

ВІСНИК



Дніпропетровського університету

Науковий журнал

№10/1

Том 18

2010

РЕДАКЦІЙНА РАДА:

акад. Академії наук ВО України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **М. В. Поляков** (*голова редакційної ради*); акад. Академії наук ВО України, д-р техн. наук, проф. **М. М. Дронь** (*заст. голови*); д-р фіз.-мат. наук, проф. **О. О. Кочубей**; д-р хім. наук, проф. **В. Ф. Варгалюк**; чл.-кор. АПН України, д-р філос. наук, проф. **П. І. Гнатенко**; д-р фіз.-мат. наук, проф. **О. Г. Гоман**; д-р філол. наук, проф. **В. Д. Демченко**; д-р техн. наук, проф. **А. П. Дзюба**; д-р пед. наук, проф. **Л. І. Зеленська**; чл.-кор. НАН України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **В. П. Моторний**; чл.-кор. АПН України, д-р психол. наук, проф. **Е. Л. Носенко**; д-р філос. наук, проф. **В. О. Панфілов**; д-р біол. наук, проф. **О. Є. Пахомов**; д-р іст. наук, проф. **С. І. Світленко**; акад. Академії наук ВО України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **В. В. Скалозуб**; д-р філол. наук, проф. **Т. С. Пристайко**; чл.-кор. НАН України, д-р біол. наук, проф. **А. П. Травлєєв**; д-р техн. наук, проф. **Ю. Д. Шептун**.

Серія: ЕКОНОМІКА

Випуск 4(2)

Дніпропетровськ

У «Віснику» висвітлено досягнення в галузі економіки та публікуються розробки провідних спеціалістів і вчених, а також потенційних здобувачів ступенів і звань, спрямовані на підвищення ефективності національної економіки, вдосконалення економічних відносин в умовах трансформації і кризи. Пропонуються результати економіко-математичних досліджень соціально-економічних процесів.

Для науковців, викладачів, аспірантів та студентів старших курсів.

В «Вестнике» освещены достижения в области экономики и публикуются разработки ведущих специалистов и ученых, а также потенциальных соискателей степеней и званий, направленные на повышение эффективности национальной экономики, усовершенствование экономических отношений в условиях трансформации и кризиса. Предлагаются результаты экономико-математических исследований социально-экономических процессов.

Для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов старших курсов.

*Друкується за рішенням Вченої Ради
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара*

Редакційна колегія:

д-р екон. наук **Н. І. Дучинська** (відп. редактор), д-р екон. наук, проф. **Л. В. Попкова**, д-р екон. наук, проф. **І. Л. Сазонець**, д-р фіз.-мат. наук, проф. **С. О. Смирнов**, д-р екон. наук, проф. **Л. М. Тимошенко**, д-р екон. наук, проф. **О. Й Шевцова**, д-р екон. наук, проф. **С. Ю. Хамініч**, канд. фіз.-мат. наук, доц. **В. В. Огліх** (відп. секретар).

Рецензенти:

д-р екон. наук, проф. **П. В. Гудзь**;
д-р екон. наук, проф. **Л. І. Дмитриченко**.

© Дніпропетровський
національний університет
імені Олеся Гончара, 2010

© Колектив авторів, 2010

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

УДК 332.1:711.4(15)

З. В. Герасимчук, Т. О. Ніщик

Луцький національний технічний університет

ЗМІСТ ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ МІСТА

У статті наголошується на важливості дослідження просторового розвитку міста. Визначається зміст міського простору з огляду на характерні ознаки категорій: „місто”, „простір”, „розвиток”. Акцентовується увага на теоретико-концептуальних підходах таких наукових напрямів, як: економіка, урбаністика, соціологія, філософія. Отримані в процесі дослідження результати доводять необхідність дослідження міста, як об'єкта формування, функціонування та розвитку просторового середовища.

Ключові слова: місто, простір, простір міста, урбанізація, розвиток, об'єкт, система зв'язків.

В статье отмечается важность исследования пространственного развития города. Определяется содержание городского пространства, учитывая характерные признаки категорий: „город”, „пространство”, „развитие”. Акцентируется внимание на теоретико-концептуальных подходах таких научных направлений как: экономика, урбанистика, социология, философия. Полученные в процессе исследования результаты доказывают необходимость исследования города как объекта формирования, функционирования и развития пространственной среды.

Ключевые слова: город, пространство, пространство города, урбанизация, развитие, объект, система связей.

In the article marked on importance of research of spatial development of city. Maintenance of city space is determined, taking into account the characteristic signs of categories: „city”, „space”, „development”. Attention is accented on теоретико-концептуальних approaches of such scientific directions as: economy, урбаністика, sociology, philosophy. The results got in the process of research lead to the necessity of research of city, as an object of forming, functioning and development of spatial environment.

Keywords: city, space, space of city, urbanization, development, objekt, system of connections.

Сьогодні в світі існує тенденція до зростання площі міського простору, яка стала актуальною і для України. Наразі нові міста розширюють свої площі за рахунок приміських територій та територій наближених сіл. Слід зазначити, що в світі є ще запас територій придатних для міських забудов, він приблизно в сім разів перевищує площі забудованих територій. Однак все необхіднішим стає пошук оптимальних варіантів забудов міського простору, з дотриманням усіх встановлених норм та нормативів, із забезпеченням максимальної раціоналізації їх функціонування й безпеки для населення. Все вищезазначене і лягає в основу формування ефективного об'єкта просторового розвитку на визначеній земельній території міста. З метою подальшого дослідження міста та його простору необхідно зрозуміти, що ж мається на увазі під „просторовим розвитком міста” в цілому. Наше дослідження передбачає вивчення теоретико-методологічних основ трьох складових: „простору”, „міста” і „розвитку”.

Слід зазначити, що місто, як об'єкт формування просторового середовища, а також його розвиток, досліджується в багатьох наукових працях, однак не вивчається комплексно, а оцінюється за окремими напрямками та аналізується з

різних боків. Наприклад, М. Габрель у своїй роботі розробляв методологічні основи просторової організації містобудівних систем [13]. М. Губіна досліджувала основи містобудівного менеджменту та моніторингу [12].

Детальним вивченням екології міста (як з точки зору соціології, будівництва, так і економіки) і явища урбанізації займалися Ф. Стольберг, В. Ладиженський, В. Городиненко, Н. Павліха. Просторове планування вивчали Р. Федан, Е. Малісевич, архітектурне планування та забудову міст у своїх працях досліджували Б. Посацький, В. Варезкін, Л. Шубін. Крім того, комплексне дослідження, саме в архітектурі регіонального економічного простору, проводив В. Василенко, а регіональну динаміку і трансформацію економічного простору України вивчав Т. Пепа.

Ми прагнемо дослідити місто як просторовий об'єкт, а також розглянути специфіку його розвитку. З даною метою вивчимо праці вчених різних наукових напрямів, тобто дослідимо його різнопланово, а не тільки з точки зору окремої науки, проблеми чи потреби.

Категорія "місто", залежно від історично-часового періоду, сфери та напрямку використання, характеризується по-різному. Для пересічних громадян місто – це великий населений пункт, адміністративний, торговий, промисловий та культурний центр [1].

У географічній енциклопедії України під містом розуміється населений пункт, який виконує переважно промислову, наукову, транспортну, курортну, торгівельну, культурну та адміністративно-господарську функції і відзначається концентрацією виробництва, підвищеною густотою населення і компактністю забудови [2].

Архітектори характеризують місто як середовище проживання людини з певним розташуванням архітектурних форм у просторі, які створюють індивідуальний образ [3].

Соціологія характеризує місто як історично конкретну соціально-правову форму існування суспільства, що виникла внаслідок відокремлення ремесла від сільського господарства, і є специфічною поселенською структурою [4].

