втручаються в рішення спортивних питань, починаючи з указівок, у якій формі і з використанням якого інвентарю повинен виступати спортсмен, і до складання розкладу змагань і добору спортсменів у команди.

Важливим чинником реформування економічних відносин у сфері фізичної культури і спорту є впровадження ефективного механізму залучення позабюджетних коштів, зокрема Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, відрахування роботодавцями коштів профкомам на фізкультурну і

оздоровчу роботу, як це передбачено статтею 44 Закону України „Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності”, внесків підприємств, установ, організацій, об'єднань громадян та фізичних осіб, кошти від фінансово-господарської діяльності закладів фізичної культури і спорту та організацій фізкультурно-спортивної спрямованості, продажу прав на використання спортивної символіки і на трансляцію спортивних змагань, від проведення спортивно-видовищних заходів тощо.

Слід визначити міру участі держави у забезпеченні процесу розширеного відтворення у сфері фізичної культури і спорту. Насамперед потребує якісної переорієнтації зміст економічної діяльності центрального органа виконавчої влади з фізичної культури і спорту. Його доцільно звільнити від функції оперативного розпорядження фінансовими ресурсами з метою забезпечення утримання національних збірних команд з видів спорту, проведення навчально-тренувальних зборів та інших заходів тощо. Замість цього він, як повноважний представник держави, має забезпечувати реалізацію функції регулювання економічних відносин у сфері фізичної культури і спорту. З цією метою слід оволодіти методами стратегічного планування та прогнозування на основі визначення пріоритетів розвитку сфери, реалізації проектів стратегічного значення, формування кадрової політики, інформаційного та науково-методичного забезпечення суб'єктів господарської діяльності, здійснення маркетингових досліджень.

Висновки. Отже, необхідно також розробити систему підтримки малого та середнього бізнесу з метою залучення додаткових джерел фінансування вітчизняного виробника спортивного інвентарю та обладнання, а для економічної підтримки сфери на місцевому рівні, на державному рівні необхідно врегулювати питання звільнення від плати за землю закладів фізичної культури і спорту та спортивних споруд.

Література

1. Закон України «Про фізичну культуру і спорт» від 24.12.1993 - №3808-XII // Верховна Рада України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3808-12>
2. Грянова А. В. Проблемы финансирования спорта в Украине [Текст] / А. В. Грянова // Здоровья и образования: проблемы и перспективы. Материалы II Международной научно-практической конференции. Донецк: Норд-прес, ДонНУ, 2010. – С. 234-236.
3. Імас Є.В. Протиріччя економіки фізичної культури і спорту в перехідних суспільних системах / Є.В. Імас, Ю.П. Мічуда // Економіка та держава, 2008. - №2, С. 41.
4. Экономика физической культуры. Учеб. пособ. / Под общ. ред. В.Ж. Кузина. - М., 2004. – 496 с.
5. Мічуда Ю. Програмно-цільове управління матеріально-технічною базою олімпійського та паралімпійського спорту в Україні: питання теорії / Ю. Мічуда, Ю. Довгенько // Теорія і методика фізичного виховання і спорту, 2005. - №4, С 91-95.
6. Гуляєв А. М. Економічні проблеми організації діяльності в галузі фізкультури та спорту в сучасній Україні / А.М. Гуляєв, А.М. Линник // Вісник Донецького Національного університету. Сер. В: Економіка і право, вип.1, Т.1, 2011. – С. 112–122.
7. Офіційний сайт Державного Комітету статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрану.

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

В статті проаналізовано діяльність інститутів спільного інвестування (ІСІ) на фінансовому ринку України в посткризовий період. Розкрито проблеми та перспективи діяльності інститутів спільного інвестування, порівняно різні типи фондів, проаналізовано рівень доходності фондів, що діють на території України. Також стаття містить рекомендації щодо вдосконалення та вирішення проблем щодо діяльності ІСІ в Україні в майбутньому.

Ключові слова: інститути спільного інвестування, фінансова криза, фінансовий ринок, фінансові активи, фондовий ринок, компанія з управління активами.

В статье проанализирована деятельность коллективного инвестирования на финансовом рынке Украины в после кризисный период. Раскрыты проблемы и перспективы деятельности институтов общего инвестирования, проанализировано разные типы и уровень доходности фондов, которые действуют на территории Украины. Также статья содержит рекомендации относительно совершенствования и решения проблем относительно деятельности коллективного инвестирования в Украине в будущем.

Ключевые слова: институты общего инвестирования, финансовый кризис, финансовый рынок, финансовые активы, фондовый рынок, компания, из управления активами.

In the article activity of the collective investing is analysed at the financial market of Ukraine in after crisis period. Problems and prospects of activity of institutes of the general investing are exposed, different types and level of profitableness of funds which operate on territory of Ukraine are analysed. Also the article contains recommendations in relation to perfection and decision of problems in relation to activity of the collective investing in Ukraine in the future.

Key words: institutes of the general investing, financial crisis, financial market, financial assets, fund market, company, are from the management of assets.

Постановка проблеми. Ринок спільного інвестування завдяки своїй високій доходності, перевагам в оподаткуванні, зниженні ризиків за рахунок диверсифікації активів та професійному управлінні інвестиційними ресурсами набув значного розвитку в міжнародному фінансовому просторі, що дозволило провідним країнам світу за рахунок цих інституцій мобілізувати внутрішні ресурси для активізації інвестиційного процесу. Зокрема, в США об'єм активів взаємних фондів складає на 31.12.2010 р. – 13,1 млрд. дол.[1]. Але вітчизняні інвестиційні фонди є дуже молодими фінансовими установами на фінансовому ринку України та протягом свого розвитку продемонстрували позитивну динаміку зростання. Однак, Україна як і більшість держав, є частиною глобалізованого світу і уникнути фінансової кризи, що охопила світову фінансову систему, було неможливо. Нерозвиненість внутрішнього фінансового ринку в Україні та неефективна структура екзогенної - орієнтованої економіки були основними причинами того, що такий сегмент фінансового ринку, як спільне інвестування в Україні порівняно з іншими країнами найбільше постраждали від фінансової кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз останніх публікацій та досліджень свідчить, що проблемам функціонування та розвитку на вітчизняному фінансовому ринку інститутів спільного інвестування приділяється достатня увага. За доцільно зазначити таких вітчизняних науковців, як П.А.Гориславець [2], С. Москвін [3], В.Козаченко [4], В. Вірченко [5] та інші. Однак, слід зазначити, низка проблем, які пов'язані зі стимулюванням та вдосконаленням діяльності ІСІ на фінансовому ринку поки ще є не вирішеними. На даний час потребує подальшого дослідження

Метою статті є дослідження діяльності ІСІ на фінансовому ринку України в посткризовий період та розробка рекомендацій щодо подальшого їх вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. В Україні перші інвестиційні фонди з'явилися у 1994 році з прийняттям Положення про інвестиційні фонди та компанії, проте вони не виконували ті функції, що покладені на сучасні інвестиційні фонди. Вони створювалися з метою проведення інвестування в інтересах і за рахунок засновників інвестиційного фонду шляхом випуску інвестиційних сертифікатів та проведення комерційної діяльності з приватизаційними цінними паперами. Але ситуація кардинально змінилася, коли на початку 2001 був прийнятий Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» № 2299 від 15 березня 2001р. Цей закон надав можливості для створення та розвитку таких професійних інвестиційних інститутів як інвестиційні фонди. Згідно до закону [9], інститутами спільного інвестування виступають інвестиційні фонди, які акумулюють заощадження дрібних інвесторів для подальшого отримання прибутку шляхом інвестування їх в цінні папери інших емітентів.

Вплив фінансової кризи на ринок спільного інвестування проявився, перш за все, в результаті його зв'язку з фондовим ринком та банківською системою. Негативний розвиток подій на вітчизняному фондовому ринку, що майже не припинявся протягом 2008 р. тим самим чинив істотний тиск на ринок спільного інвестування в Україні.

Інститути спільного інвестування зазнали значних втрат в період кризи, а саме спостерігалось глибоке падіння доходності ІСІ, особливо у порівнянні з доходністю, яка була зафіксована в 2007 році (рис. 1)

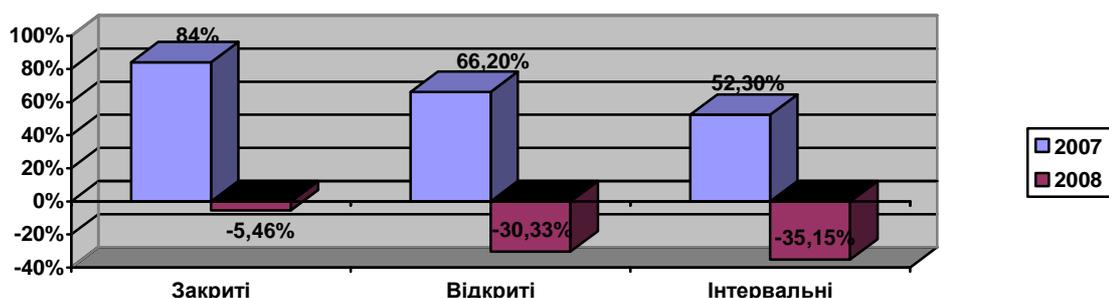


Рис.1. **Середня доходність різних типів інвестиційних фондів за 2007-2008 рр.**

Складено автором на основі [6].

З аналізу представленої діаграми, можна зробити висновок, що в 2007 році найвищу середню доходність мали закриті інвестиційні фонди і в період фінансової кризи вони показали тенденцію до найменшого падіння -5,46% в порівнянні з середньою доходністю інтервальних фондів -35,15%. Проаналізувавши дані рис.1, можна стверджувати, що в умовах кризи всі ІСІ намагаються позбавитись від цінних паперів та стараються перевести активи в грошові кошти, це певною мірою вдається лише закритим фондам, які не мають зобов'язань щодо викупу своїх сертифікатів в інвесторів до закриття фонду.

Однак, попри кризу кількість інвестиційних фондів збільшувалося. Динаміка зростання кількості інститутів спільного інвестування період 2004–2011 роки показана в табл. 1.

Таблиця 1. Динаміка розвитку ІСІ в розрізі фондів у 2004 – 2011 рр. [6, 7].

Роки	Всього	ПІФ					КІФ		
		відкриті	інтервальні	Закриті диверсифіковані	Закриті недиверсифіковані	венчурні	Інтервальні	Закриті недиверсифіковані	венчурні
2004	105	1	17	1	6	68	-	4	8
2005	284	4	19	3	20	199	-	20	19
2006	519	10	25	3	29	377	-	42	33
2007	834	27	35	4	30	603	-	88	47
2008	888	32	41	4	22	636	1	107	45
2009	935	32	47	8	26	690	2	130	50
2010	1095	36	48	9	32	755	2	141	72
2011	1125	43	40	10	35	772	2	128	95

Дані табл.1 показують, що протягом 2004-2011 рр. в Україні спостерігається стрімке збільшення кількості інвестиційних фондів, активи яких сформовані та підлягають управлінню компаніями з управління активами. На IV квартал 2011 року кількість інвестиційних фондів становила 1125 одиниць, серед яких найбільша кількість належить венчурним фондам – 772 одиниць, а також корпоративним закритим недиверсифікаційним фондам – 138 одиниць. Інтерес до створення та розвитку саме цих фондів можна пояснити відсутністю значних законодавчих обмежень щодо формування портфеля активів таких фондів. Компанії з управління активами даних фондів включають до складу портфеля активів високоризиковані цінні папери та об'єкти нерухомості, ціна яких у період дослідження мала постійну тенденцію до зростання. Кількість відкритих, інтервальних та закритих диверсифікованих інвестиційних фондів в Україні є не великою. Цю тенденцію можна пояснити тим, що саме ці фонди забезпечують реалізацію більш обережної стратегії інвестування і тим самим мають нижчу дохідність фінансових інвестицій.

Слід зазначити, що попри негативні наслідки фінансової кризи кількість ІСІ, які досягли нормативів на кінець 3 кварталу 2008 року, склала 780 фондів. Приріст загальної кількості ІСІ станом на 1.10.08 склав 8,9%, з початку року – 35,2%. Але, незважаючи на високі показники зростання загальної кількості фондів, в цілому ринок ІСІ не став важливим інструментом вкладання інвестиційних ресурсів населення. Вкладниками ІСІ в 2008 р. нараховується менше 0,3% населення України, в той час, як в США вкладниками інвестиційних фондів є близько 43% всіх домогосподарств [6].

В результаті проведених досліджень, можна стверджувати, що потенціал розвитку інститутів спільного інвестування, як важливої складової фінансового ринку, не втрачений в умовах фінансової кризи. Відповідно до даних табл.2, протягом 2008-2011 рр. здійснюється тривала емісійна діяльність інститутів спільного інвестування, проте за обсягами дана тенденція дещо скоротилась.

Таблиця 2. Обсяги випуску цінних паперів в Україні за їх видами у 2002-2011рр. [6;7]

Показники	Рік (на кінець відповідного року)							
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Річний випуск цінних паперів, млрд. грн, у тому числі:	34,76	61,99	84,07	133,25	150,54	141,56	95,55	80,95
- акції;	28,34	24,81	43,54	50,0	46,83	82,9	40,59	35,3
-облігації підприємств;	4,11	12,75	22,07	44,48	28,45	9,43	9,49	16,58
-облігації місцевих позик;	0,04	0,35	0,08	0,16	0,97	0,38	0,39	0,4
- опціони;	0,11	0,16	0,02	0,03	0,03	0,03	0,25	0,09
-інвестиційні сертифікати;	2,01	23,06	16,61	31,12	65,37	45,2	36,6	26,6
-акції інвестиційних фондів;	0,15	0,84	1,53	5,48	8,89	3,65	8,87	2,07
-сертифікати фондів операцій з нерухомістю;	-	0,02	0,22	1,93	-	-	-	-
- звичайні іпотечні облігації.	-	-	-	0,05	-	-	-	-

Аналіз табл.2 дозволяє зробити висновок, що у 2008 році компаніями з управління активами пайових інвестиційних фондів зареєстрований найбільший за всю історію діяльності національного фінансового ринку, а саме обсяг емісії інвестиційних сертифікатів склав 65,37 млрд. грн. Проте, починаючи з 2009 року спостерігається тенденція до зниження обсягів випуску цінних паперів на 53% в порівнянні з 2008 роком.

Найбільшим за сукупною вартістю інвестицій до виду цінних паперів, у які було вкладено кошти усіх ІСІ в 2011 році є векселі (рис.1)

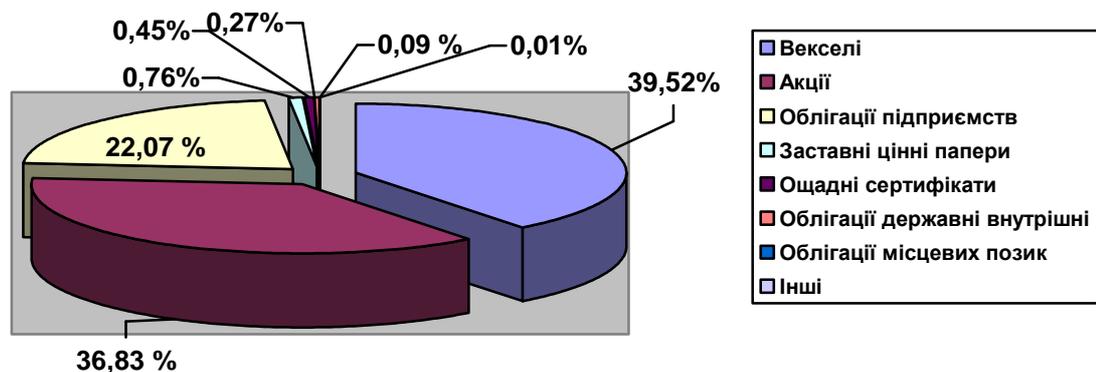


Рис. 2. Структура розподілу зведеного портфеля цінних паперів ІСІ за типами інструментів на 31.12.2011 р.

Складено автором на основі [9].

Як видно з діаграми, на кінець 2011 р. найбільша питома вага вкладених коштів ІСІ поміж фінансових інструментів фондового ринку припала векселям (39,59%) та акціям (36,83%).

Тому, можна стверджувати, що в Україні створені сприятливі умови розвитку інститутів спільного інвестування, а саме в кінці 2008 року урядом країни був прийнятий Закон «Про внесення змін до Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» [3]. Закон вирішує ряд

концептуальних питань, зокрема - врегульовує питання диверсифікації активів ІСІ, що дозволить їм більш оперативно вилучати активи з ризикових фінансових інструментів та вкладати їх у більш стабільні інструменти. Такий підхід надасть можливість КУА проявити свою професійність. Крім того, документ посилює захист прав інвесторів ІСІ. Насамперед, впорядковує процедуру дострокового викупу цінних паперів ІСІ закритого та інтервального типу на вимогу інвестора. При цьому КУА має повідомити про такі наміри інших інвесторів фондів та ДКЦПФР. Закон також визначає підстави для продовження терміну діяльності закритих фондів, створених на певний строк. Таке продовження допускається лише один раз у випадку падіння протягом 12 місяців вартості чистих активів ІСІ на 20% і більше, із зобов'язанням фонду викупити цінні папери у інвесторів, які не підтримали рішення про таке продовження.

Окрім цього в кінці 2010 року був прийнятий Податковий Кодекс України, норми якого стимулюють активізацію інвестиційної діяльності на фондовому ринку, а саме: запроваджено поступове зниження ставок оподаткування за податком на прибуток та податку на додану вартість; введено розширення пільгових режимів оподаткування на окремі види доходів та інноваційні – інвестиційні напрями використання фінансових ресурсів; створено сприятливі умов для здійснення емісійної та інвестиційної діяльності під час випуску та розміщення цінних паперів через організований фондовий ринок; внесено зміни оподаткування депозитних операцій, які суттєво вирівнюють умови оподаткування між інститутами спільного інвестування та операціями на депозити.

Але, функціонування інститутів спільного інвестування у посткризовий період має ще ряд проблем пов'язаних з розвитком ІСІ, які поки що не вирішені, до них можна віднести такі:

- по-перше, під час світової економічної кризи, впала дохідність ІСІ, це спричинило ще більшу недовіру населення, як суб'єктів інвестування до даного інвестиційного інструменту;

- по-друге, низький рівень проінформованості населення з приводу діяльності ІСІ, це в свою чергу, не дозволяє достатньо використати інвестиційний потенціал ринку ІСІ;

- по-третє, маніпулювання учасників фондового ринку з цінами з метою завищення вартості чистих активів інвестиційних фондів.

У зв'язку з цим основними напрямками удосконалення розвитку ІСІ, та збільшення інвестиційного потенціалу спільного інвестування в посткризовий період для вітчизняної економіки можуть бути:

1. Вдосконалення законодавства, а саме внесення змін до Закону «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні фонди)», необхідно органам влади дозволити роздрібним торговцям брати участь в пайових інвестиційних фондах та інвестувати кошти у цінні папери випущені іншими ІСІ. Це дасть змогу розширити обсяги інвестування в ІСІ за умов зростання індивідуальних доходів.

2. Посилення контролю за емітентами, цінні папери яких торгуються на організованому ринку, з метою підвищення якості активів.

3. Покращення інфраструктури ринку ІСІ, зокрема вдосконалення системи рейтингування оцінки цінних паперів, це дозволить проводити нагляд за операціями з акціями приватних компаній, які торгують рідко.

4. Дозволити ДКЦПФР здійснювати нагляд за корпоративним управлінням в інвестиційних фондах, особливо за створенням незалежних підрозділів контролю за дотриманням вимог, підзвітних наглядовими радами.

Висновки. Підсумовуючи вище викладене, можна зробити наступний узагальнюючий висновок: інститути спільного інвестування можуть займати провідне місце на фінансовому ринку України, але монопольне становище банків на

фінансовому ринку є однією з ознак нерозвиненості фінансової системи, що гальмує розвиток інших сегментів фінансового ринку. Тому, для успішного розвитку ринку спільного інвестування поряд із створенням відповідної законодавчої бази та нагляду, важливим є поліпшення середовища в якому вони функціонують, тобто створення ефективного механізму функціонування фондового ринку. За цих умов ІСІ можуть стати потужним імпульсом для активізації розвитку фондового ринку та залучення внутрішніх інвестиційних ресурсів.

Перспективи подальших розробок у цьому напрямку. Отже, перспективи подальших досліджень полягають у більш детальному аналізі функціонування інститутів спільного інвестування, кількості та якості фінансових активів ІСІ, а також нормативно-правових актів, які регулюють діяльність ІСІ.

Література

1. Funds Fact Book 2010. A Review of Trends and Activity in the Investment Company Industry [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ici.org
2. Гориславець П. А. Динаміка розвитку відкритих інститутів спільного інвестування на тлі світової фінансової кризи/ П. Гориславець, О.Бабяк// Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип.19.10. – С.112-117.
3. Москвін С. Інвестиційний ринок України: передумови та проблеми формування у контексті світової фінансової кризи [Електронний ресурс] / С. Москвін:– Режим доступу: <http://www.ufin.com.ua>.
4. Козаченко В. Дослідження інститутів спільного інвестування в Україні на сучасному етапі [Електронний ресурс] / В. Козаченко, Л. Надвиничная, О. Михайловська: – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66488.doc.htm
5. Вірченко В.В. Фінансові інститути та їх роль у суспільно-економічному відтворенні в умовах переходу до ринкової економіки // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006.– №7. – С. 3–7.
6. Аналітичний огляд ринку ІСІ в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/files/articles/974/73_4.pdf
7. Аналітичний огляд ринку ІСІ в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua/files/articles/1401/54/Q4%202010.pdf>
8. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» від 18 грудня 2008р. №693 – ІV.
9. Аналітичний огляд ринку ІСІ в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua/files/articles/1401/54/Q4%202011.pdf>

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ: АНАЛІЗ ЗАГРОЗ ТА РИЗИКІВ ПОДАТКОВОЇ БЕЗПЕКИ

Досліджено теоретичні засади формування системи забезпечення фінансової безпеки. Визначено місце та роль податкової безпеки у системі фінансової безпеки, загрози податковій безпеці, оцінки її рівня та індикатори, що характеризують її стан. Встановлено чинники, що визначають безпечний стан функціонування податкової системи.

Ключові слова: економічна безпека, фінансова безпека, податкова безпека.

Исследовано теоретические принципы формирования системы обеспечения финансовой безопасности. Определенно место и роль налоговой безопасности в системе финансовой безопасности, угрозы налоговой безопасности, оценки ее уровня и индикаторы, которые характеризуют ее состояние. Установлены факторы, которые определяют безопасное состояние функционирования налоговой системы.

Ключевые слова: экономическая безопасность, финансовая безопасность, налоговая безопасность.

Theoretical principles of forming of the system of providing of financial safety are investigational. A place and role of tax safety is certain in the system of financial safety, threats tax safety, estimations of its level and indicators which characterize its state. Factors which determine the safe state of functioning of the tax system are set.

Keywords: economic security, financial safety, tax safety.

Актуальність проблеми. Після здобуття Україною незалежності гостро постало питання забезпечення економічної безпеки держави та підтримки її на належному рівні. Фінансова безпека є складовою економічної безпеки і одним із найважливіших чинників підтримки її на належному рівні. Одним із найважливіших факторів фінансової безпеки держави є система оподаткування. Наявність дисбалансів у сфері оподаткування та інші негативні фактори формують підґрунтя для чисельних зловживань, ухиляння від оподаткування, розвитку тіньової економіки, що в сукупності несе в собі загрозу фінансовій безпеці України. Дослідження проблем фінансової безпеки та її складової податкової безпеки набуває особливої актуальності, а спроба розв'язання цієї проблеми має важливе науково-практичне значення для розвитку вітчизняної економіки.

Значний внесок у дослідження проблем фінансової безпеки держави зробили вітчизняні та зарубіжні науковці: М.М. Єрмошенко, В.Т. Шлемко, Б.В. Губський, А.І. Сухоруков, В.К. Сенчагов, О.С. Власюк, О.І. Барановський. Однак питання оцінки рівня фінансової безпеки та її складової податкової безпеки ще недостатньо вивчені та потребують подальших досліджень.

Мета дослідження – дослідити теоретичні засади формування системи забезпечення фінансової безпеки, визначити роль податкової безпеки у системі фінансової безпеки, виявити загрози податкової безпеки та оцінити їх рівень.

Виклад основного матеріалу. Базовим елементом фінансової безпеки як системного явища є фінансові інтереси, тобто фінансові потреби, які формують об'єктивні мотиви економічної діяльності. Можна виділити три основні форми прояву фінансового інтересу: суспільний (міжнародний рівень); національний (державний рівень); приватний (конкретна людина). Гармонійний взаємозв'язок у реалізації цих

фінансових інтересів сприятиме досягненню достатнього рівня фінансової безпеки держави.