Найбільш узагальнюючим є тлумачення категорії "місто" економічною енциклопедією, в якій зазначається, що місто – це територіально-концентрована форма зосередження різних сфер (матеріальної та нематеріальної) галузей і видів діяльності, а отже, – і головної продуктивної сили та стилю життя. В сучасному місті зосереджено основний інтелектуальний, промисловий, транспортний, культурний, управлінський та інший потенціал країни, сфера послуг, матеріалізовано всі підсистеми суспільних відносин (економічних, соціальних, правових, політичних, ідеологічних...) [5].

У контексті нашої роботи ми розглядаємо місто як просторову комплексну систему, що синтезувала в собі ознаки всіх вищезазначених категорій. Місто – це не лише територіально організована площа чи сукупність зведених на ній будинків та кількісний склад місцевого населення – це, перш за все, просторова організація суспільного життя, яка характеризується структурною специфікою функціональних сфер, їх взаємозалежністю і взаємозв'язком. Місто розглядається як планово-утворений багатофункціональний об'єкт соціально-економічного середовища, який характеризується комплексом раціонально організованих просторових підсистем та їх взаємозв'язків, створених з метою ефективної організації міського простору.

Оскільки в давні часи місто вивчали: математики, архітектори, художники (Аристотель, Платон, а пізніше Філарете, Леонардо да Вінчі) то, відповідно, і визначальна роль в їхніх дослідженнях відводилась формі, а не суті досліджуваного об'єкта. В процесі історичного розвитку акценти все більше ставились на суть міста

(дослідження А. Вебера, В. Кристаллера, А. Сміта і Д. Рікардо), а форма зневажалась. Якщо ми говоримо про форму, то маємо на увазі не лише ширину, довжину, висоту або будівельний малюнок (проект) міста, а форму міста, як просторового об'єкта, оформленого та організованого за рахунок зв'язків.

Насамперед, говорячи про місто, як просторовий об'єкт, слід визначити, що таке „простір” загалом і яке трактування має категорія „простір міста”. Для цього ми дослідили визначення „простору”, сформульовані вченими в різні історичні епохи (табл. 1). А також серед ознак „простору” виділили ті, що допоможуть краще охарактеризувати поняття „простір міста”.

Перші згадки про „простір” з'явилися у кінці III ст. до н. е. в роботах Аристотеля. Згідно з його твердженнями, „простір – це логічна передумова існування речей” [6]. Слід за Аристотелем поняття „простір” у своїх працях почав досліджувати Ньютон, який характеризував його як „об'єктивну реальність”. В цілому, з точки зору філософії, простір – є форма буття матерії, що характеризує її протяжність, структурність, співіснування і взаємодію елементів у всіх матеріальних системах [7].

Далі у своїх роботах простір досліджували засновники соціальних утопій: Т. Мор, Т. Кампанелла, Ш. Фур'є. Поступово зацікавленість простором відобразилась у працях видатних учених економістів Р. Кантільйона, Дж. Стюарта, А. Сміта і Д. Рікардо. В процесі історичного розвитку науковці все частіше схилялись до думки, що простір – це певна форма із визначеними характеристиками, а не „суха” філософська категорія.

Однак, подальше вивчення простору припинилось аж у кінці XIX ст., що було обумовлено абстрагуванням від просторовості і укоріненням точкових та лінійних моделей в економіці і суспільстві в цілому. На думку російського вченого – видатного економіста А. Гранберга: „... це один із найдивніших парадоксів історії економічної науки” [8]. Оскільки ще Ньютон довів, що вивчення будь-яких складних (комплексних та системних) явищ у просторі чи в площині є найбільш точним та обґрунтованим.

З огляду на мету нашого дослідження ми вважаємо лінійним об'єктом певну земельну територію (ділянка визначених розмірів), а простір це територія, яка містить об'єкти, розташовані на її поверхні.

У дослідженнях Ю. Гладкого та А. Чистобаєва зазначається, що „територія слугує лише загальним фоном розташування матеріально-речових об'єктів, та, простіше кажучи, є „порожньою” з точки зору модельних побудов (хоча на практиці, навіть у науковій літературі територія часто ототожнюється з простором). Усі матеріально-речові об'єкти і явища являють собою складові частини геопростору як трьохвимірного утворення. Його специфічність пов'язана з одночасною наявністю якостей перервності та безперервності. Володіючи своїм власним простором, кожен об'єкт виконує певні функції у формуванні ландшафту (або поля) та впливає на інші оточуючі об'єкти” [9].

Вчені XX ст. не лише популяризували простір, але й запропонували світовій практиці використання лінійних, сіткових та зональних форм його організації. В концепціях Е. Говарда, Т. Гарнє та А. Сорія-і-Мата визначено основні форми організації розселення (зонально-сателітарна, сітчаста й лінійна), які пізніше були покладені в основу проектів міст і регіонів Німеччини, Франції, Росії, Польщі і використовувались такими вченими, як Л. Гільберзаймер, Ле Корбюзьє, В. Лавров, М. Садовський та С. Сиркус і Я. Хмелевський.

Таблиця 1. Вчені та їх підходи до визначення терміну „простір”

Вчений	Поняття	Визначення	Ознаки
Аристотель	”Простір”	Логічна передумова існування речей	Обумовленість
Ньютон	”Простір”	Об’єктивна реальність, однорідна, універсальна та абсолютна форма буття	Об’єктивність, форма, однорідність, універсальність
Декарт	”Простір”	Характеризується наповненістю та обумовленістю реальними взаємозалежностями, а також взаємодією речей і явищ	Обумовленість, взаємозалежність, взаємодія
Кант	”Простір”	Форма чуттєвого досвіду, створена для природної класифікації знань	Форма, історизм
Евклід	”Простір”	Форма існування матерії у трьохвимірній системній площині	Характеризується шириною, довжиною, висотою
Берклі	”Простір”	Розумова абстракція, що побудована на поєднанні світла та звуку	Яскравість, голосність
Ейнштейн	”Простір”	Характеризується як щось похідне від чуттєвого досвіду пізнання матеріального світу	Емоційність, чуттєвість
Горлач М., Кремін В.	”Простір”	Форма буття матерії, що характеризує її протяжність, структурність співіснування і взаємодію елементів у всіх матеріальних системах	Протяжність, однорідність, ізотропність, тривимірність
Надольний І.	”Простір”	Найзагальніша форма сталості, збереження змісту об’єктивної реальності	Об’єктивність, реальність, сталість, форма
Шинкарук В.	”Простір”	Характеризує спосіб співіснування розмаїтих матеріальних утворень	Види, форма
Павліха Н.	”Простір життєдіяльності людини”	Цілісне поле різноманітних, пов’язаних між собою елементів, співвідношення та взаємне розміщення яких створює певні умови для людського життя й діяльності	Комплексність, обумовленість, цілісність, соціальність
Габрель М.	”Простір життєдіяльності людини”	Формується комплексом властивостей не лише геометричного виміру, але й ресурсного, функціонального, часового. Базовим правилом його функціонування та організації є розширення різноманітності та підтримка рівноваги між різними його типами	Ресурсність, типовість, функціональність, терміновість, рівнозначність, соціальність
Хекне Р.	”Економічний ландшафт”	Це система ринкових мереж, утворених закономірностями збуту товарів і послуг на певній території та організованих за принципом задоволення заданого обсягу продажу з найменшими витратами	Інфраструктурність, організація, принципівість, мінімізація
Мірзодас-ва Т.	”Економічний простір”	Динамічна система, яка включає потоки всіх наявних ресурсів розвитку (трудові ресурси, фінанси, інформацію, виробничий капітал тощо), інфраструктурні канали (інженерні, комунікаційно-інформаційні, фінансові, культурні), якими рухаються ці потоки, та логістичні центри управління цими потоками	Синергетизм, континуальність, системність, складність, поліструктурність, відносна відкритість, відносна відособленість, динамічність, соціально-економічна цілісність
Жук М.	”Економічний простір”	Територія з визначеними межами, на якій розміщуються численні взаємопов’язані населені пункти, промислові підприємства, господарсько освоєні і рекреаційні зони, транспортні й інженерні мережі, об’єкти інфраструктури тощо	Організованість, об’єктність, інфраструктурність
Гранберг А.	”Економічний простір”	Це, насамперед, насичена територія, яка вміщує множину об’єктів і зв’язків між ними – населені пункти, промислові підприємства, транспортна і інженерна мережа, рекреаційні території і т.ін.	Об’єктність, зв’язаність
Василенко В.	”Економічний простір”	Являє собою деяке середовище розміщення і розвитку елементів продуктивних сил (факторів виробництва), залежить від їх розташування та взаємозв’язків	Організованість, елементність, взаємопов’язаність, розвиток
Бойко Є.	”Просторова організація”	Це комплекс заходів структурно-функціональної організації та адміністративно-територіального упорядкування просторової системи, спрямованих на забезпечення населення необхідним рівнем послуг та збалансованого її розвитку	Упорядкованість, структурність, функціональність, збалансованість, розвиненість
Топчів О.	”Просторова організація”	Охоплює всю множину взаємодій, взаємозалежностей, взаємного впливу всіх без будь-якого винятку компонентів природи і суспільства [91]	Множинність, взаємозалежність, впливовість, соціальність

Методологію вивчення просторових підсистем та основи містобудування досліджували М. Дьомін, М. Габрель, В. Нудельман, Є Перчик, Ю. Білоконь та інші. Цікаві дослідження економічних основ містобудівного проектування викладені в роботі В. Варєжкіна, В. Гребьонкіна, Л. Кірюшечкіної. Економічний простір досліджували М. Жук, В. Василенко. Однак вивченням простору міст (його структурної організації) за допомогою економічних законів та пошуком можливих напрямів його розвитку не займався жоден науковець.

У своїх дослідженнях ми прагнемо обґрунтувати категорію „простір міста”, синтезувавши необхідні теоретичні і практичні знання з економіки, логістики, містобудування, архітектури. З метою формулювання точного визначення, досліджуваної нами категорії, перш за все, визначимо ті, які є характерними для простору міста.

Простір це форма матерії, що характеризується протяжністю, структурністю, співіснуванням і взаємодією елементів у всіх матеріальних системах (просторових підсистемах міста). Крім того, „простір” визначається шириною, довжиною, висотою (Евклідове тривимірне визначення простору). Відповідно до математичного визначення простору існують два види його властивостей: топологічні (ті, що не змінюються) і метричні – вимірні.

В нашому дослідженні простір міста – це система об'єктів, які характеризуються ущільненням, утворюючи при цьому певну форму із чітко визначеним центром, простір може бути вимірний розрахунковими показниками та залежить від сформованих зв'язків, що характеризуються спеціалізацією, пропускною здатністю та динамізмом.

Незважаючи на те, якими ознаками наділений простір, у процесі свого існування він зазнає певних змін, певного історично-часового розвитку.

За діалектичного розуміння розвиток – це зміна матеріального (міста як об'єкта) та духовного світу (просторово-часові аспекти розвитку міста), його перехід від старого (невелике поселення, село, містечко) до нового (сучасної форми містобудівних систем).

Розвиток – незворотна, спрямована, закономірна зміна матеріальних та ідеальних об'єктів; один із загальних видів зв'язку [10]. В історії філософської думки вирізняють три основні тлумачення розвитку, адаптуючи їх до розвитку простору міста, ми отримаємо:

- розвиток – як збільшення і зменшення, що знайшло відображення в теоріях преформізму (в нашому випадку, від села до міста або навпаки – занепад міста і його трансформація в село);

- розвиток – як перехід можливості в дійсність, речі в собі в речі для себе, що було характерно для Гегеля, а в більш загальному вигляді – як розуміння руху взагалі – для Аристотеля і аристотелівської традиції філософствування (в нашому випадку мова йде про урбанізацію, як визначальну форму популяризації міст, поступову агломерацію, далі формування мегаполісів, на сьогодні вершиною досконалості вважаються кластероподібні міста – і всі вони за основу беруть „місто”);

- розвиток – як виникнення нового, втіленням чого можуть бути численні концепції прогресу в Новий час (Вольтер, Тюрбо, Кондорсе та ін.), що стосується нашої тематики, то мова йде про утворення міст як новоспроектованих та новозбудованих територіально відмежованих просторових об'єктів.

У світогляді й науці ідея розвитку формувалась поступово. В античному розумінні великої ваги надавалося принципу становлення. В античності існувала також

ідея суспільного розвитку – у вигляді ідеї регресу соціуму від золотого до залізного віку (Гесіод). У новий час концепції розвитку з'являються в космогонії (Кант, Лаплас), в історії (згадані концепції прогресу), в біології (Ламарк) та ін.

В XIX ст. дані концепції поглиблювалися, а в XX ст. поширились і на фізику та хімію (Вернадський і його послідовники). Найбільш загальною теорією розвитку в сучасному світогляді є теорія ноосфери. Сама ідея розвитку по-новому актуалізується і модифікується феноменом глобальних проблем [12].

Розвиток – це характеристика реальних змін об'єктів, поява нових форм буття, інновацій та нововведень з удосконаленням їхніх внутрішніх та зовнішніх зв'язків. Характеризуючи, перш за все, процеси змін, розвиток передбачає збереження (системної) якості об'єктів, що розвиваються [13].

Розвиток – це незворотна, спрямована, закономірна зміна всіх матеріальних та ідеальних об'єктів [14]. У результаті розвитку виникає новий якісний стан об'єкта, який є зміною або його складу, або структури, або зв'язків (тобто, виникнення, функціонування, трансформація чи зникнення елементів та зв'язків просторових підсистем міста).

Говорячи безпосередньо про місто, як об'єкт формування та регулювання просторового розвитку, не можна забувати, що визначальним фактором впливу на міський простір є економічний.

Проблеми економічного розвитку в просторовому вимірі намагалися вивчати ще античні філософи Аристотель (384-322 р. до н. е.), Платон (прибл. 428-348 р. до н. е.) і автори соціальних утопій – Томас Мор (1478-1535), Томасо Кампанелла (1568-1639). У XVII–XVIII ст. їх частково розглядали англійські економісти Джордж Стюарт (1806-1873), Адам Сміт (1840-1876), Дені Рікардо (1772-1823). Однак фактор простору не був об'єктом економічних досліджень і предметом економічної теорії. Економічна наука абстрагувалася від просторового виміру економіки, а розвивалась як теорія „точкової” економіки або замкнутої країни без визначених географічних меж [15].

Що ж стосується теоретичних досліджень простору міста та його розвитку (через взаємозв'язок містобудівних, економічних, соціальних та загальних теорій), то вони не розроблялися. Місто вважалося частиною регіону і вивчалось з точки зору регіональної економіки, як територіальний об'єкт, розташований у регіоні. Розвиток урбанізму, що супроводжується масовим переселенням сільського населення в міста, спонукав соціологів детально дослідити місто не просто як складову, а як окреме територіальне утворення. Слідом за соціологами свої дослідження почали проводити економісти, архітектори, будівельники.

Слід звернути увагу, що на сьогодні процес утворення міста є менш популяризованим, ніж процес розвитку його просторового середовища. Тому питання щодо формування практичної та ефективної стратегії розвитку простору міста сьогодні є таким актуальним.