З погляду національних фінансових інтересів найбільш актуальними є забезпечення функціонування економіки в режимі розширеного відтворення, захист інтересів вітчизняних виробників, підвищення інноваційної та інвестиційної активності, підтримка наукового потенціалу та розвиток енергозберігаючих технологій.

Інша сфера національних інтересів, що стосуються фінансової безпеки, – це оцінка геополітичних інтересів держави. Без визначення геополітичного стану України неможливо визначити її національні інтереси, зовнішню політику, систему підтримки експорту вітчизняних товаровиробників і взагалі створити ефективну ринкову економіку. Тому фінансове співробітництво з іноземними державами та міжнародними фінансовими організаціями так необхідне Україні, особливо в періоди фінансових криз.

В економічній літературі для характеристики рівня фінансової безпеки вживаються різні категорії: загрози, критерії, показники, індикатори, порогові значення тощо.

Загрози – сукупність наявних та потенційно можливих явищ і чинників, що створюють небезпеку для реалізації національних інтересів у економічній сфері [9]. Також під загрозою розуміють сукупність умов, процесів, факторів, які перешкоджають реалізації національних економічних інтересів, або які створюють небезпеку для цих інтересів [5, с. 8].

Індикатори – реальні статистичні показники розвитку економіки країни, які найбільш повно характеризують явища і тенденції в економічній сфері. До загальних індикаторів економічної безпеки відносяться [9]: валовий внутрішній продукт (ВВП); темп інфляції; дефіцит бюджету; рівень безробіття; економічне зростання; рівень та якість життя; енергетична залежність; інтегрованість у світову економіку; сальдо експорту-імпорту; стан демографічних процесів; державний внутрішній та зовнішній борги; рівень тінізації економіки.

Індикаторами податкової безпеки відповідно до Методики розрахунку рівня фінансової безпеки України Міністерства фінансів України є: відношення обсягу податкових доходів зведеного бюджету до ВВП; відношення неподаткових доходів зведеного бюджету до ВВП; відношення податку на прибуток до доходів зведеного бюджету; відношення податку на додану вартість до доходів зведеного бюджету.

Ці індикатори відображають забезпечення достатності фінансових ресурсів для здійснення поточних витрат та економічного розвитку держави.

Загрози ускладнюють саморегуляцію економіки та реалізацію фінансових інтересів, спричиняють вихід фінансових індикаторів за межі їхніх порогових значень. Завданнями держави є виявлення загроз, визначення рівня їхньої небезпеки, реалізація адекватних заходів щодо запобігання загрозам.

Один із засобів усунення зовнішніх загроз – це налагодження взаємовигідних відносин з тими країнами, звідки такі загрози походять. В інших випадках для забезпечення прийняттого рівня фінансової безпеки держави необхідно створювати резерви й цілеспрямовано застосовувати бюджетні, податкові, грошово-кредитні та інші механізми державного регулювання, що відповідають ринковим умовам.

Порогові значення індикаторів фінансової безпеки можуть мати три рівні: перший рівень характеризується небажаними відхиленнями цих значень, що свідчить про необхідність ухвалення певних рішень щодо їх усунення; другий рівень – це коли значення індикаторів спричиняють загрозливі процеси у фінансовій сфері та можуть сигналізувати про події кризового характеру; третій рівень порогових значень індикаторів фінансової безпеки свідчить про настання незворотних явищ у фінансовій сфері економіки країни.

За масштабами можливих наслідків загрози фінансовій безпеці України є глобальними, регіональними і національними. Аналіз цих загроз передбачає виявлення їхніх джерел у зовнішньому і внутрішньому середовищах, класифікацію, ідентифікацію, визначення ступеня небезпеки, наближеності до порогових значень тощо.

Згідно із Законом України № 964-15 від 19 червня 2003 р. «Про основи національної безпеки України» та Стратегією національної безпеки України, затвердженою Указом Президента України № 105 від 12 лютого 2007 р., основними загрозами у сфері фінансової безпеки є: недосконалість бюджетної політики і нецільове використання коштів бюджету; переважно фіскальний характер системи оподаткування; значні розміри державного та гарантованого державою боргу, проблеми з його обслуговуванням; різкі зміни рівня цін та курсу національної валюти; недостатні розміри золотовалютних резервів; невисокий рівень капіталізації банківської системи, невеликі обсяги довготривалого банківського кредитування та значний рівень відсоткових ставок за кредитами; криміналізація і масштабний відплив капіталу «у тінь» і за кордон; фінансова залежність національної економіки від зовнішніх джерел; нецільове використання коштів Державного бюджету; складний фінансовий стан підприємств, недостатність власних коштів для формування необхідного інвестиційного потенціалу, незначні обсяги інвестицій; недосконалість нормативно-правової бази регулювання платіжно-розрахункових відносин, криза неплатежів.

В сукупності названі фактори і обставини негативно впливають на загальний стан економіки, а відтак – і на функціонування податкової системи, надходження податкових платежів.

Неадекватне реагування на ці загрози призводить до фінансових криз, які виявляються у різкому падінні ВВП, порушенні процесу формування і розподілу централізованих фондів держави, дестабілізації банківської системи, знеціненні національної валюти й дефолті за суверенними боргами [7, с. 179].

Поряд з цим ефективна податкова політика держави підтримує на належному рівні фінансову безпеку та виступає головним інструментом регулювання економічного зростання національної економіки.

Нажаль вітчизняна система оподаткування має цілу низку недоліків. Підкреслимо, що податкова система України – по-перше, пригнічує підприємницьку ініціативу, а по-друге, – не забезпечує акумулювання достатніх податкових надходжень для виконання покладених на державу функцій, що справляє негативний вплив на фінансову безпеку держави [6].

Загрози фінансовій безпеці будь-якої країни можна поділити на внутрішні та зовнішні. Внутрішні загрози спричинені переважно невваженою фінансово-економічною політикою, прорахунками органів державної влади тощо. На сучасному етапі виняткову роль відіграють зовнішні загрози. Серед основних причин виникнення зовнішніх загроз фінансовій безпеці національних економік, на нашу думку, доцільно виокремити наступні [8]: стрімкий розвиток процесу транснаціоналізації економічних зв'язків глобалізації світової економіки; постійне збільшення обсягів капіталів та їхній стрімкий рух, високий ступінь концентрації фінансових ресурсів, що створює певну напругу та може виступати джерелом глобальних фінансово-економічних криз; динамічний розвиток транснаціональних корпорацій, які володіють значними фінансовими ресурсами та здійснюють значний вплив на економіки окремих держав; високий ступінь мобільності та взаємозв'язку фінансових ринків на базі новітніх інформаційних технологій; постійне розширення переліку фінансових інструментів та високий ступінь динамізму; глибоко взаємне проникнення внутрішньої та зовнішньої політики держав, а також залежність національної політики від кон'юнктури світових фінансів; посилення конкуренції між державами та проведення

агресивної політики щодо панування на міжнародних ринках; залежність національних економік (зокрема й бюджетного сектору) від іноземного короткострокового спекулятивного капіталу, що спричиняє вразливість фінансових систем окремих держав; глобальне нарощення нестійкості світової фінансової системи, виникнення загрозливих кризових тенденцій, нездатність сучасних фінансових інститутів (у тому числі й міжнародних) ефективно контролювати ці процеси.

На податковий потенціал найбільше впливають такі фактори:

- недостатній рівень розвитку виробничого сектору;
- експортоорієнтованість та сировинна залежність економіки України, зокрема залежність фінансової безпеки від металургійної галузі та світових цін на металопродукцію;
- енергетична залежність та високі ціни на енергоносії, що негативно впливає на фінансовий стан підприємств;
- складний фінансовий стан підприємств, недостатність власних коштів для формування необхідного інвестиційного потенціалу, незначні обсяги інвестицій;
- низький, по відношенню до потенційно можливого (з урахуванням частки тіньової економіки), обсяг податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів;
- необхідність підвищення ставок оподаткування для добросовісних платників податків та формування тим самим податкових анти стимулів для легальної економіки (підприємницької та трудової діяльності);
- недостатній контроль за податковими надходженнями, корупція, недовіра до органів державної влади;
- недостатність бюджетних коштів на фінансування державних видатків;
- надмірне податкове навантаження, недосконалість податкового законодавства та адміністрування податкових надходжень і як результат криміналізація і масштабний відплив капіталу «у тінь» і за кордон.

По-перше, Україна відноситься до експортоорієнтованих сировинно-залежних країн. Експорт металопродукції становить 15 – 20% від ВВП або 32 – 36% експортних надходжень. Різкі коливання зовнішнього попиту на основні статті експорту є визначальним чинником розвитку вітчизняної економіки [4].

На сьогодні існує тісна залежність обсягів податкових надходжень та макроекономічної стабільності України загалом від коливання світових цін на металопродукцію. Саме з високими цінами на дану продукцію пов'язані зростання платіжного балансу країни, доходи бюджету, що водночас є дуже ризикованим [3].

По-друге, високі ціни на енергоносії, що зумовлює незадовільний фінансовий стан підприємств, недостатність власних коштів для формування необхідного інвестиційного потенціалу.

По-третє, посилення фінансової залежності української економіки від світових фінансових ринків, міжнародних фінансових організацій та іноземних кредитних інститутів, що руйнує потенціал фінансової безпеки й свідчить про відсутність внутрішніх ефективних механізмів капіталізації економіки, дефіцит бюджетних коштів, що зумовлений недостатністю податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів.

По-четверте, криміналізація і масштабний відплив капіталу «у тінь». На сьогодні можна стверджувати, що масштаби тіньових економічних процесів носять загрозливий характер та негативно впливають на податковий потенціал та фінансову безпеку держави загалом.

У податковій сфері головними ризиками є приховування суб'єктами господарювання значних сум доходів від оподаткування.

З метою запобігання відтоку капіталів за кордон та зменшення суми недоодержаних державою доходів у вигляді податків та зборів державна політика в цій сфері має бути спрямована на: проведення аналізу економічної співпраці

українських резидентів з суб'єктами підприємницької діяльності, які зареєстровані в офшорних зонах, та упорядкування нормативно-правової бази в цій сфері; проведення інвентаризації міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування, що не відповідають сучасним стандартам Організації економічного співробітництва та розвитку та внесення змін до положень згаданих договорів в частині розширення редакції статті про обмін інформацією.

Слід підкреслити, що в умов глобалізації світової економіки посилюється вплив зовнішніх факторів на забезпечення фінансової безпеки держави, зокрема її податкової складової. Історично національні податкові політики у своєму розвитку були орієнтовані на внутрішніх економічних і соціальних цілях. Отже, рішення про підвищення ставок і, відповідно, зростання державних видатків чи навпаки, зниження ставок і видатків та застосування податкових пільг приймались переважно на основі внутрішніх чинників та з метою досягнення внутрішньодержавних ефектів. Щодо міжнародних ефектів, то вони були досить обмеженими [1].

Однак, з прискоренням процесу глобалізації фундаментально змінилися і взаємовідносини в рамках внутрішньодержавних податкових політик. Усунення неподаткових бар'єрів у міжнародній торгівлі та інвестиціях, а також значний прогрес в процесі міжнародної інтеграції обумовили підвищення впливу внутрішніх податкових політик одних країн на економіку інших [1].

Як наслідок, відмінності в системах оподаткування за умов принципової схожості внутрішніх умов ведення бізнесу зумовлюють поступове переміщення ділової активності до тих країн, де рівень оподаткування є найбільш сприятливим, тоді як інші країни зазнають скорочення податкових надходжень внаслідок звуження бази оподаткування. Негативним ефектом слід також вважати відкриття нових шляхів завдяки яким компанії та фізичні особи можуть мінімізувати та уникати оподаткування у тих країнах, у яких вони здійснюють діяльність. Такі схеми піддають ерозії національні податкові бази і структуру податкових надходжень (переносючи податкове навантаження з мобільних факторів на суміжні немобільні об'єкти оподаткування), а також руйнуючи прогресивну систему оподаткування. У результаті це може змінити податкові структури через те, що більшість країн може сконцентруватись на модифікації податкових баз [1].

З іншого боку, скорочення податкового навантаження на сучасному етапі перетворилось в інструмент, який цілеспрямовано використовується урядами для забезпечення фінансової безпеки та створення конкурентних переваг власної країни задля залучення інвестицій та ділової активності. Причиною трансформації ролі податкової політики є те, що конкурентні переваги країни у класичному розумінні (як похідні від ступеня розвитку національної економіки, забезпеченості природними ресурсами та факторами виробництва) або взагалі не можуть бути штучно створені, або потребують для формування значного часу й великих капіталовкладень, тому альтернативним підходом стало активне використання тих чинників конкурентоздатності, що належать до категорії «умов ведення бізнесу» та можуть бути створені в стислі терміни виключно за рішенням національного уряду на правах державного суверенітету [2, с. 2].

Умовою забезпечення фінансової безпеки України, зокрема її податкової складової продовження податкової реформи за напрямками вдосконалення спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва, системи податкового адміністрування, вироблення ефективного механізму контролю та звітності, формування партнерських стосунків між податковими органами і платниками.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Виконання зазначених завдань дозволить зменшити відтік капіталу за кордон, сприятиме зростанню надходжень до державного бюджету України за рахунок оподаткування відповідних

операцій між резидентами і нерезидентами, а також розширить можливості України щодо обміну податковою інформацією з іншими країнами світу, забезпечить стабілізацію державних фінансів. У подальших дослідженнях варто особливу увагу звернути на механізми практичної реалізації заходів підвищення фінансової безпеки України.

Література

1. Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue. OECD, 1998. – 80 p.
2. Безуленко О. Я. Розвиток міжнародної податкової конкуренції в умовах глобалізації. Автореферат на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. / Безуленко О. Я. Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України. Київ. – 2009. – 20 с.
3. Варналій З. Вплив оподаткування прибутку на економічний розвиток України / Варналій З., Серебрянський Д. // Економіка України. – 2010. - №5(582). – С.55-69.
4. Держкомстат [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
5. Зацеркляний М. М. Основи економічної безпеки: Навчальний посібник / Зацеркляний М. М., Мельников О. Ф. – К. : КНТ, 2008. – 337 с.
6. Крисоватий А. І. Податкові трансформації та економічне зростання / А. І. Крисоватий, Т. В. Кошук // Фінанси України. – 2008. - № 9. – С. 10-24.
7. Система економічної безпеки держави / під заг. ред. А. І. Сухорукова / Національний інститут проблем міжнародної безпеки при РНБО України. – К. : ВД «Стилос», 2009. – 685 с.
8. Финансовая безопасность государства: сущность, структурообразующие факторы, критерии, показатели и пороговые значения [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://volg-mfua.ucoz.ru/publ/finansy_i_kredit/finansovaja_bezopasnost_gosudarstva_sushhnost_strukturoobrazujushhie_factory_kriterii_pokazateli_i_porogovye_znachenija/3-1-0-24
9. Фінанси: підручник. / за ред. С. І. Юрій, В. М. Федосов. – К. : Знання, 2008. – 611 с.

СУЧАСНИЙ СТАН ДІЯЛЬНОСТІ ЛІЗИНГОДАВЦІВ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Проаналізовано сучасний стан вітчизняного ринку лізингових послуг. Показано динаміку найважливіших показників, що характеризують даний ринок. Проаналізовано причини різкого скорочення обсягу вітчизняного лізингового ринку.

Ключові слова: фінансовий ринок, лізинг, оренда, лізингові компанії, юридичні особи, лізингодавці, лізингоотримувачі, договір лізингу, фінансові послуги.

Проанализировано современное состояние отечественного рынка лизинговых услуг. Показано динамику важнейших показателей, характеризующих данный рынок. Проанализированы причины резкого сокращения объема отечественного лизингового рынка.

Ключевые слова: финансовый рынок, лизинг, аренда, лизинговые компании, юридические лица, лизингодатели, лизингополучатели, договор лизинга, финансовые услуги.

The current state of the domestic leasing market. Dynamics of the most important parameters that characterize this market. The reasons a sharp decline in the domestic leasing market.

Key words: financial markets, leasing, rent, leasing companies, legal entities, lessors, lessees, lease agreement, financial services.

Постановка проблеми. Наявність розвиненої та повнофункціональної фінансової системи є запорукою економічного зростання країни. До початку світової фінансової кризи небанківський фінансовий сектор України розвивався досить динамічно: впевнено зростали кількість небанківських фінансових установ, вартість активів, попит на послуги з боку споживачів.

Зміна зовнішнього середовища, зокрема прояви світової фінансової кризи, спричинила негативний вплив на український небанківський фінансовий сектор, перш за все, внаслідок погіршення якості банківських активів, значної девальвації гривні, негативних змін у структурі платіжного балансу та експорту України, а також зниження рівня зовнішніх запозичень. Серед чинників, які протягом 2010 року мали негативний вплив на небанківський фінансовий сектор в Україні, можна зазначити замороження банківських депозитів учасників фінансового ринку у проблемних банках та зниження ринкової вартості фінансових інструментів.

Аналіз останніх досліджень. Ряд дослідників акцентують свою увагу на вивченні правових аспектів регулювання небанківських фінансових установ та зосереджують свою увагу на вивченні окремих сегментів ринку [2-6]. Моніторинг ринку лізингу України в повному обсязі здійснюють Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг (Держфінпослуг) та Українська асоціація лізингу [7, 8].

Дослідженню лізингового ринку приділена незначна увага з боку науковців. Отже, залишається невирішеним завдання комплексної оцінки діяльності лізингодавців на фінансовому ринку.

Метою статті є аналіз лізингового ринку за низкою показників, що характеризують функціонування лізингового ринку як сектора фінансового ринку України.

Виклад основного матеріалу. Лізинг – порівняно нова специфічна форма організації кредитно-фінансових відносин, що поєднує в собі елементи кредитування в натуральній і грошовій формі; це форма матеріально-технічного забезпечення з одночасним кредитуванням та орендою.

Відповідно до статті 1 Закону України «Про лізинг», лізинг – це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів [1].

Лізинг – це договір про оренду заводу, промислових товарів, обладнання, нерухомості для використання їх у виробничих цілях орендаром, у той час як товари купуються орендодавцем і він зберігає за собою право власності [2, с.232].

Лізинг як система підприємницької діяльності містить, як мінімум, три види організаційно-економічних стосунків: орендні, інвестиційні і торговельні, зміст кожного з яких окремо не вичерпує суті специфічних майново-фінансових лізингових операцій. Використання механізму лізингу в промисловому секторі об'єднує різні сфери економіки регіону, одночасно сприяючи їх взаємодії і взаєморозвитку, отже, лізинг як ключова точка зростання позитивно впливає на соціально-економічний розвиток інфраструктури всієї регіональної економіки. З іншого боку, як специфічна форма інвестиційної діяльності, лізинг сприятливо впливає на інвестиційну привабливість всього регіону. Встановлюючи додаткові пільги, стимулюючи розвиток лізингового бізнесу на регіональному рівні, органи влади збільшують притоки інвестицій в основний капітал суб'єктів господарювання, що своєю чергою сприяє збільшенню віддачі на вкладений капітал [3, с.239].

Лізингові компанії – фінансово-кредитні формування, що досить поширені в західних країнах і поступово набирають свого розвитку в Україні. На умовах лізингу в США купується близько 45% обладнання, що реалізується на внутрішньому ринку, в Японії – 3%, в Німеччині – 18%, в Австралії – 25%, Англії, Швеції, Франції – 13-17% [4, с.92].

Лізингові компанії – фінансові посередники, що спеціалізуються на придбанні предметів тривалого користування (транспортних засобів, обладнання тощо) та передачі їх в оренду фірмам-орендарям для використання у виробничій діяльності, які поступово сплачують їх вартість протягом визначеного строку (5-10 і більше років). Оформляються лізингові угоди договорами оренди. Ресурси лізингових компаній формуються з власного капіталу та банківських позичок. Особливістю лізингового посередництва є те, що в ньому кредитування здійснюється в товарній формі і має довгостроковий характер, що дуже зручно для позичальників [5].

Існує поділ учасників лізингового ринку: фінансові компанії, внесені до реєстру Держфінпослуг, та юридичні особи – суб'єкти господарювання, які за своїм фінансовим статусом не є фінансовими установами, але мають визначене законом право надавати лізингові послуги.

В Україні, незважаючи на те, що в 2005-2007 роках спостерігалися значні темпи збільшення обсягів лізингових послуг, а його частка в інвестиціях в основні засоби на початку 2008 року досягла 8%, вітчизняна галузь фінансового лізингу представлена переважно (більше ніж на 50 %) лізингом транспорту. Недостатньо розвинутим є лізинг виробничих основних фондів, машин та обладнання для галузі медицини, житлово-комунального господарства, освіти та науки тощо [6, с.387].

Станом на 1 січня 2011 року до Переліку юридичних осіб, які мають право надавати фінансові послуги та перебувають на обліку в Держфінпослуг, внесено інформацію про 199 юридичних осіб – лізингодавців та до Державного реєстру

фінансових установ внесено інформацію про 51 фінансову компанію, що надає послуги з фінансового лізингу.

Протягом 2010 року фінансовими компаніями та юридичними особами, які не мають статусу фінансових установ, але можуть згідно із законодавством надавати фінансові послуги, укладено 5104 договори фінансового лізингу на суму 4972,6 млн грн. Вартість об'єктів лізингу, що є предметом договорів, укладених протягом 2010 року, становить 3789,4 млн грн.

За експертними оцінками через механізм лізингу в Україні може бути інвестовано щонайменше 100 млрд грн, разом з тим вартість чинних договорів фінансового лізингу станом на 31 грудня 2010 р. становить 30,6 млрд грн. Близько 99,8% усіх послуг фінансового лізингу надається юридичними особами – суб'єктами господарювання, які не є фінансовими установами (таблиця 1).

Таблиця 1.

Інформація щодо вартості договорів фінансового лізингу укладених юридичними особами та фінансовими компаніями за 2006–2010 рр.

Рік	Вартість договорів фінансового лізингу, млн грн				Разом, млн грн
	Юридичними особами	Питома вага, %	Фінансовими компаніями	Питома вага, %	
2006	3558,4	99,60	14,3	0,40	3572,7
2007	16864,9	99,92	12,8	0,08	16877,7
2008	9078,2	99,88	10,6	0,12	9088,80
2009	2610,1	99,80	5,2	0,20	2615,3
2010	4965,0	99,85	7,6	0,15	4972,6

Розраховано за даними Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України.

За підсумками 2010 року відзначилась позитивна динаміка щодо кількості договорів фінансового лізингу укладених юридичними особами та фінансовими компаніями. Так, за 2010 рік кількість договорів фінансового лізингу збільшилась на 69,5% (до 5104 од.) в порівнянні з 2009 роком, але кількості договорів укладених за 2008 рік цей показник не досяг.

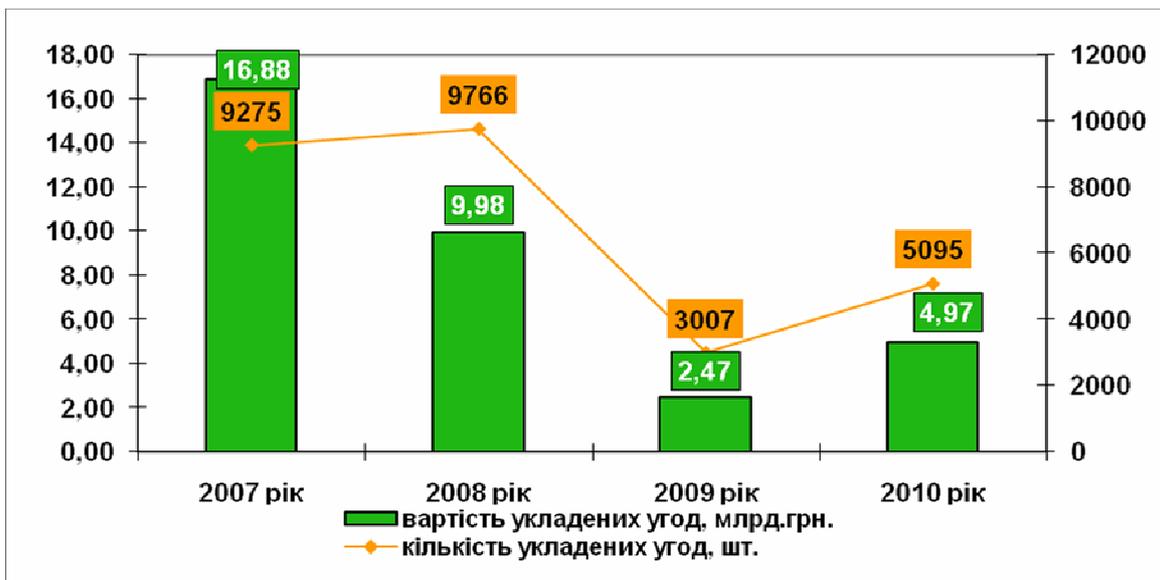
Таблиця 2.