Акцентуючи увагу на розвитку простору, слід відзначити, що в сучасному європейському розумінні поняття ”просторовий розвиток” означає комплекс організаційних дій по управлінню елементами та зв'язками територій, систему дій і політик, спрямованих на оптимізацію просторових змін [16]. Тобто, іншими словами, як ми і вказали – це розробка стратегії. Виходячи із визначеного нами змісту простору міста, його розвиток базується на пошуку шляхів раціонального та економічно вигідного розміщення (на визначеній, найчастіше обмеженій території) множини значимих об'єктів та формування їх ефективних взаємозв'язків.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Географічна енциклопедія України: в 3-х т. / [ред. кол.: відп. ред. Маринич та ін.]. – К.: «Українська радянська енциклопедія» ім. М. Бажана, 1990. – Т. 2. – 480 с.
2. Гладкий Ю.Н. Регионоведение: учебник / Ю.Н. Гладкий, А.И. Чистобаев. – М.: Гардарики, 2003. – 384 с.
3. Основи філософських знань: підручник / [Горлач М.І., Кремень В.П., Ніколаєнко С.М., Гребін М.П. та ін.]. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 1028 с.
4. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики / А.Г. Гранберг. – М., 2000. – 485 с.
5. Дружинин В.В. Системотехника / В.В. Дружинин, Д.С. Конторов. – М., 1985.
6. Гіденс Ентоні. Соціологія / Ентоні Гіденс; пер. з англ. В. Шовкун, А. Олійник; наук. ред. перекладу О. Іваненко. – К.: Основа, 1999. – 726 с.
7. Економічна енциклопедія: в 3-х т. / [відп. ред. Мочерний С.В. та ін.]. – К.: Академія, 2001. – Т. 2. – 848 с.
8. Жук М.В. Регіональна економіка: підручник / М.В. Жук. – К.: Академія, 2008. – 416 с.
9. Ільїн В.В. Філософія: підручник : в 2 ч. / В.В. Ільїн, Ю.І. Кулагін. – Ч. II: Актуальні проблеми сучасності. – К.: Альтерпрес, 2002. – 480 с.
10. Линч К. Образ города / К. Линч. – М.: Стройиздат, 1982. – 328 с.
11. Новейший философский словарь / сост. А. А. Грицанов. – Мн.: Узд. В.М. Скакун, 1998. – 896 с.
12. Пепа Т.В. Регіональна динаміка і трансформація економічного простору України / Т.В. Пепа. – Черкаси: Брама – Україна, 2006. – 440 с.
13. Соціологія: підручник для студентів вищих навчальних закладів / за ред. В.Г. Городеценка. – К.: Академія, 2002. – 560 с.
14. Щерба С.П. Філософія : підручник / С.П. Щерба. – К.: Кондор, 2007. – 452 с.
15. Шинкарук В.І. Філософсько-енциклопедичний словник / В.І. Шинкарук. – Абрис, 2002. – 746 с.

Надійшла до редколегії 12.05.2010.

УДК 330.341.1

Т. В. Гринько

*Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара***АНАЛІЗ ПОТЕНЦІАЛУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
В ПРОМИСЛОВІСТІ УКРАЇНИ**

У статті на підставі визначення потенційних можливостей до інноваційних проектів на рівні вітчизняних промислових підприємств розглянуто причини, що ускладнюють інноваційний розвиток.

Ключові слова: інноваційний розвиток, потенціал, промисловість.

В статье на основании определения потенциальных возможностей реализации инновационных проектов на уровне отечественных промышленных предприятий рассмотрены причины, затрудняющие инновационное развитие.

Ключевые слова: инновационное развитие, потенциал, промышленность.

In the article on the basis of determining the potential of innovative projects at the level of domestic industrial enterprises considered the causes that impede innovation development.

Keywords: innovation development, capacity industry.

Інноваційний розвиток проявляється в появі нових продуктів і розповсюдженні нових технологій, де первинними в ієрархії виникнення та розвитку є технології. Це твердження базується не тільки на очевидному причинно-наслідковому зв'язку, але й на тому, що технологія є ширшим поняттям і включає і продукт, як прямий результат, що приймає властивості, визначені технологією. Саме технологічні зрушення спричиняють зникнення не тільки окремих видів продукції, але й цілих галузей, а темпи розвитку визначаються швидкістю і масштабами впровадження нових технологій.

Крім того, інноваційний розвиток стримується відсутністю розробленої методології, методичних підходів до оцінки інноваційного потенціалу, невирішеною проблемою залучення інтелектуальної власності у виробничий процес. На практиці це приводить до того, що підприємства не виділяють відповідні ресурси для досягнення інноваційних цілей, формування стратегії інноваційного розвитку і розробки її організаційного механізму. Залишається невирішеною проблема моніторингу інноваційного розвитку.

Вітчизняні і зарубіжні вчені приділяють значну увагу проблемам впливу інноваційних структур на розвиток економіки [1–6] і інноваційній політиці регіонів, активізації інноваційної діяльності в окремих галузях і підприємствах, а також у розробці наукових основ аналізу інноваційної діяльності [7; 8] й оцінки її ефективності. У деяких наукових роботах вивчаються різні підходи до управління інноваційним розвитком суб'єктів господарської діяльності [9]. Економісти пропонують різні моделі, що характеризують поведінку підприємств, які реалізують інноваційну діяльність на різних ринках в Україні.

Метою дослідження є визначення потенційних можливостей до масштабних інноваційних проектів на рівні вітчизняних промислових підприємств.

Дослідження щодо інноваційної діяльності вітчизняними підприємствами, аналіз робіт вітчизняних економістів, наукової літератури та статистичних даних дозволили зробити висновок про невисоку ефективність інноваційного розвитку у вітчизняній промисловості (рис. 1, 2).

Як видно з рис. 1, загальна інноваційна активність в абсолютному вираженні відносно кількості підприємств рік від року зменшується, але дані рис. 2 свідчать,

що у відносному розумінні за останні роки інноваційна активність тих вітчизняних промислових підприємств, що реалізують інноваційну діяльність, характеризувалася збільшенням обсягів витрат на інноваційну діяльність – загальні витрати з 2000 року до 2008 року зросли в 6,8 раза, а з 2008 до 2009 року впали майже вдвічі, що, на жаль, не стало запорукою підвищення ефективності інновацій, а тим більш значно не вплинуло на розвиток економіки України та ще й за умови світової кризи. Цей факт дає підстави констатувати, говорити, що обсяги фінансування не є запорукою вирішення проблеми ефективності здійснюваних інноваційних процесів. З цього можна визначити, що в умовах економії інвестиційних ресурсів резервом підвищення ефективності інноваційної діяльності інноваційних промислових підприємств може виступати збалансування напрямків їх використання з одночасним узгодженням зі стратегічними цілями підприємства. Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, показані на рис. 3.