Інформація щодо кількості договорів фінансового лізингу укладених юридичними особами та фінансовими компаніями за 2006–2010 рр.

Рік	Кількість договорів фінансового лізингу, од.				Разом
	Юридичними особами	Питома вага, %	Фінансовими компаніями	Питома вага, %	
2006	4169	99,74	11	0,26	4180
2007	9275	99,81	18	0,19	9293
2008	9766	99,90	10	0,10	9776
2009	3008	99,87	4	0,13	3012
2010	5090	99,73	14	0,27	5104

Розраховано за даними Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України.

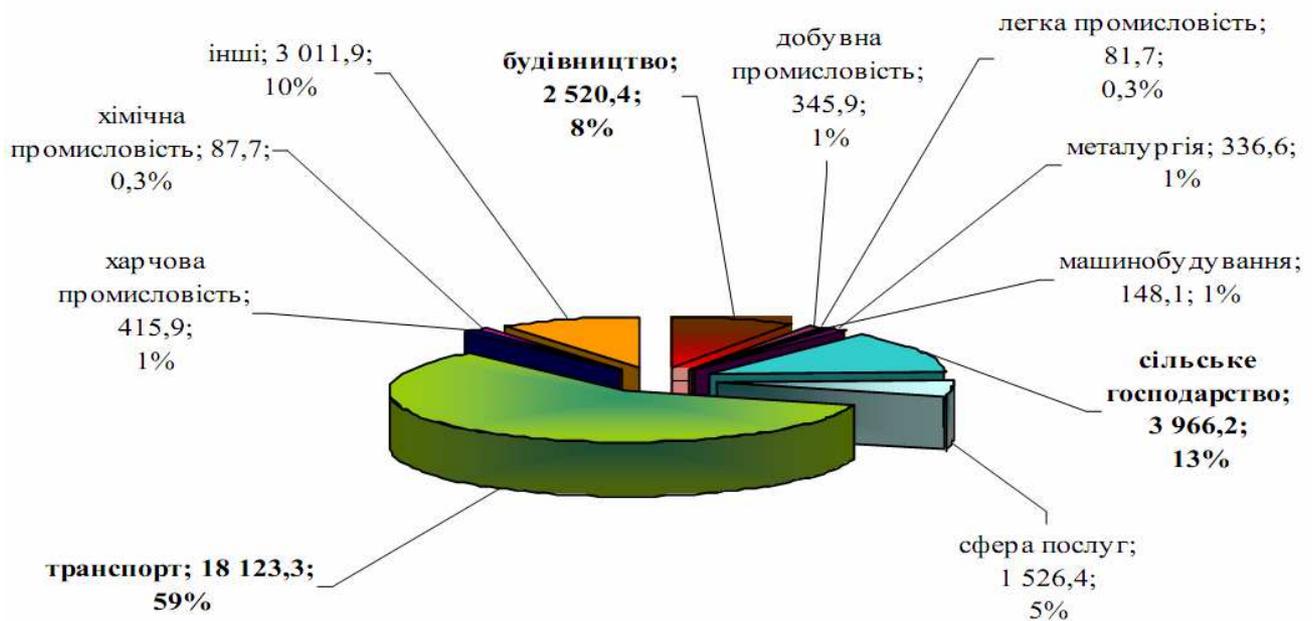
Динаміка вартості та кількості договорів, укладених протягом 2007–2010 рр., наведена на рисунку 1.



Побудовано за даними Української асоціації лізингу.

Рис. 1. Кількість і вартість укладених договорів фінансового лізингу.

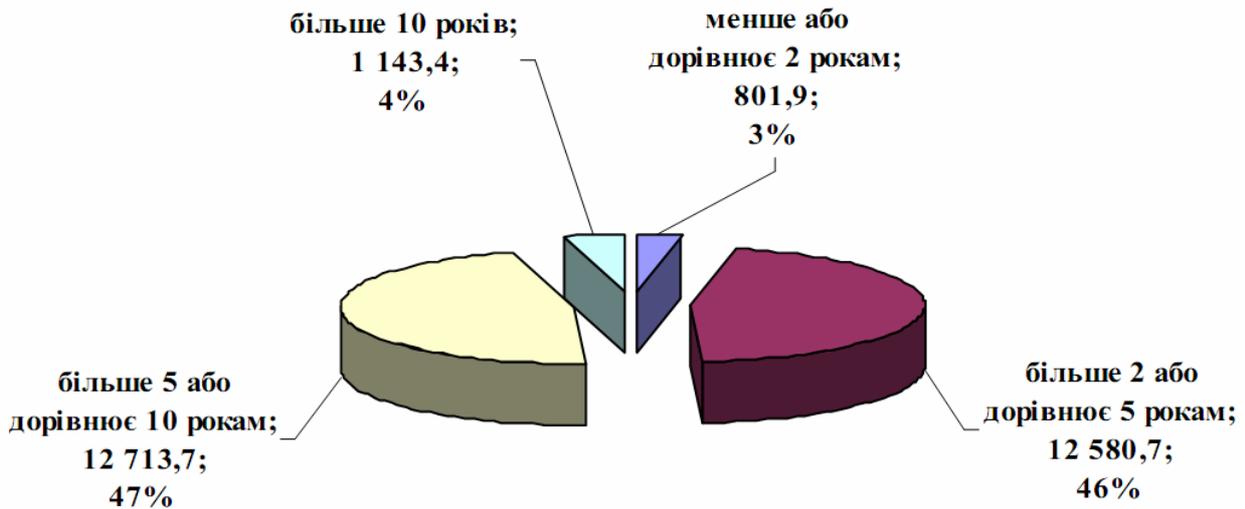
За підсумками 2010 року найбільшими споживачами лізингових послуг є: транспортна галузь (вартість договорів станом на 31 грудня 2010 р. – 18123,3 млн грн), сільське господарство (3966,2 млн грн), будівництво (2520,4 млн грн), сфера послуг (1526,4 млн грн.). Схема розподілу обсягів лізингових операцій за галузями представлена на рисунку 2.



Побудовано за даними Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України.

Рис. 2. Розподіл вартості чинних договорів фінансового лізингу за галузями станом на 31 грудня 2010 р. (млн грн).

Розподіл вартості договорів фінансового лізингу за терміном їх дії станом на кінець 2010 р. зображено на рисунку 3.



Побудовано за даними Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України.

Рис. 3. Розподіл вартості договорів фінансового лізингу станом на 31 грудня 2010 р., за терміном їх дії (млн грн).

За 2010 рік відбулося зростання вартості договорів фінансового лізингу за терміном їх дії в порівнянні з 2009 роком. Так, вартість договорів фінансового лізингу строком до 2 років збільшилась більше ніж удвічі, вартість договорів строком від 2 до 5 років та від 5 до 10 років збільшилась на 6%, строк яких більше 10 років – збільшилась на 69,4%.

Джерела фінансування лізингових операцій за 2008–2010 рр., що здійснені юридичними особами – лізингодавцями та фінансовими компаніями, наведені в таблиці 3.

Таблиця 3.

Розподіл джерел фінансування лізингових операцій за 2009–2010 рр.

Лізингодавці	Джерела фінансування			Всього
	Власні кошти	Позичкові кошти	Залучені кошти	
2008				
Юридичні особи, млн грн	1680,6	5384,4	-	7065,0
Частка, %	23,8	76,2	-	100
Фінансові компанії, млн грн	0,3	10,2	-	10,5
Частка, %	2,9	97,1	-	100
2009				
Юридичні особи, млн грн	594,1	1079,3	0,1	1673,5
Частка, %	35,5	64,5	0,01	100
Фінансові компанії, млн грн	0,4	2,7	-	3,1
Частка, %	11,9	88,1	-	100
2010				
Юридичні особи, млн грн	958,6	2557,0	3,8	3519,3
Частка, %	27,2	72,7	0,1	100
Фінансові компанії, млн грн	0,04	5,4	-	5,4
Частка, %	0,7	99,3	-	100

Розраховано за даними Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України.

За 2010 рік загальний обсяг джерел фінансування юридичних осіб – лізингодавців та фінансових компаній становив 3524,7 млн грн, що на 110,2% більше

в порівнянні з 2009 роком. У структурі джерел фінансування лізингових операцій сукупний обсяг власних коштів юридичних осіб – лізингодавців та фінансових компаній збільшився на 61,2% (з 594,5 млн грн станом на 1 січня 2009 р. до 958,6 млн грн станом на 1 січня 2010 р.). За результатами 2010 року більше ніж вдвічі збільшився сукупний обсяг позичкових коштів, у тому числі банківських кредитів – до 2562,4 млн грн у порівнянні з попереднім роком.

Отже, джерела фінансування лізингових операцій в поточному періоді сильно направлені в сторону позичкових коштів, в тому числі банківських кредитів (86,60%), при цьому їх питома вага збільшилась на 22,1% у порівнянні з минулим роком; відповідно, питома вага власних коштів лізингових компаній у порівнянні з минулим роком зменшилась більш ніж на 22% і становить 13,15%.

Основними проблемами, що стримують розвиток лізингу в Україні є:

- вади податкової політики: режим оподаткування ПДВ лізингової діяльності є дискримінаційним порівняно з банківською діяльністю; податкові обмеження щодо віднесення на валові витрати коштів, які витрачаються на страхування лізингових активів, суттєво збільшують ризики лізингодавців;

- обмеженість довгострокових фінансових ресурсів на внутрішньому ринку України, зокрема відсутність довгострокових джерел фінансування оновлення основних засобів у бюджетних установах галузей соціальної інфраструктури (медицина, комунальне господарство, освіта та наука);

- суттєве погіршення платоспроможності лізингоотримувачів в умовах фінансової кризи.

Як наслідок, значно зростає питома вага проблемних лізингових договорів, що, у свою чергу, унеможлиблює реалізацію нових лізингових проектів.

Література

1. Закон "Про лізинг" від 16 грудня 1997 року N 723/97-ВР / www.uazakon.com/document/spart73/inx73284.htm.

2. Еш С.М. Фінансовий ринок. Навч. посіб. 2-ге вид. – К.: ЦУЛ, 2011. – 528 с.

3. Орлова О.М. Лізинг як ефективна форма інвестування на регіональному рівні / О.М. Орлова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.12. – С. 238–244.

4. Ринок фінансових послуг: теорія і практика. Навчальний посібник. Вид. 2-ге, доп. І перероб. / Унінець-Ходаківська В.П., Костюкевич О.І., Лятамбор О.А. – К.: ЦУЛ, 2009. – 392.

5. Гроші та кредит: Підручник.—3-тє вид.,/ М.І.Савлук,А.М.Мороз,М.Ф.Пуховкіна К. : ЦУЛ, 2008. – 432 с.

6. Левченко В.П. Ринок небанківських фінансових послуг України: поточний стан та перспективи розвитку / В.П. Левченко //Збірник наукових праць ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ» – Сума, 2010. – Вип. – С. 379-393.

7. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua/730.html>.

8. Офіційний сайт Української асоціації лізингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.leasing.org.ua>

ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ЛОМБАРДНИХ УСТАНОВ

Досліджено основні показники ломбардних установ в Україні, проаналізовано фінансовий стан ломбардів, визначено напрями покращення їх функціонування.

Ключові слова: *ломбарди, фінансовий ринок, фінансовий аналіз, фінансові показники, власний капітал, залучений капітал.*

Исследовано основные показатели ломбардных учреждений в Украине, проанализировано финансовое состояние ломбардов, определено направления улучшения их функционирования.

Ключевые слова: *ломбарды, финансовый рынок, финансовый анализ, финансовые показатели, собственный капитал, привлеченный капитал*

Investigational basic indexes of lombard establishments in Ukraine, the financial state of lombards is analysed, certainly directions of improvement of their functioning.

Key words: *lombards, financial market, financial analysis, financial indexes, property asset, attracted capital.*

Актуальність. Кризові явища, які негативно позначилися на банківській сфері та на ринку кредитних спілок, натомість створили сприятливі умови для розвитку ломбардного бізнесу: в минулі роки, коли банки зазнавали збитків, а кредитні спілки поступово згортали свою діяльність, цей сегмент фінансового ринку набирає обертів.

За результатами спеціальних маркетингових досліджень, проведених на замовлення Національної Асоціації ломбардів США близько 40% населення навіть в економічно розвинених країнах не мають банківських рахунків і відповідно не мають можливості отримати банківський кредит [1].

Аналіз останніх джерел. У науковій літературі проблемі вивчення діяльності ломбардних установ приділяється незначна увага. З вітчизняних науковців її досліджують С. Балабан, Ф. Бутинець, Р. Дяків, К. Єфремова, М. Казьмирчук, А. Мазорук, О. Обушна, М. Ормоцадзе, О. Поліщук, М. Савлук, З. Сороківська, В. Ходаківська, С. Шпильовий, О. Юр'єв. Однак потребують подальшого дослідження особливості діяльності ломбардних установ в сучасних умовах та перспектив їх розвитку, що зумовило актуальність статті.

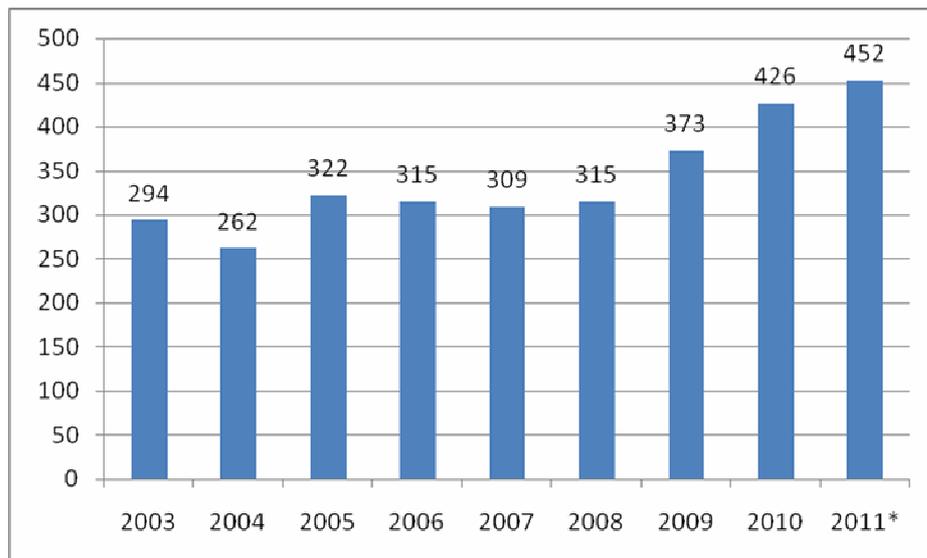
Постановка проблеми.

Ломбарди – це кредитні установи, які надають грошові позики під заставу рухомого майна. В нашій країні вони виникли на початку 20-х років. Ломбарди були державними госпрозрахунковими підприємствами. Вони перебували у розпорядженні місцевих Рад у системі установ побутового обслуговування. Ломбарди були створені з метою надання можливості населенню зберігати предмети особистого користування і домашнього вжитку, а також брати позику під заставу цих речей [2].

Виклад основного матеріалу.

Ломбарди вважаються найменше регульованим фінансовим ринком України. В даний час він знаходиться у відомстві Державної комісії по регулюванню ринків фінансових послуг (Держфінпослуг) і регулюється тимчасовим положенням «Про порядок надання фінансових послуг ломбардами».

Так, станом на 31 грудня 2006 року до Державного реєстру фінансових установ внесено інформацію про 315 ломбардів, а станом на 31 грудня 2010 року – 426 ломбардів. Тенденція до зростання кількості ломбардів пов'язана, перш за все, із забезпеченням ними першочергових потреб громадян у грошових коштах [3].



* дані за 9 місяців

Рис. 1 **Динаміка кількості ломбардів України за 2003-2011 рр. [3].**

Експерти пояснюють тенденцію збільшення кількості ломбардів зростанням потреб громадян у невідкладному отриманні в кредит невеликих сум коштів. Про це, за даними Держфінпослуг, свідчить минулорічний приріст обсягу виданих кредитів: ідеться про зростання на 50% загальної суми позик. Дані про обсяги наданих ломбардами кредитів засвідчують, що попит на подібні послуги практично не залежить від сезонного фактору. Загалом можна констатувати, що впродовж останніх двох років обсяги ломбардного кредитування щоквартально збільшувалися приблизно на 100 млн грн [4].

Фінансова діяльність ломбардного підприємства визначає його конкурентоспроможність на ринку послуг.

Під фінансами ломбардного підприємства слід розуміти сукупність економічних відносин ломбарду, що виникають в процесі надходження, розподілу та використання грошових коштів в процесі підприємницької діяльності.

Зазвичай фінансову роботу виконують фінансові відділи організацій, фінансовий директор або фінансовий менеджер в залежності від розміру організації та обсягу фінансової роботи. Оскільки ломбард є, як правило, малим підприємством з чисельністю працюючих 3-20 чоловік всю фінансову роботу в ньому веде бухгалтерія і адміністрація.

В реальності у більшості ломбардних установах України – фінансова робота зводиться тільки до оперативного регулювання, та й то не в повному обсязі, так як у бухгалтерії працюють один-три фахівці, які встигають лише справлятися зі своїми поточними обов'язками. Важлива складова частина фінансової роботи ломбарду це – прогнозування діяльності на перспективу, поточний фінансовий аналіз з метою прийняття своєчасних заходів по оздоровленню стану ломбарду не ведеться зовсім, що негативно позначається на ефективності діяльності установи та його стабільного стану на ринку специфічних послуг.

Ресурси ломбарду складаються з власного і залученого капіталу.

Власний капітал – це, перш за все: статутний, пойовий, додатковий вкладений, резервний, а також нерозподілений прибуток поточного року.

Залучений капітал поділяються на наступні підгрупи: довгострокові та поточні зобов'язання.

Напрямки використання власних і позикових коштів ломбарду класифікуються на необоротні активи (що складаються з основних засобів і нематеріальних активів) та оборотні активи, що підрозділяються на грошові кошти в касі та розрахунковому

рахунку, видані кредити, придбані товари шляхом переведення у власність не викупленого із застави майна (не проданого на публічних торгах).

Розглядаючи структуру коштів ломбарду, необхідно враховувати, чи приносить конкретна група активів дохід або є вкладенням коштів в активи, що не приносять доходу, а лише створюють умови для роботи ломбарду. Так, наприклад, вкладені кошти ломбардною установою в нерухомість і обладнання не приносять доходу, так як використовуються тільки для внутрішніх потреб ломбарду. Позитивною є така динаміка змін структури активів, при якій частка активів, що приносять дохід, збільшується більш швидкими темпами, ніж валюта балансу.

Таким чином, до першої групи структури активів можна віднести касову готівку і прирівняні до неї кошти, тобто грошові засоби, які є в ломбарді.

До другої групи можна віднести кошти, вкладені в високоліквідні активи, тобто короткострокові позики, або так звані вторинні резерви.

У третю групу входять товари, не викуплені з-під застави та переведені у власність після повторних торгів, інші розрахунки з дебіторами.

Четверту групу активів складають основні фонди ломбарду: приміщення, обчислювальна техніка, гемологічної та інше обладнання, транспортні засоби та т.і. Ці активи прийнято відносити до низьколіквідних, що не забезпечують дохід і використовуються для внутрішніх потреб самого ломбарду.

Загальна структура вищеназваних груп відображена на рис.2.

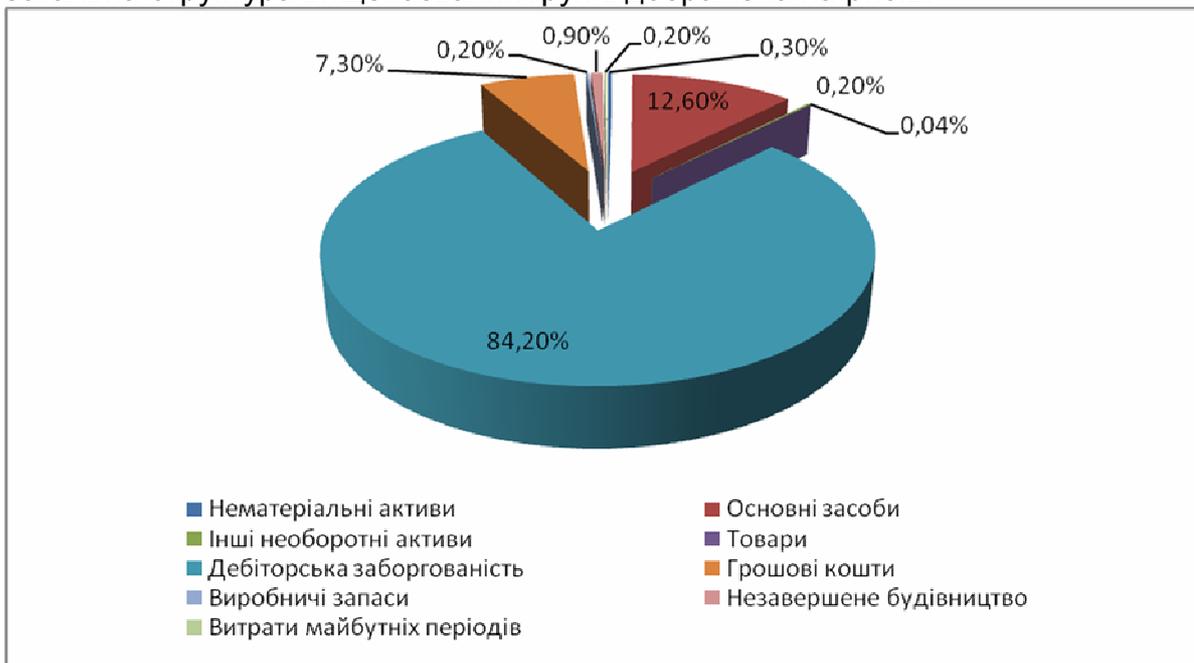


Рис. 2 Загальна структура активів ломбардів у 2010 р.

Найбільшу питому вагу у складі активів займають дебіторська заборгованість (84,2%), основні засоби (12,6%) і грошові кошти (7,3%), що пов'язане зі специфікою діяльності ломбардного підприємства по видачі кредитів під заставу рухомого майна та реалізацією не викупленого із застави майна в магазині.

Слід зазначити, що ломбарди, як правило, мають безоплатний короткостроковий кредит, утворений за рахунок депонованих сум: різниці між сумою отриманої від реалізації заставленого і не викупленого по закінченню пільгового терміну майна і сумою зобов'язань ломбарду. Цю суму колишній власник майна може отримати по закінченню трьох днів після реалізації, однак, як правило, потреба в цих коштах низька через несвоєчасне звернення клієнтів в ломбард і після закінчення трирічного періоду ці суми зараховуються в дохід ломбарду, що підводить до висновку: чим більше у ломбарді дешевих ресурсів, включаючи власні кошти, тим більша у нього можливість отримувати прибуток.

Питома вага окремих груп в загальній сумі залучених коштів характеризує місце і роль у кредитному потенціалі кожного виду розглянутих ресурсів і відповідних економічних контрагентів. Зміна структури залучених коштів на користь депонованих сум краща для ломбарду з точки зору його прибутковості, так як вони безкоштовні, а плата за користування позиченими коштами здійснюється з прибутку, що залишається після сплати податку на прибуток. Структура джерел коштів ломбардів України подана на рис. 3.

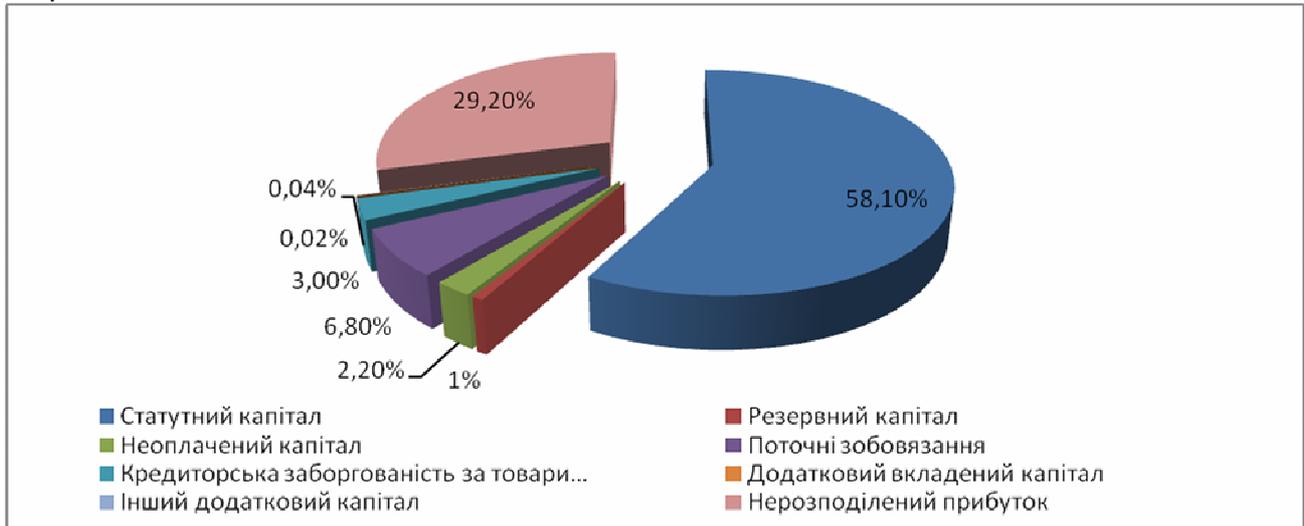


Рис. 3. Структура джерел засобів ломбардів у 2010 р.

Структура джерел коштів ломбардних установ України має наступний вигляд: вони використовують як джерела коштів статутний капітал (58,1%), нерозподілений прибуток (29,2%) та поточні зобов'язання (6,8%).

Виручка ломбарду складається з вартості послуг за експертну оцінку, позичкового відсотка, виручки від продажу не викупленого із застави майна з аукціону, а також майна переведеного у власність після повторних торгів. Основна питома вага у виручці займають дві останні складові, які в сумі й становлять 98%.

Основними витратами ломбарду є оплата праці, оренди, послуг з охорони закладеного майна, страхування застав, оплати послуг-банку і нотаріуса та інше. У складі витрат обігу ломбарду основна питома вага займають витрати на оплату праці, оренду, відсотки за користування позиковими засобами, інші платежі не мають такого великого значення. Характерна діаграма витрат по ломбардних установах України за 2010 рік представлена на рис. 4.

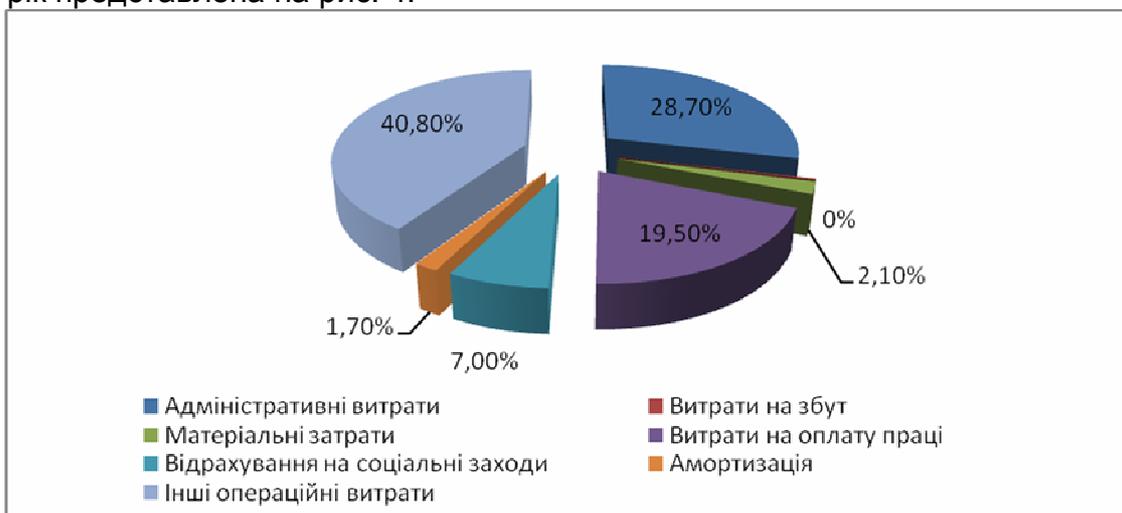


Рис. 4 Склад витрат ломбардів у 2010 р.

Аналіз фінансового стану — комплекс дій щодо вивчення й аналізу результатів фінансово-господарської діяльності організацій, підприємств, фірм з метою визначення ступеня ефективності використання основних фондів і оборотних коштів для реалізації програм (статутних завдань) організацій, установ, виявлення можливих недоліків, порушень, невикористаних резервів підвищення результативності діяльності [5].

Аналіз фінансового стану має дві основні цілі:

- оцінити минулу фінансово-господарську діяльність підприємства;
- підготувати інформацію, яка необхідна для прогнозування.

Аналізу фінансового стану підлягають основні статті балансу та інші матеріали обліку та фінансової звітності. Вивчається раціональність формування й використання власних, запозичених та залучених коштів, відповідність сум власних оборотних коштів потребам у них, обсяг формування та виконання плану одержання прибутку. Виявляються причини недостатнього залучення джерел надходження прибутків, наявність невикористаних оборотних коштів та можливості їх мобілізації, наявність і рух запасів товарно-матеріальних цінностей, джерела їх утворення, ефективність використання кредиту і його матеріальне забезпечення. Оцінюється стан розрахунків підприємства з бюджетом, банками, постачальниками, покупцями. Визначається економічний результат обігу оборотних коштів, співвимірюються витрати з прибутками, визначаються шляхи додаткового залучення оборотних коштів з метою одержання додаткових прибутків.

Для аналізу фінансового стану використовується система взаємозалежних показників [6, 7, 8, 9]., які базуються на даних бухгалтерської й статистичної звітності підприємства. Такий аналіз називають зовнішнім, оскільки він орієнтується тільки на публічну звітність підприємства. Вірогідність вихідних даних визначає цінність показників, за якими ведеться розрахунок.

Пропонуємо три групи показників для проведення фінансового аналізу ломбардів.

1. Аналіз ліквідності та платоспроможності ломбардної установи

Коефіцієнт абсолютної ліквідності вказує на ту частину зобов'язань Підприємства, яка може бути погашена негайно. Нормативне значення > 0 .

Коефіцієнт швидкої ліквідності відображує платоспроможність підприємства щодо сплати поточних зобов'язань за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами. Нормативне значення $0,6-0,8$.

Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття) вказує на достатність ресурсів підприємства, які можуть бути використані для погашення його поточних зобов'язань. Нормативне значення > 1 .

Коефіцієнт платоспроможності показує питому вагу власного капіталу в загальній сумі засобів, авансованих в його діяльність. Нормативне значення $> 0,5$.

Коефіцієнт покриття балансу характеризує те, наскільки ліквідні кошти покривають короткострокові зобов'язання. Нормативне значення > 1 .

Чистий робочий капітал є "фінансовою подушкою", що теоретично дає можливість підприємству погасити всі або більшу частину своїх короткострокових зобов'язань та продовжувати працювати. Нормативне значення > 0 .

2. Аналіз фінансової стабільності ломбардної установи

Коефіцієнт структури капіталу (фінансування) характеризує залежність підприємства від залучених коштів. Нормативне значення < 1 .

Коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами характеризує ступінь забезпеченості підприємства власними обіговими коштами. Нормативне значення $> 0,1$.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності (тобто вкладена в обігові кошти), а яка – капіталізована. Нормативне значення > 0 .

Значення коефіцієнту фінансової стабільності вказує на те, чи достатньо власного капіталу і забезпечень для погашення зобов'язань. Нормативне значення > 1 .

Коефіцієнт автономії складає вказує на те, яку частку активів складають власні кошти. Нормативне значення $> 0,5$.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу вказує про достатність власних і порівняних до них засобів та фінансову стійкість. Нормативне значення $0,5-1$.

Коефіцієнт ефективності використання власних коштів показує скільки прибутку дає 1 грн. власних коштів. Нормативне значення $> 0,1$.

3. Аналіз ділової активності та рентабельності ломбардної установи

Коефіцієнт оборотності активів показує використання установою усіх наявних ресурсів, незалежно від джерел їхнього залучення. Нормативне значення $> 0,1$.

Коефіцієнт рентабельності активів показує, який прибуток одержує підприємство з кожної гривні, вкладеної в активи. Нормативне значення > 0 .

Коефіцієнт рентабельності реалізації характеризує рівень прибутковості операційної (виробничо-комерційної) діяльності підприємства. Нормативне значення > 0 .

Більш детальну інформацію про стан підприємства надає **показник вірогідності**

ERROR: syntaxerror
OFFENDING COMMAND: --nostringval--

STACK:

603
11142
6

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ДОХОДНОЇ БАЗИ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ

Розглянуто методику аналізу фінансової стійкості доходної бази місцевого бюджету, визначено зовнішні та внутрішні фактори впливу на фінансову стійкість місцевого бюджету

Ключеві слова: *місцевий бюджет, доходи бюджету, стійкість бюджету, внутрішні і зовнішні фактори впливу на фінансову стійкість*

Рассмотрено методику анализа финансовой устойчивости доходной базы местного бюджета, определено внутренние и внешние факторы влияния на финансовую устойчивость бюджета

Ключевые слова: *местный бюджет, доходы бюджета, устойчивость бюджета, внутренние и внешние факторы влияния на финансовую устойчивость.*

The method of analyzing the financial stability of the revenue base of local budgets, identified internal and external factors impact on the financial sustainability of the budget

Tags: *local budget, budget revenues, budget stability, internal and external factors impact on financial stability.*

Постановка проблеми. В сучасній Україні назріла необхідність у вирішенні питань фінансової децентралізації для повнішого та ефективнішого задоволення потреб населення у кожному регіоні. Без бюджетної самостійності місцевих бюджетів з її численними складовими і врахуванням податкового потенціалу кожного регіону побудова й розвиток ефективної та дійової бюджетної системи України практично неможливо. Необхідність розвитку фінансової самостійності місцевих бюджетів ставить нові завдання у сфері підвищення якості управління фінансовими ресурсами на рівні регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі проблема місцевих бюджетів обговорюється останнім часом доволі активно. У наукових працях В. Зайчикової, О. Кириленко, Кравченко, І. Луніної, В. Опаріна, Д. Полозенка, В. Прядка, С. Слуха, Л. Тарангул. І. Чугунова, С. Юрія наголошується на необхідності підвищення фінансової самостійності місцевої влади за рахунок розширення доходної бази місцевих бюджетів та вдосконалення міжбюджетних відносин.

Проте, не зважаючи на доволі значну кількість публікацій з тематики місцевих бюджетів, все ще залишаються недостатньо дослідженими питання фінансової стійкості доходної бази місцевих бюджетів з точки зору комплексного аналізу факторів, що впливають на фінансову стійкість.

Метою статті є розробка методичних рекомендацій щодо аналізу фінансової стійкості доходної бази місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу. Місцеві бюджети виступають головним інструментом реалізації державної регіональної політики у вирішенні таких важливих завдань як структурна перебудова економіки, вирівнювання соціально економічного розвитку регіонів, розвиток місцевого господарства, здійснення житлового будівництва, проведення природоохоронних заходів тощо. Крім того, вони є основним інструментом реалізації фінансової політики органів місцевого самоврядування.

Проведене дослідження дозволяє зазначити, що частка доходів місцевих бюджетів(без урахування міжбюджетних трансфертів) у загальній сумі надходжень до бюджетної системи має стійку тенденцію до зниження. Так у 2009 році питома вага доходів місцевих бюджетів (без врахування трансфертів) у доходах зведеного бюджету складала -23,2%, у 2011 році – 21,1%, а це ставить питання щодо аналізу факторів впливу на фінансової стійкості місцевих бюджетів.(табл..1)

Таблиця 1.

Питома вага доходів місцевих бюджетів у структурі доходів зведеного бюджету України

Роки	Доходи зведеного бюджету, млрд. грн.	Доходи місцевих бюджетів, (без врахування трансфертів)млрд. грн.	Питома вага доходів місцевого бюджету у доходів зведеного бюджету України, %
2009	273,0	63,3	23,2
2010	314,5	73,9	23,5
2011	398,6	83,9	21,1

Фінансова стійкість доходної бази місцевого бюджету - це такий стан його грошових фондів, який забезпечує:

- розвиток місцевого органу влади переважно за рахунок власної доходної бази;

- можливість додаткової мобілізації фінансових ресурсів;

- здатність зберігати фінансову достатність доходної бази бюджету при зміні внутрішніх і зовнішніх чинників, що гарантує постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість регіону з метою забезпечення реалізації повноважень місцевими органами влади , економічний, соціальний і політичний розвиток території в короткостроковому періоді і довгостроковій перспективі.

При оцінці фінансової стійкості в різних проміжках часу доцільно виділяти періоди оцінки стійкості, тому що при цьому вирішуються різні завдання:

- для визначення можливості покриття поточних витрат регіону джерелами власних фінансових ресурсів, визначення обсягу відсутніх коштів і джерел покриття дефіциту грошових коштів проводиться оцінка стійкості в короткостроковому періоді;

- для вирішення стратегічних завдань економічного, соціального та політичного розвитку регіону, залучення інвестицій в регіон, розвитку та модернізації регіональної інфраструктури, реалізації довгострокових соціальних і економічних регіональних програм, підтримки значущих для регіону галузей необхідно проводити оцінку фінансової стійкості в довгостроковому періоді.

Відправним етапом у пошуку рішень і шляхів підвищення стійкості місцевого бюджету є вивчення факторів, що впливають на формування і розвиток фінансової стійкості доходної бази місцевого бюджету . Здатність органу місцевої влади зберігати рівновагу доходної бази бюджету при зміні внутрішніх та зовнішніх факторів це важлива складова фінансової стійкості доходної бази місцевого бюджету. Вивчення різних підходів до дослідження фінансової стійкості дозволило систематизувати фактори, що впливають на її рівень. Найбільш поширеною і точною є класифікація за характером впливу зовнішніх чинників та внутрішніх факторів.

Таблиця 2.

Фактори впливу на формування та розвиток фінансової стійкості доходної бази місцевого бюджету

А. Зовнішні фактори	Б. Внутрішні фактори:
1. нормативно-правові	1. соціально-економічні
2. геополітичні	2. управлінські
3. природно-кліматичні	3. податкового адміністрування
4. природно-ресурсні	4. структура податкових і неподаткових надходжень до бюджету
5. стан економіки в цілому 6. інфляційні 7. територіальне розміщення виробництва	5. міграційні

Важливу роль у формуванні та забезпеченні фінансової стійкості місцевого бюджету відіграють зовнішні фактори, проте підвищення фінансової стійкості вимагає оцінки впливу всієї сукупності внутрішніх факторів. Найбільш пильну увагу слід приділяти оцінці впливу негативних факторів, оскільки це може привести до втрати стійкості доходної частини бюджету.

Вважаємо, що в мету пошуку резервів збільшення і забезпечення стійкості доходів місцевого бюджету конкретної території необхідно:

- всебічно вивчити всю сукупність зовнішніх і внутрішніх чинників забезпечення стійкості доходів бюджету;
- проаналізувати наявність зовнішніх факторів, що визначають вихідні особливості розвитку кожного конкретного місцевого органу влади ;
- провести оцінку внутрішніх чинників, впливаючи на які можна домогтися забезпечення стійкості доходів бюджету;
- виходячи з проведеного аналізу наявних факторів формування і забезпечення стійкості доходів бюджету, розробити стратегію такого впливу на дані фактори, яка дозволить забезпечити стійкість доходів місцевого бюджету конкретної території.

Аналіз доходної бази місцевого бюджету засвідчує, що більша частина податкових доходів перерозподіляється в центр, тому питання забезпечення місцевих органів влади власною доходною базою виходить на перший план.

Місцеві органи влади отримують все більші права в області оподаткування і розпорядження державною власністю, що ставить залежність доходів регіонального бюджету від ефективності управління процесом формування власної фінансової бази . Одним із шляхів зміцнення власної доходної бази на сучасному етапі розвитку фінансових відносин є нарощування податкового потенціалу місцевих органів влади, збільшення обсягів податкових і неподаткових платежів.

Розробка і застосування науково обґрунтованої методики оцінки стійкості доходної бази місцевого бюджету має сприяти ефективному виконанню органами влади всіх рівнів своїх основних функцій: бюджетної підтримки соціально-економічного розвитку регіону; своєчасне і повне фінансування соціально значущих витрат; підтримку інвестиційних та інноваційних програм.

Слід зазначити, що проблема оцінки фінансової стійкості доходної частини бюджету полягає не у відсутності достатнього числа підходів і концепцій, а в тому, що існує певна кількість запропонованих методик в рамках різних аспектів фінансової стійкості бюджету. З одного боку, надмірне число показників може призвести до втрати простоти і однозначності трактування отриманого результату. З іншого боку, скорочення числа показників може привести до втрати комплексності

підходу і не врахування окремих факторів, що впливають на фінансову стійкість місцевого бюджету.

Вважаємо, що для оцінки фінансової стійкості доходної частини місцевого бюджету методикою мають бути враховані наступні принципи: доступність, простота і однозначність заданих показників; точність статистичних даних про виконання бюджету відповідно з даними проекту бюджету на відповідний період; конкретність первинних показників у часі і у відносному вираженні.

Запропоновані різними авторами [1- 5] методики оцінки дозволили обґрунтувати загальні риси, які проявляються в сукупності використовуваних критеріїв і виділили наступні загальні етапи:

Перший етап. Аналіз структури та динаміки доходів і витрат.

Другий етап. Угрупування доходів консолідованого місцевого бюджету .

Третій етап. Розрахунок бюджетних коефіцієнтів, що визначають фінансову стійкість доходної частини місцевого бюджету.

Четвертий етап. Оцінка факторів, що впливають на фінансову стійкість доходної бази місцевого бюджету.

П'ятий етап. Виявлення тенденції в стійкості доходної частини місцевого бюджету на основі даних, отриманих у попередніх етапах.

З метою проведення моніторингу фінансового стану місцевого бюджету, своєчасного виявлення і усунення проблем, що виникають місцеві фінансові органи влади мають бути забезпечені ефективною і простою методикою діагностики і необхідним інструментарієм.

Таблиця 3.

Методика аналізу фінансової стійкості доходної бази місцевого бюджету

Етапи аналізу	Зміст етапу аналізу	Завдання аналізу
1.Перший етап	1.Групування доходів бюджету	1.Групування за кодами бюджетної класифікації:податкові, неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом, трансферти
		2. аналіз структури доходів за кодами бюджетної класифікації
		3 аналіз динаміки доходів
		4. аналіз структури видатків
		5.аналіз динаміки видатків
2. Другий етап	Розрахунок бюджетних коефіцієнтів, що визначають фінансову стійкість доходної частини бюджету	розрахунок коефіцієнтів: 1. автономії 2.коефіцієнт дотаційності 3.загальної фінансової залежності 4.покриття видатків бюджету податковими доходами 5.покриття поточних видатків 6.стійкості доходної частини бюджету 7.результативності виконання доходної части бюджету
3. Третій етап	Оцінка факторів і бюджетних ризиків фінансової стійкості доходної бази бюджету	1.Аналіз внутрішніх і зовнішніх факторів 2. оцінка впливу факторів:а) визначення рівня залежності показника фінансової стійкості

		<p>доходної бази від заданого фактору – методом кореляційного аналізу; б) природно-кліматичні, природно-ресурсні, політичні – методом експертної оцінки.</p> <p>3. Порівняльний аналіз рівня оцінювальних показників з показниками інших регіонів.</p>
4. Четвертий етап	Виявлення тенденцій стійкості доходної бази бюджету	Аналіз тенденцій стійкості доходної бази бюджету

Аналіз структури та динаміки доходів і витрат має включати в себе визнання складу і основних статей доходної частини, профіциту або дефіциту місцевого бюджету ; розрахунок зміни динаміки доходної частини і загальних сум видаткової частини консолідованого бюджету у відносному вираженні, виявлення темпів зростання або скорочення доходів, витрат і дефіциту бюджету; оцінку структури і зміна структури доходів консолідованого бюджету. Групування доходів консолідованого бюджету допомагає при проведенні оцінки та використовуються надалі при розрахунку бюджетних показників.

З великої кількості бюджетних показників, пропонованих різними вченими, пропонується, шляхом виключення показників, які мають однаковий економічний сенс і дублюючих, виділити наступні основні показники(табл.=4)

Таблиця 4.

Показники фінансової стійкості доходної бази місцевого бюджету

Коефіцієнти	Методика розрахунку	Зміст коефіцієнта
1. Автономії	Частка власних доходів без врахування фінансової допомоги від держави до загальної суми доходів місцевого бюджету	Характеризує стан власної доходної бази місцевого бюджету
2. Дотаційності	Частка доходів з державного бюджету до загальної суми доходів місцевого бюджету	Показує яка частина суми доходів місцевого бюджету формується за рахунок фінансової допомоги з державного бюджету
3. Загальної фінансової залежності	Частка загальнодержавних податкових надходжень і фінансової допомоги з державного бюджету до загальної суми доходів місцевого бюджету	Характеризує частку доходних надходжень обсяги яких залежать від рішень державних органів влади
4. Покриття видатків бюджету податковими надходженнями	Частка податкових надходжень в загальних видатках бюджету	Характеризує спроможність місцевих органів влади за рахунок всіх податкових надходжень своєчасно і в повному обсязі

		виконувати бюджетні зобов'язання
5.Покриття поточних видатків	Частка покриття поточних видатків загальною сумою доходів місцевого бюджету	Характеризує якість управління фінансовими ресурсами органами місцевого самоврядування
6.стійкості доходної частини бюджету	Частка дотацій на вирівнювання до загальної суми доходів бюджету	Характеризує стійкість доходної частини місцевого бюджету
7.результативності виконання доходної частини бюджету	Виконання доходної частини бюджету у відсотках до затвердженого планового значення	Характеризує результативність виконання плану доходів бюджету

З метою аналізу зовнішніх факторів пропонується розраховувати: рівень дотацій вирівнювання в загальних доходах місцевого бюджету, рівень податкового навантаження, курс долара до національної валюти, ставку рефінансування Національного банку України, рівень територіального розміщення виробництва, рівень інфляції.

Найбільший вплив серед внутрішніх факторів на формування и забезпечення стійкості доходної бази місцевого бюджету займають соціально-економічні фактори. Для оцінки рівня впливу соціально-економічних факторів на фінансову стійкість місцевого бюджету доцільно додатково здійснювати порівняльний аналіз рівня або частки оцінюваних показників серед інших місцевих бюджетів .З метою аналізу соціально-економічних факторів слід застосовувати такі показники: рівень ВВП на душу населення; темпи росту основних галузей економіки, якісний склад трудових ресурсів, загальна кількість підприємств в регіоні і частка малих підприємств, притому вагу прибуткових підприємств, частку капітальних видатків в загальній сумі видатків бюджету, питому вагу інвестицій в економіку району, рівень податкових і неподаткових надходжень, питому вагу місцевих податків та зборів в загальній сумі доходів , частку інвестицій в основний капітал, обсяг інноваційної продукції. Слід зазначити, що чим вище рівень перерахованих показників, тим вище фінансова стійкість місцевого бюджету.

Найбільший вплив на стійкість доходної бази місцевого бюджету серед показників, що характеризують соціально-політичний стан в регіоні мають наступні показники: динаміка рівня безробіття, частка населення з грошовими доходами нижче обсягу прожитого рівня, реальні грошові доходи населення.

Оцінка впливу управлінських факторів слід проводити по рівню виконання бюджету відносно плану як по податковим так і неподатковим надходженням, по рівню заборгованості по зарплаті.

На стійкість доходної частини бюджету суттєво впливає фактор податкового адміністрування і податкової культури, який слід оцінити по рівню заборгованості по податкам і платежам в загальній сумі податків, що надійшли до бюджету. Чим нижче рівень заборгованості, тим вище стійкість доходної бази бюджету.

Важливо зазначити, що крім простої констатації сформованих умов необхідно зробити оцінку використання даних факторів в економіці регіону, з'ясувати чи повною мірою використовуються наявні переваги регіону і яким чином дані фактори вплинули на розвиток окремих галузей економіки регіону. Результати аналізу зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на фінансову стійкість місцевого

бюджету для зручності доцільно оформити таблицею позитивних факторів (сильних сторін) і негативних факторів (слабких сторін), що дозволить найбільш точно оцінити їх вплив і ефективно використовувати для подальшого підвищення фінансової стійкості доходної бази місцевого бюджету. Наявність такої інформації має підвищити якість регіонального бюджетного планування як поточного так і стратегічного.

Висновки. Проведене дослідження дає підстави стверджувати, що наведені методичні рекомендації по проведенню аналізу фінансової стійкості місцевого бюджету дозволяють оволодіти ефективною і простою методикою діагностики і необхідним інструментарієм для повної оцінки і перевірки фінансової стійкості доходної частини місцевого бюджету, аналізу факторів впливу на фінансову стійкість, що дозволить підвищити якість регіонального бюджетного планування.