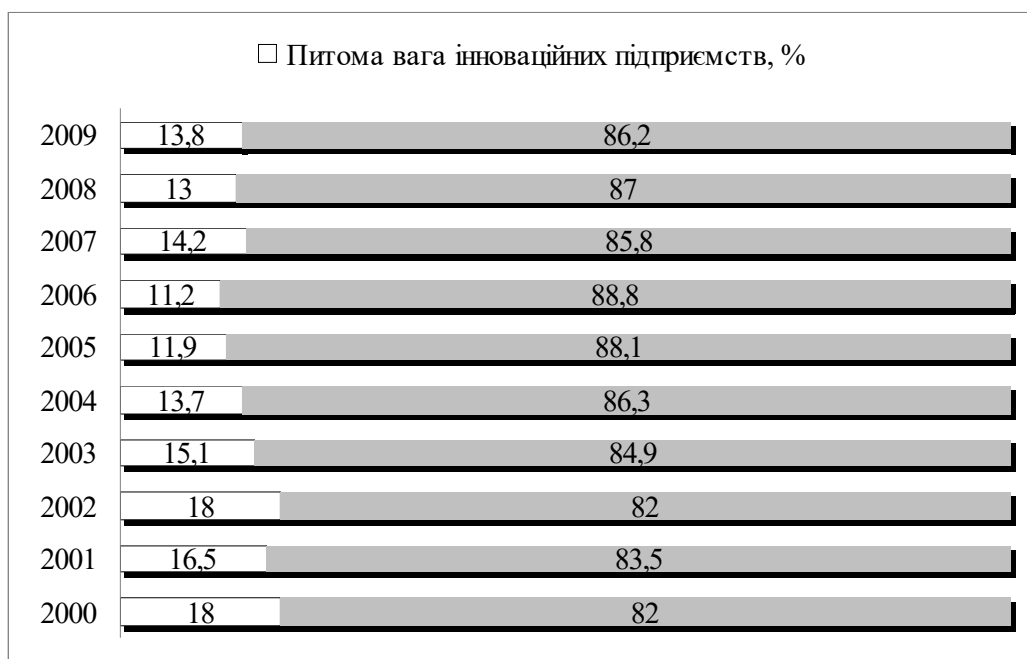


Рис. 1. Впровадження інвестицій на підприємствах України
(складено автором на підставі даних Держкомстату України:
http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html)

Серед основних причин неефективної інноваційної діяльності підприємств частіш за все називають проблему пошуку джерел фінансового забезпечення. Вирішення цього питання потребує дійових зрушень у банківській системі, інфраструктурному забезпеченні інноваційної діяльності, покращенні інвестиційного клімату країни. Таким чином, проблема фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств, зокрема формування оптимальної структури джерел фінансування, пов'язана з необхідністю здійснення кардинальних змін в інвестиційній, інноваційній та науково-технологічній політиці держави. Вирішення питання оптимізації структури джерел фінансування інноваційних процесів неможливе виключно в межах підприємства. До того ж, існуюча практика господарювання вітчизняних промислових підприємств свідчить, що власні кошти не тільки залишаються

основним джерелом фінансування інноваційних процесів, але й безперервно збільшують свою питому вагу в загальній структурі (рис. 4).



Рис. 2. Витрати промислових підприємств України на інноваційну діяльність
(складено автором на підставі даних Держкомстату України:
http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html)

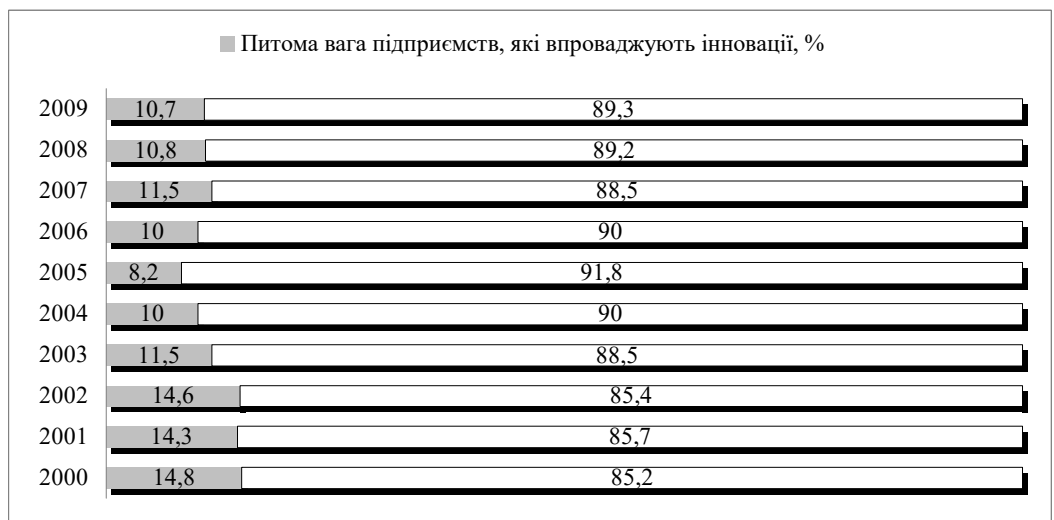


Рис. 3. Впровадження інновацій підприємствами України
(складено автором на підставі даних Держкомстату України:
http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html)



Рис. 4. Джерела фінансування інноваційної діяльності у промисловості

(складено автором на підставі даних Держкомстату України:

http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html)

Як видно з рис. 4 основним джерелом фінансування інноваційної діяльності у промисловості є власні кошти. Тому на етапі складних політичних та соціально-економічних трансформацій однією з головних проблем у визначенні напрямків розвитку вітчизняної промисловості, зокрема машинобудуванні, є формування відповідної інноваційної стратегії, однією зі складових якої є ефективне використання коштів, що знаходяться у розпорядженні підприємства з метою підвищення інноваційного рівня продукції та, в кінцевому підсумку, забезпечення її високого конкурентного рівня на світовому ринку наукоємних товарів.

Серед проблем, що зумовлюють низьку ефективність інноваційних процесів у промисловості, необхідно зазначити питання вибору тематики прикладних досліджень. Досвід роботи вітчизняних підприємств за тривалий період часу показує, що більшість розгорнутих тематик НДДКР не були завершені, а їх результати не були впроваджені. Вочевидь, це є однією з причин, за якої керівництво підприємств у цей час не розглядає НДДКР як обов'язковий елемент повсякденної діяльності. До того ж, етап прикладних науково-дослідних робіт носить високий ступінь невизначеності, а значить і високий ризик неотримання доходів у майбутньому.

Без сумніву, розгортання масштабних інноваційних проектів для більшості вітчизняних промислових підприємств на сьогодні неможливе. Інновації та ідеї щодо їх використання зароджуються на етапі фундаментальних досліджень і розробок. Мета цього етапу – розкрити нові зв'язки між явищами, пізнати закономірності розвитку природи і суспільства стосовно їх конкретного використання. Фундаментальні дослідження мають пріоритетне значення в інноваційній діяльності, адже виступають як генератор ідей. Водночас із допомогою пошукових фундаментальних досліджень відкриваються нові принципи створення ідей і технологій, а в результаті теоретичних фундаментальних досліджень здійснюються наукові відкриття, створюються нові теорії.

Існуюча структура системи, що відправляється, повинна знайти віддзеркалення в структурі підсистеми, що управляє. Підкреслимо, що мова йде про віддзеркалення цієї структури в усій підсистемі, що управляє, складається (спрощено) з керівництва заводів (ділянок), дирекцій підприємств, генеральних дирекцій і міністерства. Ці елементи в комплексі представляють керуючу підсистему, що управляє, яка повинна враховувати існуючу структуру керованої системи.

В управлінській практиці нерідкі випадки механічного пристосування структури підсистеми, що управляє, до структури керованого об'єкта. Це виявляється в прагненні створити з кожної більш-менш великої виробничої одиниці відносно самостійну підсистему (в більшості випадків – окреме підприємство). Такий підхід, обумовлений у значній мірі місцевими інтересами, негативно позначається на функціонуванні підсистеми, що управляє, а отже, і на всій галузі промисловості.

Кількісний і якісний розподіл виробничих одиниць, їх структура визначаються:

– народногосподарськими планами, починаючи з планів індустріалізації і закінчуючи планами інтенсифікації, модернізації і реконструкції;

– раніше існуючою структурою, що склалася; традиціями, пов'язаними із структурою, що склалася. Комбінація цих чинників не завжди веде до оптимальної структури виробничих потужностей з погляду висунутих цілей і завдань відповідної галузі. Система цілей і завдань розвивається динамічно і конкретизується у виробничих програмах. Її динаміку визначають змінні потреби суспільства і його членів; зміни в міжнародному розподілі праці, кооперації і спеціалізації виробництва; зміни в розподілі праці, кооперації і спеціалізації виробництва всередині держави; динаміка взаємозв'язків між потребами і можливостями їх задоволення; розвиток зв'язків між фундаментальною наукою, прикладними дослідженнями, виробництвом і споживанням.

Оптимізація структури виробничих потужностей залежить від:

- 1) оптимізації розмірів щодо самостійних одиниць;
- 2) гнучкості зв'язків між споживачами і постачальниками в рамках підгалузі і між підгалузями;
- 3) мінімізації транспортних витрат при виробництві і розподілі продукції і наданні послуг;
- 4) оптимізації розміщення виробничо-господарських одиниць з урахуванням соціально-економічних чинників розширеного відтворення, необхідної кількості і якості робочої сили;
- 5) зв'язків з оптимальною структурою і динамічним розвитком відповідних одиниць.

Фактична структура керованої системи, що оцінюється з цих точок зору, а також з урахуванням завдань і можливостей системи, як правило, більшою чи меншою мірою відрізняється від оптимальної.

Основною метою підсистеми, що управляє, виходячи з існуючої (в даний момент) структури, є створення умов для максимально ефективної роботи керованого об'єкта по виконанню як поточних, так і перспективних завдань як складова частина всього народногосподарського комплексу. Цій меті повинна бути підпорядкована і структура підсистеми, що управляє.

Звідси витікає необхідність досягнення максимальної ефективності функціонування ВЕС та розвитку структури його виробничої бази з урахуванням інтересів усього суспільства. Це дозволить добитися оптимуму в досягненні загальних і приватних цілей (в їх розвитку), в соціально-економічному розвитку виробничих і територіальних комплексів, у постійному поліпшенні навколишнього середовища.

При такому способі створення і вдосконалення структури системи, що управляє, можна добитися різних модифікацій взаємозв'язків між існуючими виробничими (або іншими) потужностями. Залежно від потреб і умов оптимізації їх функціонування з декількох територіально відособлених виробничих потужностей можна створити або один відносно самостійний об'єкт (з однією ланкою управління), або декілька самостійних об'єктів (кожен зі своєю ланкою управління), а також їх різні комбінації.

На стадії прикладних досліджень та розробок результатом, інновацією є нове технічне вирішення, а на стадії дослідного виробництва – дослідний зразок чи експериментальна партія виробу. Потім здійснюються маркетингові дослідження, і на стадії комерційного виробництва новинку можна вважати нововведенням. Проте на будь-якому етапі інновація може бути товаром в умовах поділу праці між економічно самостійними суб'єктами. Ринковий етап охоплює реалізацію, розширення ринку, зрілість продукту та спад. Але, на відміну від науково-технічного прогресу, інноваційний процес не закінчується впровадженням нової продукції, послуги чи технології. Він не переривається і після впровадження, адже, поширюючись, новинка вдосконалюється та набуває важливих споживчих властивостей.

Крім того, радикальні новації та скорочення періоду досліджень і розробок змінили межі між видами наукової діяльності і ускладнили процес НДДКР. Цьому сприяла й поява нових сфер досліджень. Так, у біотехнології та нових матеріалах постійно йде зміна чітких меж фундаментальних і прикладних досліджень та розробок.

Необхідно зазначити питання вибору тематики прикладних досліджень як одну з головних проблем, що зумовлюють низьку ефективність інноваційних процесів у промисловості. Досвід роботи вітчизняних підприємств показує, що більшість розгорнутих тематик НДДКР не були завершені, а їх результати не були впроваджені. Очевидно, що це є однією з причин, за якої керівництво підприємств у даний час не розглядає НДДКР як обов'язковий елемент повсякденної діяльності. До того ж, етап прикладних науково-дослідних робіт носить високий ступінь невизначеності, а значить і високий ризик неотримання доходів у майбутньому.

Без сумніву, розгортання масштабних інноваційних проектів для більшості вітчизняних промислових підприємств є на сьогодні неможливим через вищезазначені причини. Отже, інновація пов'язує різні за характером і методами управління сфери господарської діяльності: науку, виробництво, інвестиції, збут продукції. Крім того, вони визначають сутність та специфіку інноваційних процесів і, відповідно, особливості управління ними. У процесі створення організаційно-економічного механізму управління необхідний облік кількості та особливостей нововведень, які утворюють ці процеси. Тому класифікація інновацій є важливим етапом їх аналізу. Необхідність систематизації обумовлює комплексний характер інновацій, їхню багатогранність, різноманітність сфер і методів використання. Питання їх типології дуже важливі як для теорії, так і для практики менеджменту. Класифікація інновацій за різними групами не тільки конкретизує структуру об'єкта, а й виявляє в ньому проблемні зв'язки. Вітчизняні і зарубіжні дослідники висловлюють широке коло думок щодо структури сукупності інновацій, складу та характеристики класифікаційних ознак.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Докієнко Л.М. Удосконалення процесу управління фінансовою стійкістю підприємства на базі модифікації системи його інформаційного забезпечення / Л.М. Докієнко // Наукові праці Донецького національного технічного університету. – 2003. – Вип. 68. – С. 71–76.
2. Економічна енциклопедія. – К.: Академія, 2000. – 656 с.
3. Ильяшенко С.Н. Инновационное развитие субъекта хозяйственной деятельности / С.Н. Ильяшенко // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва. – Вип. 1. – Суми: СумДУ, 2006. — 258 с.
4. Кизим Н.А. Концентрация экономики и конкурентоспособность стран мира: монография / Н.А. Кизим, В.М. Горбатов. – Х., 2005. – 216 с.
5. Клебанова Т.С. Моделирование экономической динамики: учебное пособие / Т.С. Клебанова, Н.А. Дубровина, О.Ю. Полякова / М-во образования и науки Украины; Харьков. нац. экон. ун-т. – 2-е изд., стереотип. – Х.: ИД Инжэк. – 2005. – 244 с.
6. Пушкарь А.И. Антикризисное управление: стратегии, модели, механизмы: монография / А.И. Пушкарь, А.Н. Тридед, А.Л. Колос. – Х.: ХГЭУ, 2001. – 452 с.
7. Развитие: Большая Советская Энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://slovari.yandex.ru/dict/bse/article/00064/74100.htm>
8. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают / Р. Фостер. – М.: Прогресс, 1987. – С. 27–28.
9. Фатхутдинов Р.А. Разработка управленческих решений / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНТЕЛ-СИНТЕЗ, 2005. – 448 с.

Надійшла до редколегії 28.04.2010.

УДК 332.132(477)

О. В. Коломицева, Н. В. Шевченко

*Європейський університет, м. Черкаси***ПРОДОВОЛЬЧИЙ КОМПЛЕКС ЯК СТРУКТУРНА СКЛАДОВА АПК
В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ**

У статті наведено і обґрунтовано ряд причин, що зумовлюють необхідність чіткої, взаємопов'язаної та взаємоузгодженої, логічно завершеної системи структуризації агропромислового комплексу країни. Запропоновано схему формування та розвитку зв'язків окремих структурних елементів національного та/або регіонального агропромислового комплексу. Розглянуто рівні виробничої інфраструктури, цільовою функцією яких є забезпечення безперервної діяльності сфер продовольчого комплексу.

Ключові слова: структура АПК, продовольчий комплекс, інфраструктура продовольчого комплексу, рівні виробничої інфраструктури, інформаційно-технологічна інфраструктура, продовольчий ринок.