Література

- 1.Поляк Г.Б. Бюджетная система России. / Г.Б.Поляк. - М.:ЮНИТИ ДАНА,2000. – 550с.
- 2.Старостенко Н. Методичні підходи до оцінки фінансової стійкості бюджету міста/ Н.Старостенко//Економіка України. -2005.-№9.-с.39-47.
- 3.АлмазовС.Г.Управление финансовой устойчивостью местных бюджетов./ С.Г.Алмазов//Сб.науч.тр.СевКавГТУ. –(Серия Экономика). -2006
- 4.КлецьЛ.Є.Система кількісних показників фінансової автономії місцевих органів влади/ Л.Є.Клець//Вісн.Донець.ін-ту економіки та господарського права: зб. Наук.праць.-2009.-№1.-с.46-57.
- 5.Щербакова В.І. Проблеми оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів в умовах ринкової економіки/В.І. Щербакова, Г.М.Манєров//Економічний вісник Донбасу. -№2(24). - 2011.-с.94-99.

ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО СПІВВІДНОШЕННЯ ЦІНИ ТА ЯКОСТІ ДЕПОЗИТНИХ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ ДЛЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

У статті проаналізовано фактори, які впливають на ціноутворення на ринку депозитних банківських послуг. Узагальнено науково-методичні підходи до співвідношення ціни та якості депозитних банківських послуг для фізичних осіб. Визначено оптимальне співвідношення цінових та нецінових факторів, які визначають рівень конкурентоспроможності окремих банківських послуг. Сформовано науково-обґрунтована концепція управління конкурентоспроможністю депозитних банківських послуг для фізичних осіб.

Ключові слова: управління конкурентоспроможністю, депозитні банківські послуги для фізичних осіб, цінові фактори, нецінові фактори, ціноутворення депозитних банківських послуг.

В статье проанализированы факторы, влияющие на ценообразование на рынке депозитных банковских услуг. Обобщенно научно-методические подходы к соотношению цены и качества депозитных банковских услуг для физических лиц. Определено оптимальное соотношение ценовых и неценовых факторов, определяющих уровень конкурентоспособности отдельных банковских услуг. Сформирован научно обоснованная концепция управления конкурентоспособностью депозитных банковских услуг для физических лиц.

Ключевые слова: управление конкурентоспособностью, депозитные банковские услуги для физических лиц, ценовые факторы, неценовые факторы, ценообразования депозитных банковских услуг.

In this article factors that affect pricing in the market of depository banking services are analyzed. Scientific and methodological approaches to price and quality ratio in deposit banking services for individuals are generalized. Authors identified the optimum ratio of price and non-price factors that determine the level of competitiveness of certain banking services. Also in this article was formed scientific and reasonable concept of individual deposits competitiveness management.

Key words: competitiveness management, deposit banking services for individuals, the price factors, non-price factors, pricing of deposit banking services.

Постановка проблеми. На сьогодні для банків особливої актуальності набуває питання забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності для кожної банківської послуги. Враховуючи специфіку того, що банківська послуга є для банку витратами, а ціна на неї – джерелом покриття операційних та адміністративних витрат, банк намагається максимізувати ціну та мінімізувати власні внутрішні витрати. В той же час, для депозитних банківських послуг, які надаються фізичним особам, ціна не може слугувати орієнтиром при оцінці конкурентоспроможності послуги, оскільки поряд з доходом для споживача принципове значення мають і нецінові критерії. Виходячи з цього, особливої актуальності набуває визначення оптимального співвідношення цінових та нецінових факторів, які визначають рівень конкурентоспроможності окремих банківських послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зарубіжній та вітчизняній літературі питання визначення ціни та якості банківських послуг вивчали А. Гальчинський [1], О. Заруцька [2], А. Дмитренко [3], А. Парасураман, Л. Беррі, В. Зайтамл [4] тощо. Так, зокрема А. Гальчинський [1] акцентував увагу на основних факторах ціноутворення, О. Захарова, М. Артус, В. Марцин [5] – на впливі

макроекономічних чинників на ціну банківських послуг, А. Дмитренко [3] – на механізмах ціноутворення банківських послуг з врахуванням їх якості, А. Парасураман, Л. Беррі, В. Зайтамл [4] – на оцінці якісних характеристик банківських послуг. Поряд з цим, проблема оптимального співвідношення ціни та якості як основних складових конкурентоспроможності депозитних банківських послуг для фізичних осіб, все ще залишається не вирішеною остаточно. Актуальність та теоретико-практична значущість цієї проблеми обумовила вибір теми статті та її мети.

Метою статті є обґрунтування науково-методичних засад визначення оптимального співвідношення цінових та нецінових критеріїв, які впливають на конкурентоспроможність депозитних банківських послуг для фізичних осіб.

Виклад основного матеріалу дослідження. Специфічною особливістю оцінки рівня конкурентоспроможності депозитних банківських послуг для фізичних осіб є те, що аналіз здійснюється не лише за ціновим параметром, а й за показником якості банківської послуги:

$$K = f\left(\frac{R}{Y}\right) \quad (1)$$

де K – рівень конкурентоспроможності банківської послуги;

R – вартість надання банківської послуги;

Y – якість банківської послуги.

За умови підвищення вартості послуги її конкурентоспроможність має зменшуватися, а за умови збільшення якості – зростати.

Одним із базових критеріїв оцінювання конкурентоспроможності депозитних банківських послуг для фізичних осіб є ціна, тобто процент по вкладу. Традиційний підхід до формування цінової складової банківської послуги полягає у наступному:

– оскільки банківська послуга, яку купує споживач, виступає як сукупність певної послідовності банківських операцій, то її ціна формується як сукупність цін кожної окремої банківської операції;

– банківська послуга є специфічним та гнучким товаром, що змінюється в залежності від потреб, що, в свою чергу, напряму впливає на ціну [6].

В той же час, питання застосування даного підходу абсолютно до всіх банківських послуг, особливо – до депозитних, є доволі дискусійним, оскільки процент (як плата за депозит) є витратами для банку, мінімізація яких може призвести до зниження рівня конкурентоспроможності банківської послуги на ринку (оскільки для споживача – це стаття доходу). Виходячи з цього, можна зробити висновок, що процент за депозитними банківськими послугами як основний фактор формування ціни потребує подальшого дослідження в контексті визначення граничних значень з точки зору забезпечення конкурентоспроможності депозитних банківських послуг для фізичних осіб.

Наукові розробки, спрямовані на вирішення даної проблеми, є доволі фрагментарними. На сьогодні у вітчизняному законодавстві відсутні будь-які методичні рекомендації стосовно формування ціни на депозитні банківські послуги.

Виходячи з цього, зазначимо фактори, які, на нашу думку, формулюють на практиці граничні межі визначення процентних ставок по депозиту. Зауважимо, що дані критерії можна розділити на дві групи в залежності від релевантності для банку:

1) внутрішні – фактори, які впливають на прийняття банком рішення щодо формування ціни продажу депозитів та спрямовані на мінімізацію процентів як статті витрат;

2) зовнішні – фактори, які впливають на рішення споживача щодо купівлі депозитної банківської послуги та спрямовані на максимізацію процентів, оскільки виступають джерелом доходу.

Для більш детального аналізу даних критеріїв введемо деякі гіпотетичні обмеження:

- поведінку споживача – фізичної особи будемо вважати раціональною;
- розвиток фінансового ринку та банківської системи є стабільним, безкризовим, динамічним;
- альтернативою отримання додаткового доходу від заощаджених коштів для споживача є лише депозитні послуги інших банків;
- виходячи з останніх досліджень [7] вітчизняний ринок банківських послуг є конкурентним.

Виходячи з сформульованих обмежень, розкриємо фактори, які, на нашу думку, впливають на ціноутворення на ринку депозитних банківських послуг:

а) внутрішні:

- наявність інших джерел залучення коштів (наприклад, на міжбанківському ринку);
- стратегія діяльності банку на ринку (наприклад, завоювання лідируючих позицій на певному сегменті ринку, вихід на інший ринок тощо);
- цінова політика банку на ринку депозитних банківських послуг (наприклад, встановлення на ринку конкурентного діапазону цін);
- гранична максимальна вартість фінансових ресурсів, яку банк може «дозволити» собі для здійснення прибуткової діяльності;

б) зовнішні:

- рівень інфляції як мінімально можлива процентна ставка, що є орієнтиром в процесі прийняття споживачем раціонального рішення (коли банк встановлює депозитний процент нижче за річний рівень інфляції, споживач не буде приймати рішення щодо вкладання коштів на депозит, оскільки отриманий дохід не в змозі покрити «інфляційні витрати» споживача, наприклад, знецінення заощадженої грошової маси);
- встановлення ринкової рівноважної ціни на депозитні банківські послуги.

В цілому вищеперераховані критерії мають і різний вплив на розмір процентної ставки за депозитними послугами в залежності від часового лагу. Так, наприклад, перші п'ять критеріїв можуть впливати на внутрішню політику ціноутворення в банку лише в короткостроковому періоді, а при визначенні довгострокових стратегій банку лише ринкова рівноважна ціна є основним критерієм, який має значний вплив на конкурентну ціну.

Отже, при обґрунтуванні цінової складової оцінки конкурентоспроможності депозитних банківських послуг для фізичних осіб, на нашу думку, необхідно використовувати класичний підхід до формування ціни на ринку (співвідношення попиту та пропозиції), а вплив всіх останніх факторів вважати незначним.

На вітчизняному ринку депозитних банківських послуг для фізичних осіб на сьогодні не існує єдиного явного лідера за ціновим критерієм. Проаналізувавши співвідношення частки ринку, яку займає банк на даному сегменті, та процентні ставки, які пропонуються споживачеві – фізичній особі, можна зробити висновок, що не завжди спостерігається пряма залежність між рівнем процентної ставки за депозитами та кількістю вкладників. Розрахунок коефіцієнту кореляції Пірсона підтверджує дані твердження (рис. 1).

Поряд з цим, в табл. 1 представлені результати дослідження кореляційних зв'язків між часткою ринку та процентною ставкою по депозитам (до запитання, короткостроковим (строком до 1 року), довгостроковим (понад 1 рік) та накопичувальним) по всій банківській системі та по кожній окремій групі банків (за класифікацією НБУ). Дані табл. 1 підтверджують гіпотезу про відсутність чіткої залежності між очікуваними факторами, оскільки максимальне значення коефіцієнту

кореляції Пірсона склало 0,56 за накопичувальними депозитами по банкам, які відносяться до II групи за розміром активів (за класифікацією НБУ).

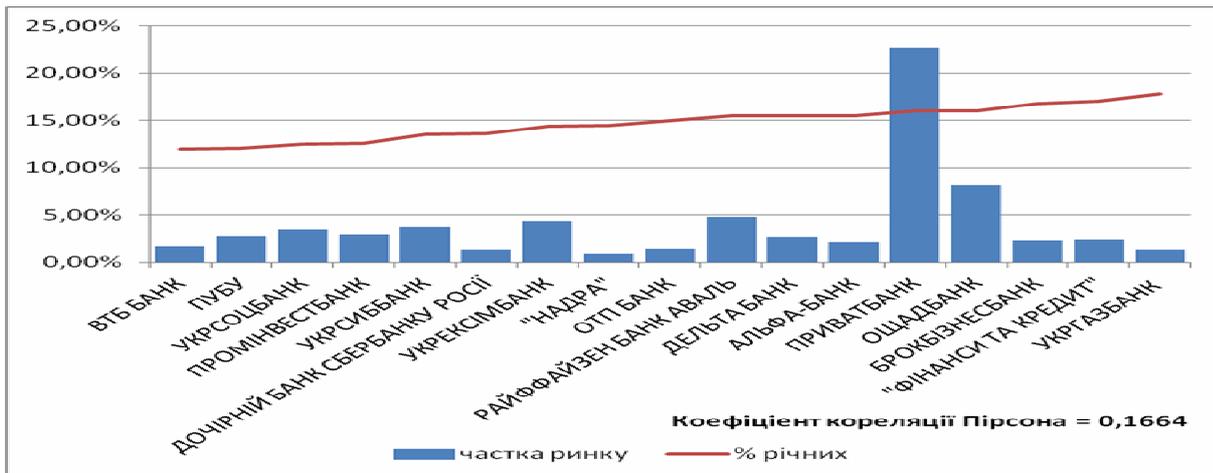


Рис. 1. Частка банків України (I групи за класифікацією НБУ) на ринку строкових депозитів, залучених від фізичних осіб, та проценти по депозитним вкладом (станом на 20.02.2012 р.)/

Тому з'ясування причин прийняття конкретною фізичною особою рішення щодо вибору конкретного банку для отримання відповідної банківської послуги є актуальною науково-прикладною задачею. Як ми вже зазначали раніше, поряд з ціновим параметром істотний вплив на прийняття фізичною особою рішення щодо депозитних вкладень, має якість банківської послуги, яка істотно залежить від порівняння споживачем бажаних очікувань якості банківської послуги до її споживання з безпосереднім сприйняттям якості банківської послуги в момент і після її споживання. Таким чином, принциповим в даному випадку є пошук відповіді на два питання: що споживач отримує від банківської послуги (технічний аспект якості) і як споживач отримує банківську послугу (функціональний аспект якості) [6, с. 7].

Таблиця 1

Результати розрахунків коефіцієнтів кореляції Пірсона при дослідженні залежності частки ринку, яку займають відповідні депозитні послуги в банку, та процентів по ним (по даним на 20.02.2012 р.)

	Різновид банківських депозитів			
	«до запитання»	короткостроковий (до 1 р.)	довгостроковий (понад 1 р.)	накопичувальний
по всій банківській системі, в т.ч.:	0,107	0,024	0,016	0,101
для банків групи 1	0,220	0,155	0,223	0,212
для банків групи 2	0,323	0,412	0,152	0,567
для банків групи 3	-0,033	0,055	0,263	0,145
для банків групи 4	0,169	-0,321	0,096	0,083

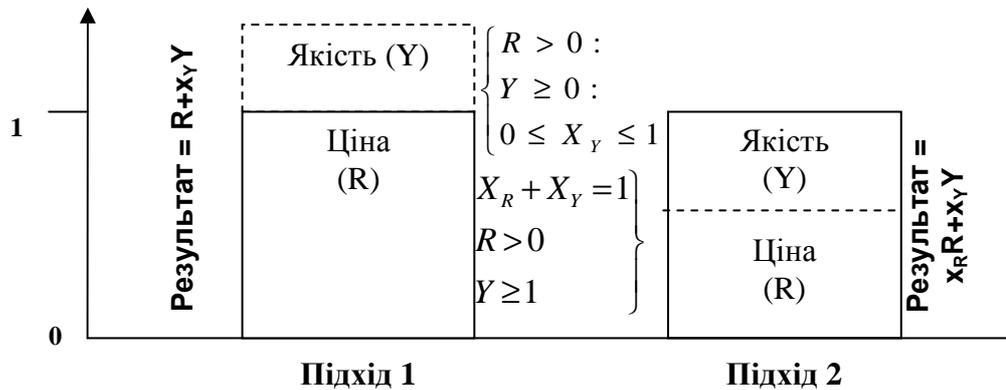
Поряд з цим, виникає проблема ідентифікації об'єктивних критеріїв якості, оскільки на ринку банківських послуг відсутні стандарти, які б висувалися до конкретної банківської послуги. В контексті визначення рівня конкурентоспроможності

постає необхідність співставлення банківської послуги аналізованого банку з банками-конкурентами (так званими альтернативами).

Узагальнення науково-методичних підходів до співвідношення ціни та якості дозволяє виокремити два основні підходи (рис. 2):

- ціна виступає основоположним критерієм у забезпеченні конкурентоспроможності послуги, а якість – надбудовою, яка підсилює дію даного критерію;

- ціна та якість одночасно впливають на очікуваний результат та кожен з них має свою частку в прийнятті рішення.



де x_R та x_Y – вагові коефіцієнти цінових та нецінових критеріїв відповідно

Рис. 2. Характеристика існуючих підходів до обґрунтування співвідношення ціни та якості банківських послуг (побудовано автором на основі [3])

Ми вважаємо за доцільне в подальших дослідженнях використовувати другий підхід (рис. 3). При формуванні науково-обґрунтованої концепції управління конкурентоспроможністю депозитних банківських послуг для фізичних осіб слід враховувати принаймні три основних фактори.

По-перше, конкурентоспроможність депозитних банківських послуг для фізичних осіб знаходиться в прямій залежності від встановлення рівноваги між потребами споживача (максимізації корисності) та пропозицією банку (мінімізація витрат).



Рис.3. Напрямки впливу ціни та якості депозитних банківських послуг на рівень їх конкурентоспроможності для фізичних осіб

По-друге, кінцевий результат для споживача – це процент за конкретною депозитною банківською послугою, який визначається через сукупність цінових та нецінових параметрів. В даному контексті особливої актуальності набуває проблема обґрунтування оптимальної пропорції якісних та кількісних критеріїв, прийняття середньостатистичним споживачем рішення щодо вибору конкретної банківської послуги при умові його раціональної поведінки. Нажаль, дана проблема не може бути вирішена за допомогою аналітичних методів, тому перевага надається експертним. На основі проведеного нами анкетування клієнтів банку, які протягом шести місяців звернулися до Сумського відділення банку ПАТ «Альфа-банк» та придбали депозитну банківську послугу, оптимальною була визначена пропорція 80:20. Так, серед факторів прийняття рішення щодо розміщення коштів в певному банку питома вага цінового параметру знаходиться в діапазоні 75%<math>< p < 83\%</math> (усереднене значення – 80 %), а 20% функції корисності депозитних банківських послуг для фізичних осіб формується за якісними критеріями.

Обґрунтування структури функції корисності депозитних банківських послуг для споживача має бути враховано банком при визначенні орієнтирів побудови стратегії забезпечення конкурентоспроможності депозитних банківських послуг для фізичних осіб.

По-третє, підвищення якості окремої банківської послуги може вплинути на підвищення рівня конкурентоспроможності як інших банківських послуг, так і самого банку. Враховуючи дану специфіку, слід зазначити, що більшість з якісних критеріїв виходять за межі конкретної банківської послуги (наприклад, розміщення банку, матеріальна база, репутація банку, тощо) і забезпечуючи підвищення рівня кожного з них, можна підвищити і рівень конкурентоспроможності всього банку. Поряд з цим, витрати на управління даними якісними критеріями інколи перевищують в десятки разів дохід, отриманий від продажу даної банківської послуги, але банк все ж таки іде на це, оскільки ефект може охоплювати весь асортиментний ряд послуг банку.

Висновки. Підводячи підсумки, можна зробити висновки, що визначення оптимального співвідношення цінових та нецінових параметрів дає змогу здійснювати управління даними критеріями, які впливають на конкурентоспроможність депозитних банківських послуг для фізичних осіб. Поряд з цим, для банку використання співвідношення ціни та якості 80:20 дає змогу управляти своїми власними витратами: знижуючи ціну до граничної (встановленої ринком) та, підвищуючи якість обслуговування конкретної банківської послуги, отримувати конкурентні позиції на ринку. На нашу думку, подальшого дослідження потребує формалізація якісних критеріїв, які впливають на конкурентоспроможність депозитних банківських послуг для фізичних осіб, та розрахунок результативності співвідношення ціни та якості на них.

Література

1. Гальчинський А. С. Теорія грошей / А. С. Гальчинський. – К. : Основи, 1998. – 413 с.
2. Заруцька О. Тенденції ціноутворення банківського процентного продукту / О. Заруцька, В. Коваленко // Вісник НБУ. – 2002. – № 8. – С. 36–38.
3. Дмитренко Андрей Петрович. Формирование цен банковских продуктов с учетом их качества : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 Новосибирск, 2005. - 196 с. РГБ ОД, 61:06-8/941
4. Parasuraman A., Berry L., Zeithaml V. (1988). SERVQUAL: A multiple-item scale for measuring customer perceptions of service quality / Journal of Retailing. Vol. 69 (Spring). P. 12–40.

5. Захарова О. П. Формування факторів впливу та стан відсоткових ставок за банківськими кредитами / О. П. Захарова // Науковий вісник Волинського держ. Ун-ту ім. Лесі Українки. – Луцьк : ВДУ ім. Лесі Українки. – 2003. – № 7. – С. 80–85.
6. Новаторов Э. Методика оценки качества банковских услуг / Э. Новаторов // Практический маркетинг. – 2001. – № 56(10). – С. 7-12.
7. Довгань Ж. М. Фінансова стійкість банківської системи України: проблеми оцінки та забезпечення [Текст] : монографія / Ж. М. Довгань. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”. – 546 с.

ПРОБЛЕМАТИКА РОЗВИТКУ РИНКУ ДОБРОВІЛЬНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ: ПОДАТКОВА СКЛАДОВА

Стаття присвячена дослідженню стану розвитку ринку послуг з добровільного медичного страхування на підставі аналізу рентабельності галузі з точки зору страхових компаній та особливостей оподаткування страхових внесків та виплат для фізичних і юридичних осіб.

Ключові слова: добровільне медичне страхування, страховик, страхувальник, медична установа, рейтинг Insurance TOP 2010, податок на прибуток підприємств, ПДВ, податок на доходи фізичних осіб, єдиний соціальний внесок.

Статья посвящена исследованию состояния развития рынка услуг по добровольному медицинскому страхованию на основе анализа рентабельности отрасли с точки зрения страховых компаний и особенностей налогообложения страховых взносов и выплат для физических и юридических лиц.

Ключевые слова: добровольное медицинское страхование, страховщик, страхователь, медицинское учреждение, рейтинг Insurance TOP 2010, налог на прибыль предприятия, НДС, налог на доходы физических лиц, единый социальный взнос.

Article is devoted to the research the state of development of segment of the voluntarily medical insurance on the basis of analysis of profitability of industry from the point of view of insurance companies and features of taxation of insurance payments for physical and legal persons.

Key words: voluntarily medical insurance, insurer, insuree, medical establishment, rating of Insurance TOP 2010, income tax enterprises, VATS, income tax for physical persons, single social payment.

Постановка проблеми. Сфера страхування – це значна частина сучасних взаємовідносин, без якої повноцінне функціонування суспільства не можливе. Це пояснюється тим, що для населення добровільне страхування дає можливість бути більш впевненим у завтрашньому дні та не перейматися через незначні зміни у власних доходах чи в певних галузях економіки. Для роботодавців участь у програмах добровільного страхування гарантує залучення кращих фахівців та підвищення зацікавленості працівників у результатах власної праці, а це, безумовно, впливає на прибутковість бізнесу. Але на відміну від обов'язкового медичного страхування, яке є частиною державної системи соціального страхування і фінансується за рахунок цільового оподаткування, добровільне медичне страхування сьогодні – це виключно або акт доброї волі роботодавця, або усвідомлена необхідність конкретного індивіда. Механізми на рівні держави щодо надання поштовху розвитку даного виду страхування відсутні, що можна проаналізувати за допомогою податкової складової у державному регулюванні даного ринку послуг.

Аналіз останніх публікацій. Слід відмітити, що науковий інтерес до проблем у сфері добровільного медичного страхування зростає. Так, цим питанням присвячено роботи таких вітчизняних науковців, як: Воробйова Т., Мних М.В., Осадець С.С., Пащенко В.М., Пилипчук В.Л., Капшук О.Г., Краснова Л.І., Сергета І.В., Ситник А.П., Черешнюк Г.С., Школіна В.В., Шумелда Я.П. та ін. Також на це звертають увагу у свої працях і досвідчені практики: а саме директори та менеджери страхових компаній

України: Гузек А., Дольник В., Дробязко О., Залєтов О.М., Сірахов І. та ін. Однак проблематика у розвитку даного ринку послуг залишається ще досить значною, що свідчить про доцільність її аналізу та пошуку шляхів для вирішення, в т.ч. на прикладі оподаткування даного сегменту.

Метою статті є дослідження перешкод для розвитку ринку послуг з добровільного медичного страхування на основі аналізу діючої практики оподаткування даних операцій з точки зору податкових наслідків для страхувальників та застрахованих осіб, а також шляхом дослідження рентабельності галузі.

Виклад основного матеріалу. Медичне страхування в усьому світі грає роль механізму забезпечення людини якісною, сплаченою медичною допомогою. Наявність поліса добровільного медичного страхування дає можливість одержати кваліфіковану медичну допомогу, сучасну діагностику, якісні медикаменти. Відповідно до ст. 6 Закону України від 07.03.1996 р. №85/96-ВР „Про страхування” медичне страхування – це безперервне страхування здоров'я, що ґрунтується на добровільних засадах та здійснюється на основі договору між страхувальником і страховиком. Спробуємо спочатку розібратися у відмінностях та особливостях дефініцій, а також у діючому порядку щодо укладання договорів добровільного медичного страхування. Так, страховик – це юридична особа-фінансова установа, створена у формі акціонерного, повного, командитного товариства або товариства з додатковою відповідальністю, що має ліцензію на здійснення страхової діяльності. А страхувальник – це юридична або дієздатна фізична особа.

Страхувальники - фізичні особи мають право укладати договори страхування як на свою користь, так і для страхування третіх осіб з оплатою страхових внесків за рахунок власних доходів. Фізична особа-працівник має право доручати здійснювати страхові внески з медичного страхування своєму роботодавцю за рахунок своєї заробітної плати шляхом подання відповідної заяви до бухгалтерії підприємства. У такому випадку податкові наслідки у роботодавця відсутні. Страхувальники – юридичні особи мають право укладати договори щодо страхування власних працівників та членів їх родин, сплачуючи страхові внески за рахунок прибутку [1].

Однак обов'язковою умовою укладання договору медичного страхування на користь третьої особи як для фізичних, так і для юридичних осіб, є згода такої застрахованої особи. Ще одним учасником правовідносин, що пов'язані з добровільним медичним страхуванням, є базова медична установа, яка повинна мати ліцензію на право надання медичної допомоги та пройти акредитацію на відповідність її діяльності чинним стандартам з надання медичних послуг. Страхові організації укладають із лікувально-профілактичними установами договори про співробітництво щодо надання медичної допомоги і лікування застрахованих за умовами договорів добровільного медичного страхування. Договір звичайно передбачає контроль за якістю надання застрахованим медичних послуг, відповідності останніх переліку, що гарантується програмою добровільного медичного страхування.

Договір добровільного медичного страхування укладається в груповому чи індивідуальному порядку, гарантуючи застрахованим особам отримання медичної допомоги в обсягах і на умовах, визначених договором та програмою страхування страховика.

Для укладання договору медичного страхування страхувальник подає страховику письмову заяву – анкету (Декларацію про стан здоров'я), що є підтвердженням існуючих ризиків щодо стану здоров'я та є невід'ємною частиною договору, а факт укладання договору засвідчується страховим полісом (карткою). Застрахована особа несе відповідальність за зловмисне приховування при укладанні угоди добровільного медичного страхування вже наявного захворювання.

Договір добровільного медичного страхування включає в себе такі умови: найменування страхувальника, застрахованих, кількість застрахованих осіб, предмет страхування, обсяг страхової відповідальності (включаючи перелік медичних послуг згідно з програмою добровільного медичного страхування), страхову суму, строк дії договору страхування, порядок виплати страхового забезпечення, тарифні ставки. У договорі страхування визначається також розмір страхових внесків і порядок їх сплати, умови й строки вступу договору в силу, а також його припинення, порядок визначення і виплати страхового забезпечення, інші умови.

За строками укладення договору добровільне медичне страхування може бути короткостроковим або довгостроковим, а іноді й довічним. Протягом часу дії договору страхувальник має право змінити умови страхування або достроково розірвати договір.

Процеси, що пов'язані з добровільним медичним страхуванням, можна узагальнити так:

1. Страхувальник укладає на визначений строк договір на користь застрахованої особи зі страховою організацією та сплачує страховий внесок, який залежить від обраної програми добровільного медичного страхування, рівня страхового забезпечення, строку страхування, тарифної ставки та інших умов, передбачених договором страхування. Чим ширший перелік подій, за які страхова компанія несе відповідальність, тим вищий розмір страхового внеску. При цьому страхові внески за договором страхування можуть бути сплачені страхувальником одноразово за весь строк страхування або сплачуватися періодично протягом строку страхування.

2. Протягом терміну дії договору у разі розладу здоров'я застрахований звертається до закладів охорони здоров'я з переліку, передбачених договором страхування, за одержанням медичної допомоги (крім хвороб та розладів здоров'я, за які страховик згідно договору не несе відповідальність).

Причому, якщо по незалежних від застрахованого обставинах, він звертається в медичну установу, не передбачену договором страхування як базову, йому необхідно в найкоротший строк сповістити про це представника страхової компанії, який повинен вирішити питання про доцільність продовження надання медичної допомоги в цій медичній установі або переведенні застрахованого в базову медичну установу.

Застрахована особа зобов'язана свідомо не створювати ризику втрати свого здоров'я та здоров'я інших громадян, достовірно інформувати медичну установу та страховика про стан здоров'я та можливі існуючі ризики його погіршення, дотримуватися правил розпорядку роботи медичного закладу, в якому отримує допомогу.

3. Страховик здійснює страхову виплату або безпосередньо медичному закладу, що надав допомогу застрахованому відповідно до виставленого закладом рахунку, або безпосередньо застрахованому у разі оплати ним послуг медичного закладу за власний рахунок. Однак у будь-якому випадку розмір страхової виплати здійснюється у межах ліміту, передбаченого умовами договору.

Окреслений нами алгоритм свідчить, що добровільне медичне страхування є своєрідною гарантією щодо отримання застрахованою особою медичної допомоги у зв'язку з погіршенням здоров'я або хворобою, оминаючи перешкоди, що, на жаль, властиві «безкоштовній» медицині. Але виникає питання, чому даний вид послуг, маючи беззаперечні переваги, не є домінуючим на ринку страхування? Це підтверджує і рейтинг Insurance TOP 2010. У зв'язку з цим, вважаємо за доцільне проаналізувати ринок добровільного медичного страхування в Україні більш детально.

Так, серед номінантів сегменту «Добровільне медичне страхування» рейтингу Insurance TOP 2010 лідерами стали наступні компанії (табл. 1).

Таблиця 1

Номінанти класу «Добровільне медичне страхування» за 2010 р. [2, с. 17]

№	Назва компанії	Місто	Страхові виплати за 2010 р., тис. грн.	Страхові виплати за 2009 р., тис. грн.	Місце у 2009 р.
1	Провідна	Київ	95225,2	94827,2	1
2	Уніка	Київ	49124,6	37247,7	4
3	Інго Україна	Київ	41411,4	60838,2	2
4	ПЗУ Україна	Київ	37444,4	20139,6	7
5	АСКА	Київ	34213,8	48728,1	3
6	Іллічівське	Київ	31806,1	26611,5	6
7	АХА	Київ	31429,0	1300,0	34
8	Дженералі Гарант	Київ	18334,0	12265,5	8
9	ТАС СГ	Київ	16130,9	4523,0	21
10	ALLIANZ Україна	Київ	13498,2	8369,3	15

Якщо проаналізувати дані табл. 1, можна зробити висновок, що в середньому рівень виплат за договорами добровільного медичного страхування не демонструє чіткої тенденції до стрімкого зростання і є середнім по відношенню до інших видів страхування. Наприклад, за даними рейтингу Insurance TOP 2010 за договорами страхування КАСКО компанією «АХА» було виплачено 229687,0 тис. грн., що майже у 7 разів більше, ніж виплачено даною компанією за договорами добровільного медичного страхування.

Це можна пов'язати з тим, що рівень виплат за даними договорами є досить значним, що провокує діяльність для страхових компаній майже на межі рентабельності (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка операцій за договорами добровільного медичного страхування у 2010 р. [2, с. 18-19]

Назва компанії	Частка платежів у загальному портфелі операцій, %	Платежі, тис. грн.	Виплати, тис. грн.	Рівень виплат, %
АХА	4,634	33460,0	31429,0	93,9
ОРАНТА	0,758	4879,8	2872,9	58,9
Українська страхова група	1,599	6516,4	4521,4	69,4
Провідна	20,701	94042,8	95225,2	101,3
УНІКА	12,003	63411,8	49124,6	77,5
Інго Україна	13,096	57261,0	41411,4	72,3
Дженералі Гарант	8,305	22725,0	18334,0	80,7
СГ ТАС	5,335	18509,1	16130,9	87,2
АСКА	10,129	29453,0	34213,8	116,2
ПЗУ Україна	15,091	41950,2	37444,4	89,3
Універсальна	1,195	2975,0	3618,8	121,6
Брокбізнес	2,059	4412,6	3633,0	82,3
Європейській страховий альянс	10,103	9710,7	10296,9	106,0

Як видно з табл. 2, рівень виплат дійсно досягає майже 100% рівня отриманих страховими компаніями платежів, а інколи навіть перевищує його, що робить цей вид страхування досить непривабливим видом бізнесу.

Якщо ж проаналізувати податкову складову, то тут аналогічно відсутні стимули для підвищення зацікавленості у укладанні договорів з добровільного медичного страхування. Так, платежі за угодами щодо добровільного медичного страхування відповідно до діючої системи оподаткування здійснюються роботодавцями та громадянами за власний рахунок, на відміну від договорів довгострокового страхування життя та недержавного пенсійного забезпечення, щодо яких передбачено для роботодавців можливість включення частки страхових внесків за працівника до складу витрат, а для фізичних осіб – до складу податкової знижки з податку на доходи фізичних осіб. Враховуючи, що норми, які стосуються оподаткування добровільного медичного страхування як за рахунок роботодавців, так і за рахунок фізичних осіб-страхувальників, розкидані майже по всьому тексту Податкового кодексу України та містяться у інших нормативно-правових актах, вважаємо за доцільне обґрунтувати вищенаведені твердження більш детально.

Так, щодо податкових важелів стимулювання розвитку ринку, то щодо податку на прибуток підприємств вони відсутні. Відповідно до п. «а» та «е» пп. 138.8.5 Податкового кодексу України (далі - ПКУ) щодо переліку загальновиборничих витрат є норма, що витрати на медичне страхування працівників апарату управління цехами, дільницями та виробництвом включаються до складу загальновиборничих витрат. Проте уточнення містить пп. 140.1.6 ПКУ, в якому зазначається, що це дозволяється лише у випадку, коли обов'язковість такого страхування передбачена законодавством [3].

Таким чином, відповідно до пп. 140.1.6 ПКУ витрати роботодавця на добровільне медичне страхування найманих працівників та членів їх родин не можуть враховуватися при визначенні бази оподаткування податком на прибуток. Тобто страхові внески роботодавця сплачує виключно з власного прибутку.

Щодо податку на додану вартість, то право на податковий кредит у роботодавця-страхувальника відсутнє. Це регламентовано пп. 196.1.3 ПКУ, де вказано, що не є об'єктом оподаткування ПДВ операції з надання послуг із страхування, співстрахування або перестрахування особами, які мають ліцензію на здійснення страхової діяльності відповідно до закону, а також пов'язаних з такою діяльністю послуг страхових (перестрахових) брокерів та страхових агентів. Таким чином, вартість страхового полісу не передбачає нарахування ПДВ, а отже права на податковий кредит у страхувальника не виникає.

Отже, для роботодавця, який бажає застрахувати працівників, внески за договорами добровільного медичного страхування є не вигідним з точки зору податкових наслідків.

Щодо податку на доходи фізичних осіб (далі - ПДФО) у разі сплати роботодавцем внесків на користь працівника, то такі страхові внески є базою оподаткування ПДФО. Відповідно до пп. 164.2.16 ПКУ, до складу загального місячного (річного) оподаткованого доходу платника податку включається сума страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) сплачених будь-якою особою – резидентом за платника податку чи на його користь. Сума страхових внесків, які сплачуються роботодавцем в рамках добровільного медичного страхування своїх найманих працівників та членів їх родин, вважається додатковим благом платника податку та підлягає оподаткуванню за ставкою, визначеною п. 167.1 ПКУ. Тобто за ставкою 15%, якщо вартість полісу не перевищує суму 10 мінімальних заробітних плат, та 17% у частині перевищення. І відповідно податок стягується за рахунок застрахованого працівника.

Також слід враховувати, що страхові внески з добровільного медичного страхування, сплачені роботодавцем-страхувальником на користь найманих працівників є для них доходом у не грошовій формі. А тому відповідно до п. 164.5 ПКУ база оподаткування ПДФО визначається за звичайними цінами із застосуванням натурального коефіцієнта.

Єдиним виключенням є те, що внески роботодавців-страхувальників в рамках добровільного медичного страхування не є базою для нарахування єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Нагадаємо, що базою для нарахування ЄСВ є суми нарахованої заробітної плати за видами виплат, які включають основну та додаткову заробітну плату, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, у тому числі в натуральній формі, що визначаються відповідно до Закону України „Про оплату праці” від 24.03.1995 №108/95-ВР, та суми винагороди фізичним особам за виконання робіт (надання послуг) за цивільно-правовими договорами.

Відомо, що визначення видів виплат, що належать до основної, додаткової заробітної плати та інших заохочувальних та компенсаційних виплат, при нарахуванні єдиного внеску передбачено Інструкцією зі статистики заробітної плати, затвердженою наказом Державного комітету статистики України від 13.01.2004 №5.

Відповідно до п. 3.5 Інструкції внески підприємств згідно з договорами добровільного медичного страхування працівників і членів їхніх сімей не належать до фонду оплати праці, а отже не є базою для нарахування ЄСВ.

Для фізичної особи-страхувальника також не передбачено можливості зменшити свій річний оподатковуваний дохід на розмір сплачених внесків за договорами добровільного медичного страхування, як це реалізовано щодо договорів довгострокового страхування життя та недержавного пенсійного забезпечення (пп. 166.3.5 ПКУ) [4, с. 34-35].

Слід проаналізувати ще такий аспект, як порядок оподаткування страхової виплати, що здійснюється страховиком з метою компенсації витрат на лікування для застрахованої особи. Чи є ця сума базою для ПДФО?

Відповідно до пп. 165.1.27 ПКУ до складу загального місячного або річного оподаткованого доходу платника ПДФО не включається сума страхової виплати, страхового відшкодування або викупна сума, отримана застрахованим за договором страхування, іншого, ніж довгострокове страхування життя та недержавне пенсійне забезпечення, від страховика-резидента.

Однак відповідно до п. 1 Розділу II «Порядку застосування пп. 165.1.27 та 165.1.28 ПКУ щодо страхових виплат, страхових відшкодувань, викупних сум та пенсійних виплат, отримуваних платником податку за договорами страхування, недержавного пенсійного забезпечення, пенсійного вкладу та довірчого управління», затвердженого Розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 24.12.2010 р. №997 при страхуванні здоров'я платника податку сума страхової виплати не включається до складу загального місячного або річного оподаткованого доходу платника податку у разі виконання таких умов:

в) у разі страхового випадку факт заподіяння шкоди застрахованій особі підтверджено належним чином.

Для належного підтвердження факту нанесення шкоди застрахованій особі залежно від характеру страхового випадку приймаються такі документи:

- копія листка непрацездатності або відповідна довідка, завірена в установленому законодавством порядку;

- копія довідки медико-соціальної експертної комісії про встановлення інвалідності;

- рахунки підприємств, установ, організацій або інших суб'єктів господарювання, які в установленому законодавством порядку мають право на надання медичних послуг і надавали медичні послуги у зв'язку з виникненням страхового випадку;

- розрахункові документи (квитанції, фіскальні чеки, прибуткові касові ордери) щодо оплати платником податку товарів, робіт, послуг, які передбачені умовами договору страхування та/або необхідність придбання (отримання) яких згідно з умовами договору страхування підтверджена відповідними документами (направленнями, рецептами, випискою з призначеннями лікаря з історії хвороби або амбулаторної картки) підприємств, установ, організацій або інших суб'єктів господарювання, які в установленому законодавством порядку мають право на надання медичних послуг.

Таким чином, у разі належного підтвердження факту нанесення шкоди застрахованій особі, виплати за договорами добровільного медичного страхування не є об'єктом оподаткування ПДФО.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Добровільне медичне страхування передбачає забезпечення застрахованій особі гарантії повної або часткової компенсації страховиком додаткових витрат, пов'язаних із зверненням до лікувально-профілактичної установи за послугою, яка не входить в програму обов'язкового медичного страхування. Кожна страхова компанія, яка займається таким видом страхування і має на це ліцензію, розробляє свої програми добровільного медичного страхування, які відрізняються між собою. Вибір форми медичного страхування залежить від конкретних економічних умов і особливостей демографічних і соціальних показників, рівня захворюваності та інших факторів, які характеризують загальний стан здоров'я і рівень медичного обслуговування.

Але в Україні спостерігається недостатній розвиток даного сегменту послуг на ринку страхування. Проаналізована ситуація свідчить, що це викликане з одного боку низкою рентабельністю даної сфери, що робить її майже неприбутковою для страхових компаній, а з іншого - відсутністю підтримки на рівні держави. Ініціатива щодо укладення договорів з добровільного медичного страхування на користь працівників та членів їх сімей є не вигідною для роботодавця з точки зору податкових наслідків, на противагу договорам щодо довгострокового страхування життя та недержавного пенсійного забезпечення, і фактично здійснюється за рахунок прибутку з метою створення належного соціального захисту власних працівників та підвищення їх лояльності до підприємства. Це саме стосується фізичних осіб-страхувальників, оскільки внески за договорами добровільного медичного страхування здійснюються за власний рахунок.

Перелічена проблематика у сукупності з іншими проблемними аспектами, такими як відсутність дієвого контролю за якістю надання послуг медичними установами, забезпечення хворих непотрібними ліками тощо, суттєво перешкоджає розвитку ринку добровільного медичного страхування у кінцевому випадку, що є досить негативною тенденцією, оскільки стан здоров'я населення – це показник розвитку країни в цілому. На нашу думку, необхідність державного втручання у процеси, що пов'язані з добровільним медичним страхуванням, вже давно назріла. А застосування податкових важелів як поштовху для розвитку даного сегменту послуг є край необхідним.

Література

1. Закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР «Про страхування». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>.
2. Лідери страхового ринку України за 2010 р. // Страхова справа. - №1 (41). – 2011. – С. 4-21.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

4. Смірнова О. М. Добровільне медичне страхування працівників за кошти підприємства / О.М. Смірнова // Головбух: праця та зарплата. – Київ. - №1 (61). – січень 2012. – С. 33-35.

Цимбалюк І.О. к.е.н, старший викладач
Вишневська Н.В. старший викладач
кафедри менеджменту, податкової та бюджетної політики
Волинського національного університету імені Лесі Українки

ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ, ЯК КРИТЕРІЙ ЕФЕКТИВНОСТІ ВЕДЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ

У статті наведена сутність податкової політики, визначений її вплив на економіку країни. Проведений розрахунок загального показника податкового навантаження та його значення в розрізі окремих податків та відрахувань. Здійснено оцінку привабливості вітчизняної податкової системи в порівнянні з податковими системами інших країн світу.

Ключові слова: податкова політика, податкова система, коефіцієнт податкового навантаження.

В статті раскрыта сущность налоговой политики, определено ее влияние на экономику страны. Проведенный расчет общего показателя налоговой нагрузки и его значения в разрезе отдельных налогов и отчислений. Осуществлена оценка привлекательности отечественной налоговой системы по сравнению с налоговыми системами других стран мира.

Ключевые слова: налоговая политика, налоговая система, коэффициент налоговой нагрузки.

In the article exposed essence of tax policy, certain its influence on the economy of country. Conducted calculation of general index of the tax loading and his value in the cut of separate taxes and deductions. Estimation of attractiveness of the Ukrainian tax system is carried out as compared to the taxes systems of other countries of world.

Keywords: tax policy, tax system coefficient of the tax loading.

Постановка проблеми. Однією з найбільш ефективніших форм управління ринковою економікою є створення ефективної податкової політики, бо саме податки є основним джерелом доходів держави і виступають важливим економічним інструментом стимулювання та регулювання виробництва, забезпечення соціальних гарантій, стимулюють ділову активність.

Нині акцент у податковій політиці робиться на фіскальній функції, а її регулююча та стимулююча функції мінімізовані, тому проблема оптимізації податкової політики лишається однією з найактуальніших у процесі становлення ринкових відносин і забезпечення економічного зростання України. Фіскальний вплив податкової системи на економіку країни можна оцінити за допомогою показника податкового навантаження який формується шляхом поєднання показників окремих податків. Дослідження цього процесу є вихідною базою проведення податкових реформ, розвитку векторів впливу податків, виявлення сфер надлишкового податкового тиску та обґрунтування оптимального рівня податкового навантаження, який дасть змогу задовольнити потреби соціально-економічного розвитку.

Аналіз публікацій. Серед науковців, які приділяють значну увагу визначенню причин сучасного стану податкової системи, напрямів здійснення її реформування, дослідженню впливу податкової політики на розвиток як фінансової сфери країни в цілому, так і окремих її складових варто виділити Адоніна С., Данилова О., Крисоватого А., Соколовську А., Федосова В. Проблеми податкового навантаження у своїх працях розглядали О.Жукевич, І. Майбуров, О.Н. Левченко, Ю.Кушнірчук та ін. Згаданими науковцями зроблено значний внесок у розвиток науки про оптимальне

оподаткування, однак на сьогодні є необхідність комплексного дослідження проблем надмірного оподаткування та шляхів оптимізації податкової системи в Україні.

Метою статті є з'ясування теоретичних основ провадження податкової політики в Україні, визначення як загального показника податкового навантаження, так і його значення в розрізі окремих податків, встановлення рівня сприятливості вітчизняної податкової системи в порівнянні із зарубіжними країнами. Обраний вектор аналізу дасть можливість оцінити пріоритети вдосконалення оподаткування в Україні та розвитку вітчизняної податкової політики.

Виклад результатів дослідження. Одним із багатьох, але найважливіших важелів втручання держави в соціально-економічні процеси є податки. Це є наслідком постійно зростаючої ролі держави в економіці та суспільному житті, що постійно потребують певних фінансових ресурсів. У розвинутих країнах світу рівень перерозподілу ВВП через податки є дуже суттєвим, а тому податкові інструменти здійснюють значний вплив на економічний розвиток як окремого ринкового агента, так і держави в цілому.

Податкова політика – це діяльність держави у сфері встановлення і стягнення податків, зокрема, з формування державних доходів за рахунок постійних і тимчасових джерел, визначення видів податків, платників, об'єктів, ставок, пільг, механізму зарахування [1, с.65] Формуючи свою податкову політику держава шляхом збільшення або скорочення обсягів податкових надходжень, зміни форм оподаткування та податкових ставок, тарифів, звільнення від оподаткування окремих галузей, територій, груп населення може сприяти зростанню чи спаду виробництва, створенню робочих місць та умов для розвитку пріоритетних галузей економіки, забезпечення сталого розвитку території [2]. Використовуючи ті чи інші податкові пільги, держава регулює пропорції як у економічній структурі виробництва й обміну, так і у розвитку продуктивних сил. Організація оподаткування впливає на реалізацію суспільного продукту, темпи нагромадження капіталу і технічного оновлення виробничого потенціалу держави.

Податкова політика є основним інструментом створення в Україні стабільної системи оподаткування, завданням якої є забезпечення достатнього обсягу надходжень платежів до бюджетів усіх рівнів, ефективного функціонування економіки держави, справедливого підходу до оподаткування всіх категорій платників податків, а також створення умов для подальшої інтеграції України у світове співтовариство [3, с.5].

Важливим фіскальним показником є податкове навантаження, що характеризує сукупний вплив податків на економіку країни загалом чи на окремих суб'єктів господарювання, тобто фактично є показником ефективності податкової політики, який впливає на наповнення державних доходів, рівень податкових надходжень у структурі ВВП і відповідно частку ВВП на душу населення [4, с. 271]. Податкове навантаження – це сукупність ефектів впливу податків на економіку в цілому або на окремих платників. На думку І.А. Майбурова, податкове навантаження – це міра, ступінь, рівень економічних обмежень, що виникають внаслідок відрахування грошових засобів на сплату податків, відволікання їх від інших можливих напрямків використання [5, с.334].

Зменшення чи збільшення загального податкового навантаження можна здійснювати та тільки регулюванням розміру податкових ставок, а й шляхом збільшення чи зменшення обсягів податкових пільг для певних суб'єктів господарювання. Дослідження А. Лаффера підтверджує, що держава зобов'язана завжди проводити помірковану політику податкового тиску для забезпечення стабільних надходжень. Ця концепція спрямована на зменшення навантаження на суб'єктів оподаткування, а зростання надходжень до бюджету має здійснюватись за рахунок збільшення платників податків та розширення податкової бази [6, с.113].

Показник податкового навантаження на макрорівні відображає ефективність податкової політики, тобто кількісно вимірює сукупний вплив податкових платежів на джерела їхньої сплати. Економічній науці відомо кілька підходів до оцінювання рівня податкового навантаження, а саме:

- як відношення суми податкових надходжень у бюджет до величини сукупних доходів приватного сектору;
- як різниця між загальною сумою податкових надходжень і видатками й трансфертами з бюджету на утримання приватного сектору економіки;
- як частка податкових бюджетних надходжень у валовому внутрішньому продукті [7, с.163].

Щоб визначити ефективність оподаткування визначення рівня податкового навантаження будемо проводити за третім методом (див. табл. 1).