В статье приведен и обоснован ряд причин, которые определяют необходимость четкой, взаимоувязанной и взаимосогласованной, логично завершенной системы структуризации агропромышленного комплекса страны. Предложена схема формирования и развития связей отдельных структурных элементов национального и регионального агропромышленного комплекса. Рассмотрены уровни производственной инфраструктуры, целевой функцией которых является обеспечение бесперебойной деятельности сфер продовольственного комплекса.

Ключевые слова: структура АПК, продовольственный комплекс, инфраструктура продовольственного комплекса, уровни производственной инфраструктуры, информационно-технологическая инфраструктура, продовольственный рынок.

A row over of reasons which predetermine the necessity of the clear, logically completed system of structure of agroindustrial complex of country is brought in the article and reasonable. The chart of forming and development of connections of separate structural elements of national and regional agroindustrial complex is offered. The levels of productive infrastructure are considered the objective function of which is providing of trouble-free activity of spheres of food complex.

Keywords: structure of АПК, food complex, infrastructure of food complex, levels of productive infrastructure, an informatively-technological infrastructure is a food market.

Подолання кризових явищ в економіці зумовлює необхідність глибоких перетворень у системі відносин, прав і відповідальності на всіх рівнях і в усіх господарських сферах, пов'язаних з посиленням керованості економічними процесами, використанням прогресивних організаційно-економічних форм, які сприяють зниженню невизначеності і ризиків для всіх господарюючих суб'єктів – учасників ринку. Серед численних проблем, пов'язаних з побудовою цивілізованого ефективного ринку, однією з найбільш актуальних, комплексних та багатоаспектних є створення ефективної системи взаємозв'язків структурних елементів економіки і, передусім, в агропромисловому комплексі країни.

Вивченню структурних елементів агропромислового комплексу, ефекту їх синергичності та впливу інтеграційних та агрегаційних процесів на розвиток продовольчої активності і зміцнення продовольчої безпеки присвячено багато наукових праць. Зокрема, вагомий вклад у розробку наукових основ розвитку національного та регіонального АПК та його структуризації внесли відомі вітчизняні вчені П. Березівський, П. Борщевський, В. Вітвицький, П. Гайдуцький, Л. Дейнека, М. Долішній, А. Лисецький, І. Лукінов, С. Мартинов, М. Михасюк, В. Нагірна, П. Саблук, Є. Ходаківський, Г. Черевко, Л. Шепотько, В. Юрчишин, І. Яремчук та ряд інших.

Метою дослідження є аналіз системи традиційної побудови виробничо-еконо-

мічних зв'язків у продовольчому комплексі (ПК) регіону, обґрунтування необхідності структуризації ПК, враховуючи фактор впливу суміжних галузей господарювання та динамічний розвиток техногенного суспільства.

Довгий час в економічній науці і практиці аграрний (сільськогосподарський) сектор розглядався ізольовано від суміжних галузей народного господарства, що забезпечують і обслуговують сільське господарство та займаються просуванням і реалізацією продовольчих товарів. Починаючи з 70-х років XX століття, розуміння цієї проблеми почало змінюватися у зв'язку з обґрунтуванням і функціонуванням системи продовольчого забезпечення в США [1, с. 78], агропромислового комплексу – в СРСР. На сучасному етапі розвитку на стан справ в агропромисловому комплексі впливає негативна макроекономічна ситуація: криза в інвестиційній сфері, неефективність державного регулювання економіки, наявність величезного тіньового обороту, криміналізація економіки, деградація галузевої і відтворювальної структури.

Сучасне сільське господарство існує і розвивається як ланка значно більшого багатогалузевого продовольчого комплексу, котрий, у свою чергу, є складовою частиною агропромислового комплексу. Основу сучасних інтенсивних (індустріальних) технологій, використовуваних у сільському господарстві, становлять галузі несільськогосподарських сфер економіки, які є розробниками цих технологій. Вони поставляють необхідні для сільського господарства промислові засоби виробництва і матеріали, вартість яких перевищує половину вартості всієї кінцевої сільськогосподарської продукції.

В той же час вимоги сучасного урбанізованого споживача до сучасного асортименту, міри його готовності для споживання, територіального нівелювання поставання продовольством припускають, що не менше 90% виробленої сільськогосподарської сировини проходить через промислову переробку і спеціалізовану збутову систему з великою інфраструктурою. В індустріально розвинених країнах у вартості кінцевої продовольчої продукції частка чистої продукції сільського господарства не перевищує 10–15%, а інша частина створюється в несільськогосподарських сферах продовольчого комплексу країни. Тому саме від них багато в чому залежить як функціонування сільського господарства, так і раціональне використання його продукції [2, с. 5].

Головна мета АПК – максимізація міри задоволення потреб суспільства в сільськогосподарській продукції і продуктах її переробки, при підвищенні ефективності громадського виробництва, для чого потрібне виконання наступних умов: по-перше, збалансованості і структуризації всіх стадій агропромислового виробництва за основними техніко-економічними параметрами; по-друге, цілеспрямованості різноманітних, але взаємопов'язаних видів діяльності, які складають у сукупності агропромисловий комплекс.

У рамках функціонування агропромислового комплексу, як багатофункціональної системи продовольчого забезпечення, з'являється можливість формування механізму і контролю за паритетом цін: продажів промислової продукції і відповідних послуг сільському господарству, в порівнянні з цінами реалізації сільськогосподарської продукції [3, с. 91].

З урахуванням вищесказаного систему національного агропромислового комплексу можна подати у вигляді рисунку 1, згідно з яким дана система включає ряд структурних елементів:

- сільське господарство, де в рамках базисних галузей рослинництва і тваринництва вирощують різноманітні види сільськогосподарської сировини для

переробки (зернові, технічні культури, багато видів тваринницької продукції), кінцева продовольча продукція для споживання у свіжому вигляді (картопля, овочі, плоди, ягоди, виноград, яйця, молоко і т.ін.), а також корму для виробництва тваринницької продукції;

- переробну промисловість (галузі харчової та легкої промисловості), підприємства якої виробляють харчові продукти, включаючи напої і тютюн, вироби зі шкіри, текстилю і волокна;

- продовольчий ринок, у системі відповідної оптової і роздрібної торгівлі, громадського харчування, з урахуванням адекватної зовнішньоекономічної діяльності і міжрегіональної торгівлі, призначенням яких є реалізація споживачам, включаючи домашні господарства, різноманітних видів кінцевої продукції АПК;

- виробничу інфраструктуру, як систему галузей і підприємств, що виробляють і постачають сільському, лісовому, рибному господарствам, переробній промисловості і торгівлі різноманітні товари: техніку, добрива і пестициди, комбікорми, паливно-мастильні матеріали і електроенергію, покупне насіння, племінних тварин, птицю і молодняк для відгодівлі і т.ін.;

- інформаційно-технологічну, обслуговуючу інфраструктуру, як систему підгалузей і підприємств, що здійснюють закупівлі сировини і продовольства, прокат машин і виконання контрактних робіт, ремонт і обслуговування основних засобів, фінансові послуги, послуги з маркетингу, транспортування, логістики, зберігання продукції та ін.;

- специфічною підсистемою агропромислового комплексу є споживча кооперація на селі, в якій є, по суті, всі структурні елементи АПК, у тому числі сільське господарство, закупівля сировини, переробка сільськогосподарської продукції, торгівля і громадське харчування, а також інфраструктура.

З рис. 1 видно, що продовольчий комплекс становлять: сільське господарство, переробна промисловість та продовольчий ринок.