Таблиця 1

Показники податкового навантаження в Україні

Показники	Роки				
	2007	2008	2009	2010	2011
Податкові надходження до Зведеного бюджету України, млн. грн.	161264,2	227164,8	208073,2	234447,7	334691,9
*ВВП, млрд.грн.	720,7	948,1	913,3	1094,6	1314
Рівень бюджетного податкового навантаження, %	22,4	24,0	22,8	21,4	25,5
Власні доходи пенсійного фонду	76	101,4	103,1	119,3	139,2
Податкове навантаження на працю, %	10,5	10,7	11,3	10,9	10,6
Рівень загального податкового навантаження, %	32,9	34,7	34,1	32,3	36,1

*Джерело: розраховано за даними [8]

**Джерело: [9]

Слід відмітити, що рівень податкового навантаження в Україні за роки постійно змінювався. Якщо аналізувати тенденцію за 2009-2010 роки, то слід відмітити, що відбувалось зменшення податкового навантаження. Так, у 2010 році рівень бюджетного податкового навантаження становив 21,4 %, що на 1,4 % менше ніж у 2009 році та на 2,6 % менше ніж у 2008 році (табл. 1). Однак, як свідчать розрахунки у 2011 році податкове навантаження досягло найвищого рівня – 25,5%.

Динаміку податкового навантаження зображено на рис. 1.

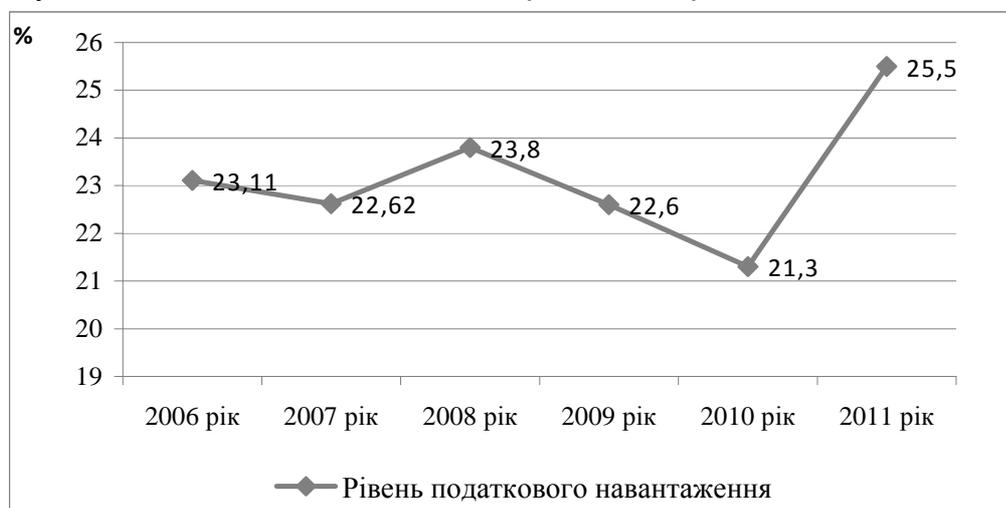


Рис. 1. Динаміка податкового навантаження на економіку України

Сьогодні в Україні немає резервів зниження сукупного рівня податкового навантаження, проте доцільним є пошук резервів його перерозподілу як щодо суб'єктів, так і об'єктів оподаткування. Для об'єктивної оцінки податкового навантаження необхідно враховувати перерозподіл податкового навантаження в межах об'єктів оподаткування.

Розрахований показник не враховує тиск, спричинений так званими „податками на працю” – внесками до соціальних фондів, які з прийняттям Податкового кодексу були віднесені до неподаткових платежів.

Внесок податків у податкове навантаження свідчить про те, що податки на працю формують близько 10% податкового навантаження та здійснюють найбільший податковий тиск (табл. 2).

Таблиця 2.

Динаміка формування податкового навантаження в Україні у 2007-2011 рр. за рахунок різних видів податкових платежів

Показники	Роки					Середнє значення
	2007	2008	2009	2010	2011	
Податок на доходи фізичних осіб	4,83	4,84	4,87	4,66	4,58	4,76
Податок на прибуток підприємств	4,77	5,05	3,62	3,69	4,19	4,26
Податок на додану вартість	8,24	9,71	9,26	7,89	9,90	9,00
Акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції)	1,26	1,08	1,96	2,17	1,99	1,69
Акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції)	0,21	0,27	0,40	0,42	0,60	0,38
Ввізне мито	1,33	1,26	0,69	0,78	0,80	0,97
Рентна плата	0,00	0,00	0,00	0,00	1,28	0,26
Інші податки	1,74	1,75	1,97	1,82	2,14	1,88
Бюджетне податкове навантаження	22,38	23,96	22,78	21,42	25,47	23,20
Процент централізації ВВП у бюджеті	30,52	31,41	29,89	28,73	30,33	30,18
Податкове навантаження на працю	10,5	10,7	11,3	10,9	10,6	10,8
Загальний коефіцієнт податкового навантаження, %	32,9	34,7	34,1	32,3	36,1	34,0

*Розраховано автором за даними [9]

Динаміку податкового навантаження за рахунок різних видів податкових платежів зобразимо на рис. 2.

Як бачимо прийняття Податкового кодексу не зменшило податкового тиску на вітчизняну економіку, а навпаки спричинило до зростання цього показника до рівня 36,1%. Таким чином середнє значення загального коефіцієнта податкового навантаження протягом досліджуваного періоду становило 34%.

Таким чином, основний тягар оподаткування припадає на трудові ресурси. Також значні резерви є в оподаткуванні доходів від капіталу, адже за рахунок них формується в середньому в абсолютному вимірі 5,09 % податкового навантаження та 15 % у відносному.

Розрахований нами за обраною методикою показник податкового навантаження, дещо відрізняється від результатів, що були оприлюднені Світовим банком у щорічному аналізі податкових систем країн світу. Так, згідно із

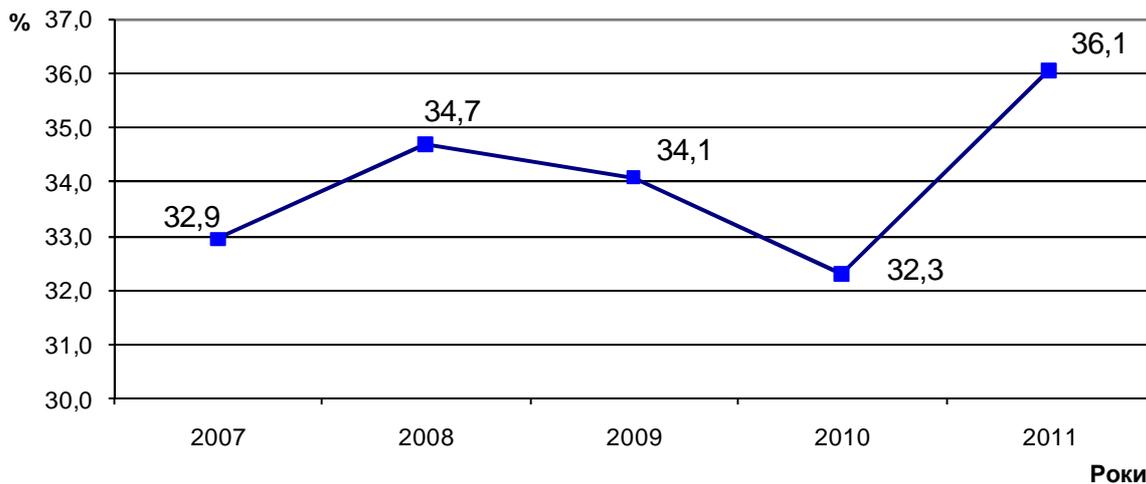


Рис. 2. Динаміка податкового навантаження за рахунок різних видів податкових платежів

розрахунками Світового банку рівень податкового навантаження в Україні становить 57,1%. Тепер порівнюємо показник податкового навантаження з аналогічним показником країн з розвинутою ринковою економікою (табл. 3). За цим критерієм Україна з рівнем податкового навантаження знаходиться в одній групі з такими країнами як Швеція (52,8%), Австрія (53,1%) та Бельгія (57,3%).

Для більшості країн сьогодні характерним є помірне податкове навантаження та проведення податкової політики спрямованої на забезпечення стабільного економічного зростання, створення сприятливого клімату для розвитку господарської діяльності та ефективного вирішення соціальних проблем в державі.

Разом з тим питома вага податків, зборів та обов'язкових платежів у ВВП багатьох країн є досить суттєвою. Так, від 40 до 50 % становить питома вага зазначених платежів у таких європейських країнах, як Італія, Австрія, Франція, Бельгія, Норвегія, Фінляндія, Нідерланди, Люксембург, Швеція, Данія [10].

Використовуючи дані щодо сплата податків, зібрані з 183 країн порівнюємо податкові системи у всьому світі, та їх вплив на бізнес. Як свідчать дані табл. 3, найвища питома вага податків у ВВП у скандинавських країнах, зокрема у Норвегії, Данії, Швеції. У них склалась достатньо раціональна й ефективна система розподілу і використання зібраних коштів на соціальні цілі.

Найменший рівень податкового навантаження характерний для Данії та Канади. Тут це зумовлено використанням податкової політики як засобу створення сприятливих умов для діяльності промислових компаній, що потребує низького рівня оподаткування.

Порівнюючи показник податкового навантаження України з іншими країнами з розвинутою ринковою економікою, можемо побачити, що даний показник у нашій державі є середнім. Проте зниження податкового навантаження є необхідною умовою виходу України з економічної кризи, що приведе до формування цілої низки позитивних зрушень в економічній і податковій сферах. Поступове зниження податкового навантаження на фізичних осіб сприятиме збільшенню заощаджень домогосподарств, підвищенню платоспроможного попиту населення, а отже розвитку виробництва та збільшенню реальних доходів платників податків і, як наслідок, – зростання податкової бази.

У рейтингу сприятливості податкових систем Paying Taxes 2012, підготовленому Світовим банком спільно з Pricewaterhouse Coopers, Україна посіла 152-ге місце серед 183 досліджуваних країн [11, с.107].

Податкове навантаження в Україні та країнах світу

Країна	Податкове навантаження (Total Tax Rate)*, %	В порівнянні з Україною, %
Данія	27,5	-29,6
Канада	28,8	-28,3
Ісландія	31,8	-25,3
Великобританія	37,3	-19,8
Фінляндія	39	-18,1
Норвегія	41,6	-15,5
Польща	43,6	-13,5
Греція	46,4	-10,7
США	46,7	-10,4
Германія	46,7	-10,4
Росія	46,9	-10,2
Швеція	52,8	-4,3
Австрія	53,1	-4
Україна	57,1	x
Бельгія	57,3	0,2
Франція	65,7	8,6
Італія	68,5	11,4

*Джерело: [11]

В Україні відбулось спрощення податкової системи внаслідок зменшення кількості обов'язкових платежів об'єднання кількох податків чи їх відміни. Зменшення ставок податків, зокрема зменшення ставки податку на прибуток підприємств. Основним досягненням в напрямку вдосконалення податкової системи є прийняття Податкового кодексу.

Пріоритетним завданням податкових реформ має стати перехід від переважно фіскального спрямування податкової політики, як інструменту мобілізації доходів до бюджету, до активації регулятивного потенціалу в напрямі стимулювання економічного розвитку, а запорукою ефективно діючої податкової системи та необхідною умовою підтримки програм розвитку та заходів щодо покращення рівня життя має стати врегульоване податкове законодавство.

Нині існує лише один шлях створення дієвого законодавства – забезпечення якомога стабільних, прозорих та зрозумілих правил оподаткування. Надмірно ускладнені податкові системи є причиною високого рівня ухилення від сплати податків, а значні витрати на адміністрування призведуть до появи неформальних секторів, збільшення корупції та зменшення припливу інвестицій в країну. І навпаки, економічно прості податкові системи сприяють зростанню бізнес-структур, збільшенню обсягів інвестицій і є рушієм розвитку економіки країни в цілому [12, с. 31].

Низька податкова вартість узгодження податків і простий механізм їх сплати здійснюють значний вплив на діяльність фірм. Визначаючи в різних країнах різні умови для їх функціонування. Україна віднесена до країн із найбільшою кількістю платежів, що справляються за рік – за підрахунками їх кількість в цілому становить 135 з них – 5 податки на прибутки та доходи, 108 – податки на працю та 22 – інші платежі [11, с.119]. Тоді як найменшу кількість сплачують платежів у Китаї та Мальдівах – лише три. Так, для прикладу в Китаї середньостатистичній фірмі доводиться робити лише близько трьох платежів у рік, що є найнижчим показником серед досліджуваних країн світу.

У Сінгапурі доводиться проводити п'ять оплат, що також є однією з найнижчих вимог у світі. У Ірландії, час на адміністрування та сплату податків і зборів,

включаючи податки на прибутки, податок на додану вартість та податки на працю займають тільки 76 годин рік, менше ніж десять робочих днів. Саме такі умови є причиною входження цих країн до десятки країн із найбільш розвинутими економіками.

Ще одним показником, що впливає на рейтинг податкової системи є кількість часу, що настається на сплату податків та зборів. І знову ж таки Україна займає чи не останні позиції – за підрахунками середньому в нашій країні на адміністрування витрачається 657 годин протягом року [11, с. 14].

Однією з основних проблем української податкової системи з часу її становлення є високе податкове навантаження на прибуток і оплату праці. Щодо загального показника податкового навантаження, для України він становить 57,1% що відповідає 12 позиції в загальному рейтингу серед країн світу. Структура цього показника формується за рахунок 12,2% навантаження на прибутки, 43,3% – податковий тиск на працю та 1,6% тиск, який спричиняють інші податки та збори [11, с. 127].

Висновки. Таким чином, проаналізувавши діючу систему оподаткування в Україні, можна зробити висновок, що вона є досить недосконалою і суперечливою. Основною проблемою на сьогодні залишаються недостатні та нестабільні податкові надходження до бюджетів усіх рівнів.

Показник податкового тиску, розрахований за різними методиками дещо відрізняється, однак дає можливість зробити загальний висновок про низьку сприятливість податкової системи для розвитку бізнесу та надто обтяжливе оподаткування факторів виробництва – капіталу та праці. В порівнянні із розвинутими країнами показник податкового навантаження в нашій державі є середнім, тоді як громіздкість системи обов'язкових платежів та складність адміністрування податків і зборів відводить негативно впливає на підприємництво та інвестиційну активність і, як наслідок, призводить до зменшення сукупних податкових надходжень.

Ефективна податкова політика повинна орієнтуватись на пошук оптимальних методів вилучення податків та рівня податкового навантаження для стимулювання економічного зростання. Позитивний ефект матиме запровадження заходів щодо вдосконалення системи податкового контролю, створення умов, що унеможливають ухилення від сплати податкових зобов'язань, обмежене використання податкових пільг, а також забезпечення оптимального розподілу вилучених коштів, що потребує проведення подальших досліджень та розробки теоретико-методичних основ механізму їх реалізації. Реформування вітчизняної податкової системи та зменшення реального податкового навантаження дозволить Україні стати важливим суб'єктом податкової конкуренції на світовому просторі.

Література

1. Податкова система в Україні: Підручник./ В.М. Федосов, В.М. Опарін, Г.О. П'ятаченко та ін. – К. : Либідь, 2006. – 265 с.
2. Бечко П.К. Основи оподаткування: Навчальний посібник. / П.К. Бечко, О.А. Захарчук. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 168 с.
3. Адонін С.В. Поняття державної податкової політики в Україні / С.В. Адонін // Держава та регіони. – 2011. – № 5. – [Серія: Економіка та підприємництво]. – С. 5-9.
4. Левченко Н.М. Систематизація методик оцінки податкового навантаження на суб'єктів господарювання / Н.М. Левченко // Сталий розвиток економіки. – 2011. – №6. – С. 270-275.
5. Майбуров И.А. Теория налогообложения. Продвинутый курс: для магистрантов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»/ И.А. Майбуров, А.М. Соколовская. – М : Юнити-Дана, 2011. – 591с.

6. Жукевич О. Ефективність податкової системи України: принципи оподаткування та напрями реформування законодавчої бази / О. Жукевич // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 2. – С. 105-113.
7. Кушнірчук Ю.М. Оптимізація рівня фіскального навантаження з метою економічного забезпечення держави /Ю.М. Кушнірчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.11 – С. 161-169.
8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. Офіційний Міністерства фінансів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.gov.ua>
10. Данілов О.Д. Податкова система та шляхи її реформування // О.Д. Данілов, Н.П. Фліссак – К. : Парламентське видавництво. – 2001. – 215 с.
11. Paying Taxes 2012 The global picture. – World Bank Group and PricewaterhouseCoopers: 2011. – November 10. – 128 p.
12. Djankov, Simeon, Tim Ganser, Caralee McLiesh, Rita Ramalho and Andrei Shleifer. 2010. "The Effect of Corporate Taxes on Investment and Entrepreneurship." American Economic Journal: Macroeconomics 2 (3): 31–64.

МЕХАНІЗМИ ФІНАНСУВАННЯ БУДІВНИЦТВА

У статті розкрито роль інвестицій для підприємств будівельної сфери. В залежності від джерела інвестицій та способу їх залучення визначено три основних механізми фінансування будівництва: ринковий, державний та змішаний. Зазначено, що загалом у будівельній сфері можна виділити дві основні складові, що мають свою специфіку фінансування та законодавчого регулювання пов'язаної з цим діяльності будівельних підприємств – це промислове будівництво та житлове будівництво. Визначені особливості та проаналізовані переваги і недоліки законодавчо закріплених способів залучення інвестицій у сферу житлового будівництва, яка є більш контрольованою з боку держави.

Ключові слова: будівельне підприємство, інвестиції, способи фінансування, фонд фінансування будівництва (ФФБ), фонди операцій з нерухомістю, інститути спільного інвестування, облігації.

В статті раскрыта роль инвестиций для предприятий строительной сферы. В зависимости от источника инвестиций и способа их привлечения определено три основных механизма финансирования строительства: рыночный, государственный и смешанный. Отмечено, что в целом в строительной сфере можно выделить две основных составляющих, которая имеет свою специфику финансирования и законодательной регуляции связанной с этим деятельности строительных предприятий – то промышленное строительство и жилищное строительство. Определены особенности и проанализированы преимущества и недостатки законодательно закрепленных способов привлечения инвестиций в сферу жилищного строительства, которая является более контролируемой со стороны государства.

Ключевые слова: строительное предприятие, инвестиции, способы финансирования, фонд финансирования строительства (ФФБ), фонды операций с недвижимостью, институты общего инвестирования, облигации.

In the article the exposed role of investments for the enterprises of building sphere. Depending on the source of investments and method of their bringing in there are three basic mechanisms of financing of building: market, state and mixed. In a building sphere it is possible to select two basic constituents which has the specific of financing and legislative adjusting of activity of building enterprises – industrial building and housing building. Certain features and analysed advantages and lacks of the legislatively fastened methods of bringing in of investments in the sphere of housing building, which is more controlled from the side of the state.

Key words: building enterprise, investments, methods of financing, fund of financing of building (FFB), funds of operations with the real estate, institutes of the common investing, bonds.

Постановка проблеми. Процес здійснення фінансово-господарської діяльності будь-якого підприємства супроводжується безперервним кругообігом коштів, який реалізується у вигляді витрат ресурсів і одержання доходів, їхнього розподілу й використання. Важливим моментом при цьому є визначення джерел залучення коштів, напрямків та форм фінансування, оскільки розвиток підприємства передбачає розширення виробництва, забезпечення найефективніших шляхів розширення активів підприємства з позицій перспектив його розвитку і збільшення його ринкової вартості, збільшення матеріально-технічної бази та підвищення

розміру отриманих прибутків, що в свою чергу потребує залучення інвестицій.

Проблема залучення інвестиційних ресурсів, як первинного чиннику розвитку, особливо гостро постає перед підприємствами капіталомістких галузей, якою є будівельна сфера. Кризові явища, що відбулися останніми роками у вітчизняній економіці призвели до значних негативних змін у сфері будівництва, зокрема різке скорочення бюджетних асигнувань, недостатній розвиток нових форм організації і фінансування капітального будівництва, зменшення інвестиційної активності усіх груп інвесторів зумовили згортання цього сектору. Як наслідок маємо збільшення частки незавершеного будівництва, подовження термінів виконання будівельно-монтажних робіт за відсутності в організації достатніх засобів для їх здійснення, загальне зниження конкурентоспроможності вітчизняних будівельних організацій. Трансформація будівельного комплексу на високоефективний, конкурентоспроможний сектор економіки держави – це, в першу чергу, питання спроможності будівельного комплексу країни раціонально залучати всі можливі джерела фінансування та ефективно реалізовувати інвестиційні ресурси.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблемі інвестування будівництва в останній час приділялася значна увага як в теоретичному, так і в методичному аспектах. Дослідженню сфери фінансування будівництва присвячені праці таких вітчизняних і зарубіжних вчених як А.Н. Асаул, В. В. Бузирева, Н. В. Васильєва, Л.О. Воронова, Г.В. Горчаківська, А.В.Кравець, В.М. Котова, Д.О.Фаріон та ін.

Не зменшуючи важливість досягнень наукових доробок згаданих вчених, все ж слід зауважити, що подальшого дослідження потребує проблема пошуку оптимальних шляхів фінансування будівництва житла та питання формування дієвого механізму залучення інвестиційних ресурсів з метою збільшення їх обсягу.

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження існуючих механізмів залучення інвестицій до будівельної сфери у сучасних умовах, визначення їх переваг та недоліків з метою вибору оптимального способу фінансування будівництва.

Виклад основного матеріалу. Розвиток підприємства це процес, що обумовлюється впливом багатьох факторів внутрішнього та зовнішнього середовища – наявністю матеріально-технічної бази, кваліфікацією трудових ресурсів, інформацією, що володіє підприємство, так і загальною економічною, політичною ситуацією в країні та світі і т.д. Особливості внутрішнього та зовнішнього середовища визначає певні переваги даного підприємства над іншими чи ж навпаки ставлять його в програшне становище. Наявна матеріально-фінансова база є відправною точкою розвитку підприємства, однак серед усього загалу безсумнівну найважливішим є інвестиційний фактор. Так підприємства можуть мати майже однакову технологію, але вони завжди по-різному забезпечені інвестиційними ресурсами. Відмінність в наявних засобах виробництва та можливих до залучення інвестиційних ресурсах є інструментами конкуренції, стимулом для подальшого змагання. Ступінь забезпечення підприємств, що функціонують на ринку засобами виробництва та інвестиціями обумовлює силу конкурентоспроможності кожного з них. Саме інвестиції є головною рушійною силою розвитку конкуренції, що значною мірою визначає ступінь розвитку кожного окремого підприємства та обумовлює сутність економічних відносин.

Загалом, інвестиційні капітал можна представити як всі матеріальні та фінансові ресурси, що мобілізуються підприємством з метою забезпечення подальшого розвитку. В свою чергу активне використання акумульованого інвестиційного капіталу перетворює його на інвестиції, а діяльність, пов'язану із їх залученням та реалізацією – на інвестиційну діяльність. Так згідно ЗУ „Про інвестиційну діяльність” інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток або досягається соціальний ефект. Інвестиційними ресурсами можуть бути кошти та

цінні папери, рухоме та нерухоме майно, майнові права, сукупність технічних, технологічних, комерційних знань, майнові права та інші цінності [1].

Сфера будівництва є капіталомісткою, тому розвиток будівельних підприємств потребує залучення значних інвестиційних ресурсів, пошуку можливих джерел та ефективних механізмів їх залучення. За часів незалежної України структура інвестицій кардинально змінилась – частка державних капітальних вкладень в загальному обсязі будівництва є незначною, тоді як основними джерелом на сьогодні є кошти населення, підприємств та організацій.

Таким чином, в залежності від джерела інвестицій та способу їх залучення на сьогодні можна виділити три механізми фінансування будівництва (див. рис. 1). Зокрема це:

- ринковий механізм, що передбачає акумулювання в інвестиційних цілях фінансових ресурсів підприємств, організацій та фінансових установ та грошових коштів населення;
- держаний механізм – основу якого складають способи залучення у будівництво бюджетних позабюджетних коштів;
- змішаний механізм, що має досить практичне застосування. Будівництво за таких умов фінансується за рахунок державних коштів тільки частково.

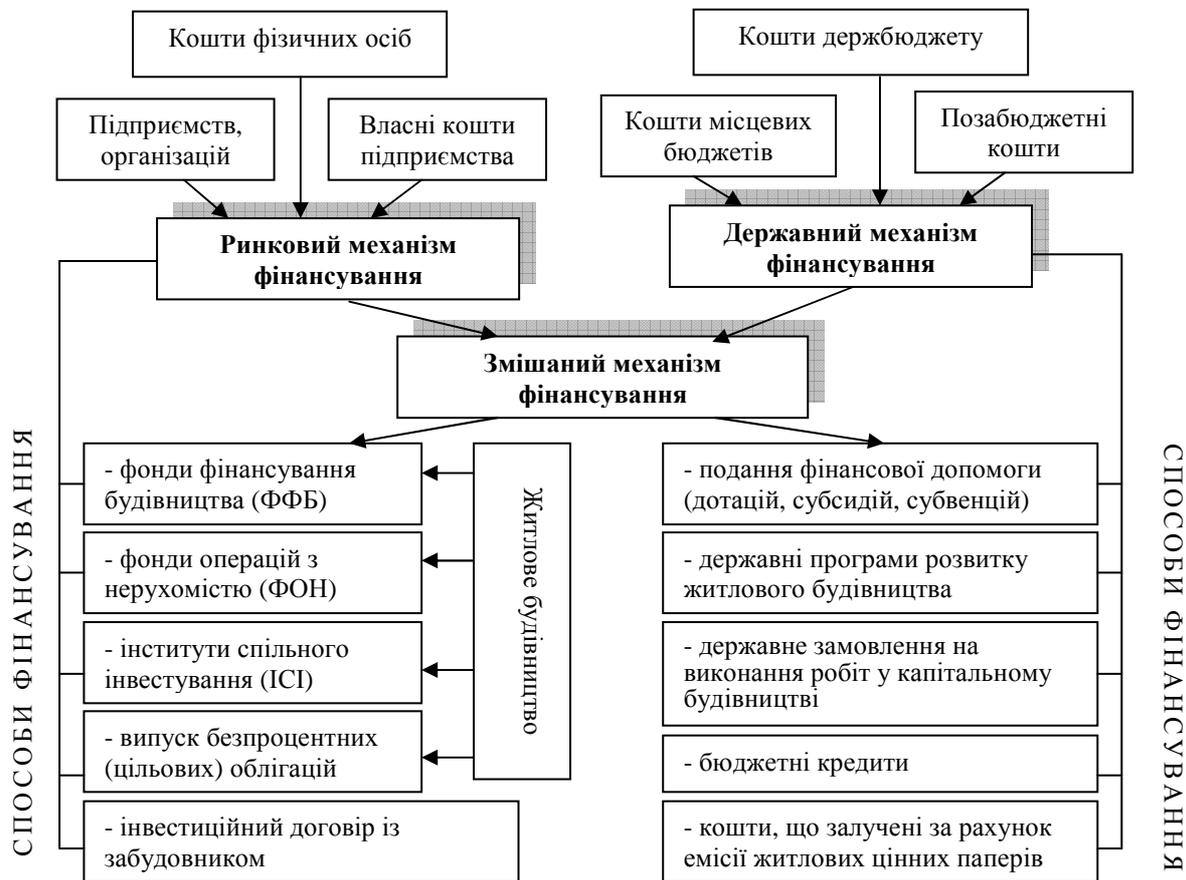


Рис. 1. Механізми фінансування будівництва

Розглядаючи можливі схеми залучення інвестиційних ресурсів доцільно зауважити структуру будівництва загалом. Так у будівельній сфері можна виділити дві основні складові, що мають свою специфіку фінансування та законодавчого регулювання пов'язаної з цим діяльності будівельних підприємств – це промислове будівництво, що включає побудову приміщень промислово-побутового, нежитлового характеру, та житлове будівництво, що має велику соціальну значущість і попадає під більш жорсткий контроль з боку держави.

Існуюче законодавство у сфері будівництва житла встановлює чіткі вимоги до інвесторів та забудовників, встановлює загальні принципи житлового будівництва, правові та організаційні засади залучення банками та іншими фінансовими установами грошових коштів фізичних та юридичних осіб в управління з метою фінансування будівництва житла. Слід зауважити, що правила державного регулювання у сфері будівництва житла зазнають постійних змін. З однієї сторони – це є свідченням спроб уряду вдосконалити існуючі фінансово-кредитні механізми фінансування об'єктів житлового будівництва, разом з тим, часті зміни призводять до невизначеності та створюють до даткові труднощі для суб'єктів інвестиційних відносин.

Донедавна фінансування нового будівництва було можливим за трьома способами: через інвестиційний договір із забудовником, цільові житлові облігації та участь у фонді фінансування будівництва (ФФБ), серед яких останній варіант інвестування був найбільш безпечним інвестора, проте найменш популярним серед забудовників [2].

Із прийняттям Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення державного регулювання у сфері будівництва житла» від 29.06.2010, згідно якого було внесено ряд поправок до Закону України «Про інвестиційну діяльність» та «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» та ряду інших законодавчих актів у сфері інвестування житлового будівництва за кошти залучені від фізичних та юридичних осіб відбулись суттєві зміни. Зокрема, було чітко визначено способи інвестування та фінансування будівництва об'єктів житлового будівництва з використанням недержавних коштів, залучених від фізичних та юридичних осіб. Таким чином, нині інвестування будівництва житла може здійснюватися виключно через [3]:

1. фонди фінансування будівництва,
2. фонди операцій з нерухомістю,
3. інститути спільного інвестування,
4. шляхом випуску цільових облігацій, виконання зобов'язань за якими забезпечується одиницею такої нерухомості, відповідно до законодавства.

Приймаючи рішення – інвестувати в облігації чи приймати участь у ФФБ залучаючи власні кошти або банківські кредити – інвестор зважатиме перш за все на можливі ризики, позитивні та негативні риси існуючих механізмів фінансування будівництва. [2].

Промислове будівництво для виробничих потреб фінансується за рахунок власних заощаджень та залучених кредитів банків. Механізм фінансування при цьому визначається рішеннями підприємств щодо ефективності та доцільності використання тих чи інших джерел інвестиційних ресурсів, рівнем ризиковості реалізації проектів. При цьому державні кошти можуть бути залучені лише на будівництво стратегічно важливих об'єктів чи на реалізацію конкретних програм соціально-економічного розвитку.

Останніми роками значного поширення набула практика будівництва житла, на основі прямих договорів із забудовником. Цей вид будівництва спрямований на заможного споживача і передбачає будівництво приватного житла, елітних будинків. Фінансується в основному за рахунок власних коштів замовника чи шляхом отримання банківських кредитів. Негативним при цьому є значна вартість такого будівництва та неможливість задовольнити зростаючий попит населення на доступне житло.

В умовах процесу урбанізації, який є характерним для нашої країни, вирішити проблему надмірного попиту можна шляхом посилення будівництва багатоквартирних будинків. Як показує практика, фінансування в такому випадку

ведеться на основі залучення коштів інвесторів яким після завершення будівництва надавались квартири, відповідно до розміру їх внесків. Фінансування будівництва при цьому, згідно з чинним законодавством може здійснюватись через два види фондів – Фонд фінансування будівництва (ФФБ), метою якого є отримання довірителями у власність житла та фонд операцій з нерухомістю (ФОН), метою якого є отримання доходу власниками сертифікатів фонду. Ключовою фігурою в схемі ФФБ є засновник (банки чи небанківська фінансова установа, що має спеціальну ліцензію Держфінпослуг), оскільки через нього проходять усі грошові потоки [4, с.151].

Фонд не є юридичною особою, а тільки сукупністю активів грошових коштів чи іншого майна залежно від його виду. Фонд операцій з нерухомістю формують кошти, отримані управителем ФОН в управління, а також нерухомість і інше майно, майнові права та доходи, набуті від управління цими коштами, в тому числі майнові права та права вимоги, набуті за договорами про участь у фонді фінансування будівництва. При створенні ФФБ учасники фонду формують активи фонду тільки грошовими коштами, і мають на меті отримання у власність житло.

Фонд фінансування будівництва – це кошти, що передані управителю ФФБ в управління, які використані чи будуть використані управителем у майбутньому на умовах Правил фонду та договорів про участь у ФФБ [5]. Метою діяльності ФОН є не тільки будівництво житла, але також і подальше його використання шляхом продажу, передачі в користування чи здійснення інших операцій з метою отримання прибутку. На відміну від ФФБ, активами ФОН можуть бути не тільки грошові кошти, а й нерухомість, майно та майнові права, набуті від управління цими коштами.

Засновником фонду є управитель – банк чи інша фінансова установа, а учасниками (установниками) фонду – є довірители у ФФБ і власники сертифікатів у ФОН, що являються безпосередніми інвесторами коштів чи майна і можуть бути як юридичними так і фізичними особами [6; с.96].

Перевагами цього механізму є на сам перед законодавче закріплення в законі «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю [5]. Це є самий простий механізм залучення коштів для дрібного інвестора, оскільки на основі договору про участь та правил ФФБ досить легко зрозуміти кубу вкладаються кошти, які з цього вигоди він отримає та оцінити ризики вкладу. Для забудовника ФФБ дає можливість простого та швидкого фінансування в разі отримання договору від управителя на будівництво. Додаткові гарантії дають обов'язкове страхування та контроль цільового використання коштів ФФБ.

Серед недоліків необхідно виділити незбалансованість законодавчої та нормативної бази та непристосованість механізму ФФБ до оптимізації оподаткування. Не зовсім зрозумілим є механізм захисту фінансовою установою прав довірительів в разі не виконання забудовниками умов договору [7].

Запровадження механізмів контролю за інвестиційними процесами за допомогою ФФБ призвело до подальшого зростання цін на нерухомість за рахунок додаткових витрат та виникнення проблеми у формуванні обігових коштів будівельних організацій, а також створило передумови для витіснення більшості забудовників з ринку нерухомості та монополізації галузі фінансово-інвестиційними холдингами [8; с. 187].

Ще одним способом фінансування житлового будівництва є створення **інститутів спільного інвестування** діяльність яких регулюється законом „Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)” від 15.03.2001 № 2299-III. Акумуляуючи кошти приватних інвесторів ІСІ здійснюють їх вклад у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість для подальшого отримання прибутку. Будучи досить популярним у світі фінансовим

інструментом ІСІ не набули значного поширення станом в Україні, так на 2010 рік було зареєстровано лише 1226 таких фондів [9, с.140]

Загалом законодавством передбачено два види ІСІ:

- корпоративний інвестиційний фонд - який створюється у формі відкритого акціонерного товариства і провадить виключно діяльність із спільного інвестування.
- пайовий інвестиційний фонд не є юридичною особою та створюється компанією з управління активами інвесторів, що придбавають випущені нею інвестиційні сертифікати.

ІСІ залежно від порядку здійснення його діяльності (терміну викупу цінних паперів ІСІ у інвестора) може бути відкритого, інтервального, закритого типу. Залежно від терміну існування ІСІ поділяється на строковий та безстроковий.

Перевагами ІСІ є те, що такі фонди дають можливість акумуляції навіть незначних коштів населення та спрямування їх у реальний сектор, сприяють поживленню фондового ринку та відповідно стимулюють економічний розвиток країни, хоча і не беруть при цьому участі у виробничому процесі. Для інвесторів це є одним із найбільш дешевих і простих способів здійснення портфельних інвестицій.

Проблеми розвитку інститутів спільного інвестування в Україні пов'язані перш за все з невисокими прибутками населення, нестачею надійних інструментів на внутрішньому фінансовому ринку, що може бути причиною збитковості ІСІ та низьким рівнем організованості фондового ринку. Значною проблемою є відсутність підтримки з боку держави та обмежена можливість контролю за діяльністю фінансового інституту в інтересах інвестора [9, с.142]. Ризиковий характер діяльності зі спільного інвестування та обмежені знання інвесторів специфіки функціонування ринку цінних паперів дає підстави стверджувати про необхідність посилення уваги до категорії ризику при розробці та прийнятті правових актів, що регламентують діяльність інституційних фондів [10, с.158].

Досить популярним способом інвестування в будівництво житла в Україні випуск цільових облігацій підприємством-забудовником, тобто підприємством, що здійснює фінансування та будівництво житла, як власними силами, так і із залученням підрядників.

Процедури випуску і реєстрації облігацій регулюються Законом України «Про цінні папери і фондову біржу» від 18.06.91 р. № 1201-XII та рішенням ДКЦПФР «Порядок випуску облігацій підприємств» від 17.07.2003 р. №322.

Суть цього механізму фінансування в тому, що забудовник випускаючи цільові облігації та реалізуючи їх акумулює достатні кошти для здійснення будівництва. Цільовими облігаціями є цінні папери, виконання зобов'язань за якими здійснюється постачанням товарів або послуг. Між забудовником та інвестором укладається договір щодо об'єкта будівництва, далі через посередництво торговця інвестор придбаває пакет облігацій, які у встановлений строк зможе обміняти на вказаний у договорі об'єкт нерухомості (квартиру, нежитлове приміщення). Загальна схема взаємозв'язків між основними суб'єктами інвестиційного процесу, що передбачає випуск цільових облігацій зображено на рис. 2.

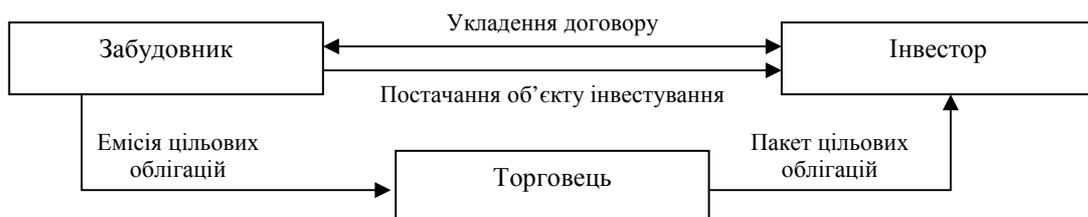


Рис. 2. Схема інвестування через купівлю цільових облігацій

Поряд з очевидними перевагами цього методу фінансування, що полягають у простоті залучення фінансових ресурсів та можливості швидкого акумулювання значних сум грошових коштів негативними моментом для інвестора виступає ризик банкрутства забудовника. Не до кінця узгодженим є момент отримання житла в разі закінчення термін погашення цільових облігацій, за умови не виконання термінів будівництва. Відповідно до норм законодавства в такому випадку інвестор ризикує не отримати житла, оскільки емітент фактично може сплатити інвестору номінальну вартість випущених цінних паперів [11].

Для подальшого розвитку механізмів фінансування будівництва важливим є дослідження зарубіжного досвіду та запровадження його у вітчизняну практику з врахування особливостей сучасних умов економіки України. При цьому слід здійснити переорієнтацію із тактичних цілей фінансування будівництва до реалізації пріоритетних стратегічних орієнтирів будівельної політики, визначених соціально-економічними трансформаціями у суспільстві.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Наявні механізми фінансування будівництва на сьогодні мають як позитивні так і негативні сторони пов'язані із збільшенням ризиковості по вкладених інвестиціях. Найбільш оптимальними, на сьогоднішній день, є фонди фінансування будівництва та випуск безпроцентних (цільових) облігацій підприємствами-збудовниками. З ряду причин інші способи інвестування в будівництво житла не набули значного поширення. Тому виникає необхідність подальшого дослідження питань фінансування будівництва, пошуку альтернативних джерел та запровадження нових ринкових механізмів фінансування будівництва житла через оптимізацію та покращення інвестиційного середовища, розвитку інвестиційної конкуренції.

Нині сфера капітального будівництва, зокрема будівництва житла, регулюються значною кількістю законодавчих актів які є досить розрізненими і регулюють лише окремі аспекти, тоді як ситуація, що склалась на вітчизняному ринку жила потребує розробки комплексного механізму вирішення назрілих проблем, серед яких:

- недостатня пропозиція об'єктів нерухомості;
- значна вартість будівництва;
- необґрунтоване зростання цін на житлову нерухомість;
- орієнтація на заможного споживача;
- недостатній державний контроль та відсутність гарантій за виконанням

інвестиційних договорів;

- монополізація галузі інвестиційними холдингами.

Вкрай необхідним є зростання обсягів житлового будівництва. Для стимулювання пропозиції доступного житла для населення потрібно передбачити заходи, спрямовані на зниження вартості його будівництва через спрощення процедур отримання договорів, зниження частки незавершеного будівництва, підвищення ефективності використання залученого капіталу, зменшення ризиків. Житлове будівництво повинно стати одним із пріоритетних національних проєктів, а з допомогою державних ресурсів країна має стимулювати попит саме на недороге, доступне житло. Наявність виявлених та узагальнених проблем зумовлює необхідність подальших досліджень щодо їх вирішення.

Література

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII. Редакція від 19.01.2012 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Офіц. сайт. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
2. Фаріон Д.О. Фінансове забезпечення житлового будівництва в Україні / Д. О.Фаріон // Ефективна економіка [Електронне наукове фахове видання] – 2010. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=396>.

3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення державного регулювання у сфері будівництва житла. Закон від 29.06.2010 № 2367-VI. Редакція від 19.01.2012 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Офіц. сайт. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2367-17>

4. Горчаківська Г. В. Інвестиції як складова ефективної діяльності підприємств будівельного комплексу / Г. В. Горчаківська // Економіка будівництва і міського господарства – 2009. – Том 5.– № 3. – С.147-151.

5. Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю Закон від 19.06.2003 № 978-IV. Редакція від 07.08.2011 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Офіц. сайт. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/978-15>.

6. Воронова Л. О. Підстави набуття права власності на житло 2005 р.: дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.03 „Цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право” / Л. О. Воронова. – К., 2005. – 200 с.

7. ФФБ – фонд фінансування будівництва – створення, реєстрація. [Електронний ресурс] // Мир финансов. – Офіц. сайт. – Режим доступу: <http://www.finmir.com.ua/content/view/35/53/lang,uk/>.

8. Особливості фінансування житлового будівництва в Україні. / А. В. Кравець, В. М. Мельник, О. І. Бобик. // Економічний простір. – №40. – 2010. – С. 182.-188.

9. Котова В. М. Інститути спільного інвестування: функції та перспективи розвитку в Україні / В. М. Котова // Економічний простір. – 2011. – №53. – С.138-143.

10. Слободян О. А. Ризик у діяльності інститутів спільного інвестування / О. А. Слободян // Вісник Вищої ради юстиції. – 2011. – № 3 (7). – С. 150-159.

11. Інвестування в будівництво житла через купівлю безвідсоткових (цільових) облігацій [Електронний ресурс] // Офіційний сайт всеукраїнської громадської організації Асоціація допомоги постраждалим інвесторам. – 2011. – Режим доступу: <http://investhelp.com.ua/content/investuvannya-v-budivnitstvo-zhitla-cherez-kupivlyu-bezvidsotkovikh-tsilovikh-obligatsii>.

ЗМІСТ

Економіка знань

МАЛИШКО В. В. Теоретичне обґрунтування фінансової політики держави в галузі загальної середньої освіти
ШТАНГРЕТ А. М. Економіка знань як пріоритетний напрямок розвитку світової економіки

Економіка та управління

ALDONA GLIŃSKA-NEWEŚ Polish business culture
BARBARA JÓZEFOWICZ Introduction to brand – how to build people trust and loyalty
БЕЛОУСОВА О. С. Актуальні проблеми формування сучасної системи мотивації праці в умовах ринкових перетворень
БУРДОНОС Л. І. Основні передумови та загальні риси розвитку технологічних парків в Україні
ГАЛАН Л. В. Шляхи та перспективи активізації інвестиційної діяльності в ринкових умовах
ГОРБАТЕНКО О. А. Методи оптимізації структури капіталу підприємств з державною часткою
ДАНИЛЬЧУК І. В. Контролінг – як засіб управління дебіторською заборгованістю
ДРОК П. В. Роль маркетингових досліджень у функціонуванні підприємства
ІСАЙКІНА О. Д. Управління якістю продукції та забезпечення професійного менеджменту
МАКАРЧУК І. М. Сучасний стан і тенденції інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств зв'язку
ПАЛАМАРЧУК О. М. Бенчмаркінг як засіб підвищення конкурентоспроможності підприємства
ПЕРЧУК О. В. Нормативні та економічні умови функціонування малого підприємництва в Україні
СЕМЕНЕНКО О. Г., РІЗНИК Н. А. Методика розрахунку інтегрального показника зовнішньоекономічної безпеки регіонів
ТІРБАХ Л. В. Застосування процесного підходу в управлінні підприємством
ЧАБАН В.Г. Інноваційна політика великих аграрних підприємств
ЮРКІВ Н.Я. Економічна безпека підприємств реального сектора на посттрансформаційному етапі розвитку економіки України
ЯРЕМЕНКО Л.М. Облік виробничих запасів в Україні – проблеми ведення та шляхи їх подолання

Економічна теорія

ГОРОШКОВА Л. А. Аналіз детермінант економічної безпеки галузей національного господарства
ГРАНОВСЬКА І. В. Міжнародні стандарти звітності соціальної відповідальності бізнесу
КОСТИК Є. П. Застосування економічних методів захисту навколишнього природного середовища в умовах трансформації національної економіки
РІЗНИК В. В. Роль трансграничного співробітництва в системі регіонального розвитку
РУДНИЦЬКА О. В. Особливості перебігу фінансово-економічної кризи в країнах Європейського Союзу
СКРИПНИК Н. Є. Сучасні технології діагностики ефективності та конкурентоспроможності національної економіки
ШИМЧЕНКО Л. А. Конкурентоспроможність економіки України в сучасних глобально-трансформаційних умовах

Фінанси, грошовий обіг, кредит

БАРАННИК Л.Б. Фінансові аспекти самозахисту українських домогосподарств
БЕЗЗУБЕЦЬ Л. Л. Удосконалення та модернізація організації обліку в бюджетних установах
БОГОЛІБ Т.М. Фінансове забезпечення розвитку територіальних громад
БУРЯК А. В. Система управління ефективністю банківського бізнесу
ВИНОГРАДНЯ В. М. Антикризове фінансове управління підприємством в сучасних умовах
ВОЛОСОВИЧ С.В. Еволюція систем страхування депозитів
ЖУРИЛО О. М. Напрямки розвитку позабюджетного фінансування фізичної культури і спорту в Україні
ІВАНОВА С. М. Особливості діяльності вітчизняних інститутів спільного інвестування: проблеми та перспективи
ІЩЕНКО В. В. Актуальні проблеми забезпечення фінансової безпеки України: аналіз загроз та ризиків податкової безпеки
КУЧЕРЕНКО С. Ю. Сучасний стан діяльності лізингодавців на фінансовому ринку України
ЛЕВАЄВА Л. Ю. Фінансовий аналіз діяльності ломбардних установ
МИКИТЮК І. С. Методичне забезпечення аналізу фінансової стійкості доходної бази місцевого бюджету
ОЛЕЩУК М. Г. Визначення оптимального співвідношення ціни та якості депозитних банківських послуг для фізичних осіб
СМІРНОВА О.М. Проблематика розвитку ринку добровільного медичного страхування: податкова складова
ЦИМБАЛЮК І. О., ВИШНЕВСЬКА Н. В. Податкове навантаження, як критерій ефективності ведення податкової політики
ЧЕРНУХА І. В. Механізми фінансування будівництва

До авторів збірника Шановні автори!

Державний вищий навчальний заклад «Переяслав-Хмельницький
державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди приймає до друку у
періодичному збірнику «Економічний вісник університету» статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки і анотація, де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність: для аспірантів та здобувачів - віза наукового керівника.
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р, № 7-05/1 необхідні такі елементи:
 - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
 - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
 - формування цілей статті (постановка завдання);
 - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг - не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1. Поля: верхнє, нижнє, лівє, правє - 2 см. Абзац - 5 знаків. Шрифт; Arial. Розмір - 12. Мова - українська.
5. УДК розміщується у лівій верхній частині аркуша.
6. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
7. Анотація та ключові слова подаються на українській, російській та англійській мовах.
8. Статті, таблиці та формули повинні виконуватися у редакторі Word for Windows (версії 95,2000), якщо стаття містить формули, то вони повинні набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
9. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
10. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний - EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий - TIF, 300 dpi 256 кольорів сірого.
11. Зноски в документі повинні бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
12. Назви файлів повинні відповідати прізвищам авторів.
13. Статті надаються на дискеті 3,5", до дискети обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
14. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
15. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
16. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
17. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

Постановою президії ВАК України від 10 лютого 2010 р. № 1-05/1 збірник наукових праць «Економічний вісник університету» внесено до нового переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт з економічних наук на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук.

Довідки за телефонами; +38 (04567) 5-66-71, 5-37-92, (068)3558320
Електронна адреса: ekon.dek@mail.ru

Редакційна колегія

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет
імені Григорія Сковороди»

Економічний вісник університету

Збірник наукових праць учених та аспірантів

Випуск 19/1

Головний редактор

Т.М. Боголіб

Переяслав-Хмельницький
2012

Підписано до друку 25.06.2012. Формат 60x84/16.
Гарнітура тип Arial. Обл.-вид.арк.
Ум. др. арк. Наклад 300 примірників