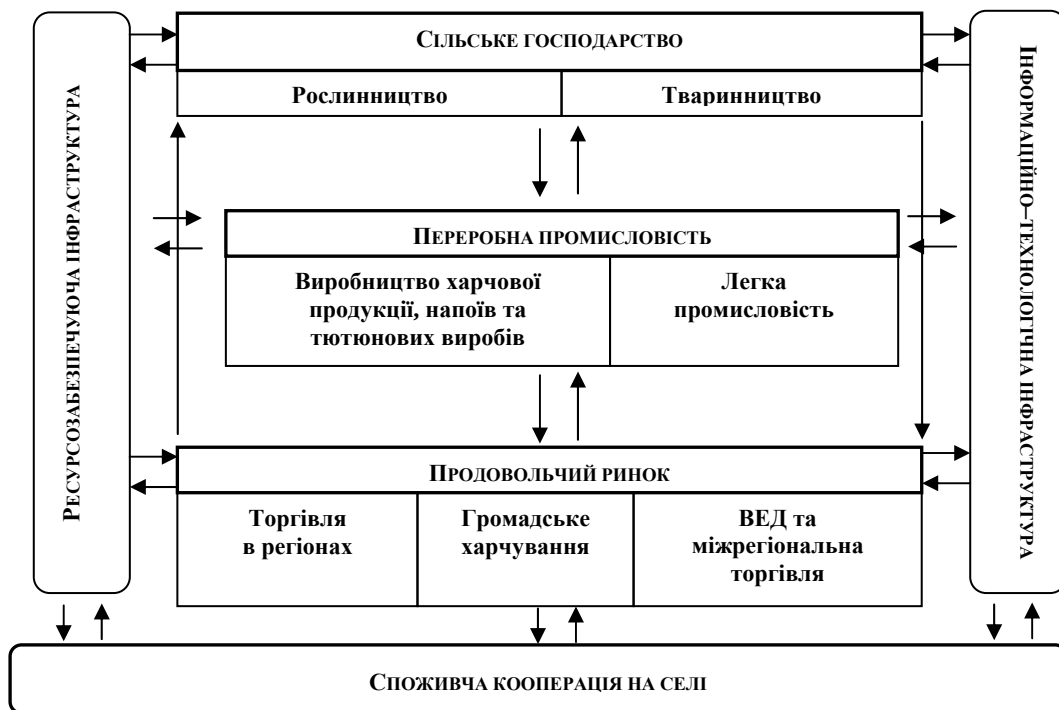


Рис.1. Продовольчий комплекс у системі АПК

Продовольчий комплекс має специфічну структуру і функції. Повнота функціональних ланок визначається природно-економічними умовами, виробничою спеціалізацією, розмірами і характером сільськогосподарської сировини (мало-транспортабельної, нетранспортабельної або придатної до тривалого зберігання). Крім виробництва, межі і структуру регіонального продовольчого комплексу характеризують: розвиненість продовольчого ринку; рівень ввезення імпортного продовольства і конкурентоспроможність місцевого продовольства; наявність і розміщення торговельних; складських підприємств і сховищ; наявність і кваліфікація трудових ресурсів і наукових кадрів регіону; ступінь забезпеченості галузей і підприємств зв'язком та інформацією і т.ін.

В ринкових умовах господарювання продовольчий комплекс є сукупністю технологічно взаємозалежних галузей, об'єднаних спільністю кінцевої продукції, орієнтованих на забезпечення населення країни продовольчими товарами з мінімальними витратами при визначеному рівні доходів. Специфічні економічні умови сільського господарства, розвиток нових форм виробничих відносин і поява у цьому зв'язку численних видів організаційно-виробничих форм привели в останні роки до виникнення і розвитку великої кількості абсолютно нових типів і форм економічних зв'язків між сільським господарством, переробною промисловістю і торгівлею. Це визначило проблему необхідності зміцнення зв'язків і вдосконалення структури продовольчого комплексу.

Основними критеріями, за якими галузь включається до складу регіонального продовольчого комплексу, є: спільність території, ступінь спеціалізації й участі галузей у виробництві, переробці, зберіганні і реалізації сільськогосподарської сировини і продовольства в даному регіоні, а також єдність мети розвитку галузей – виробництво кінцевого продукту з мінімальними суспільно необхідними витратами.

Таким чином, можна зробити висновок, що основними параметрами оптимальності структури регіонального продовольчого комплексу слід вважати рівень економічної і технологічної взаємозалежності галузей, мінімізацію витрат виробленої в ньому продукції на основі територіального розподілу праці, а спеціалізацію галузей ПК визначати відповідно до природних економічних умов.

Оскільки сучасний продовольчий комплекс являє собою цілісну самостійну систему, то необхідно визначити його власні мету і завдання.

Метою ПК є своєчасне забезпечення населення регіону продуктами харчування в обсязі, асортименті і якості, що відповідають раціональним нормам споживання. Звідси випливають основні завдання ПК:

1. Визначення потреб населення регіону в продуктах харчування для забезпечення ними в необхідні терміни, в потрібних обсягах, асортименті й якості.
2. Визначення джерел надходження продуктів до споживачів у необхідні терміни, в потрібній кількості, асортименті й якості.
3. Регулювання виробництва продуктів харчування в свіжому і переробленому вигляді в межах регіонального ПК.
4. Створення продовольчих фондів і резервів (регіонального і державного рівнів).
5. Контроль, регулювання і сприяння просуванню продуктових потоків до споживачів через місцевий ринок продовольства.
6. Регулювання процесів використання продукції з державних продовольчих фондів і резервів.
7. Заохочення і стимулювання переробки й заготівлі продуктів харчування в домашніх господарствах.

8. Забезпечення доступності продуктів харчування на ринках для всіх соціальних верств населення.

Однією з основних складових продовольчого комплексу є виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, що в Україні має високий і, досі по ряду об'єктивних і суб'єктивних причин, нерегульований інтеграційний потенціал і в цілому визначає ефективність використання сільськогосподарської сировини, а отже, і кінцевого продукту [4, с. 68–69].

У її складі доцільно виокремити: по-перше, групу підгалузей, зайнятих безпосередньо переробкою сільськогосподарської сировини: борошномельна, олійно-жирова, крохмале-патокова, м'ясна, цукробурякова та ін; по-друге, групу підгалузей, що забезпечують первинну переробку сільськогосподарської сировини при широкому використанні кінцевого продукту інших підгалузей харчової промисловості: плодоовочеконсервна, виробництво молочних і м'ясних консервів, виноробна, пивоварна промисловість і т.д.; по-третє, групу підгалузей що функціонують на продуктах первинної переробки сільськогосподарської сировини: хлібопекарська, макаронна, кондитерська, лікєро-горілчана промисловість, виробництво ковбасних виробів, цукру рафінаду, безалкогольних напоїв, харчових концентратів, вторинне виноробство і т.ін.; по-четверте, соляну промисловість.

Інфраструктура продовольчого комплексу і АПК покликана створити загальні умови для розвитку виробництва, продовжує його у сфері обігу, забезпечує процеси просування і зберігання продукції, включаючи:

- транспорт і зв'язок по обслуговуванню виробничих потреб для всіх галузей і підприємств продовольчого комплексу;
- систему матеріального обслуговування: електропостачання (мережі електропередач і підстанцій), газопостачання, водопостачання, каналізацію, систему очисних споруд;
- систему матеріально-технічного постачання підприємств агротехсервісу, дилерських і дистриб'юторських організацій, заготівель сільськогосподарської продукції, елеваторне холодильне і складське господарство [5, с. 50–51].

При цьому виділяються декілька рівнів розвитку.

Полівалентний рівень (інфраструктура багатогалузевого призначення), що обслуговує всі галузі національного господарства. Він представлений усіма видами транспорту, автомагістралями державного і регіонального значення, лініями електропередач, магістральними каналами, зв'язком виробничого призначення. Усі ланки полівалентної виробничої інфраструктури використовуються галузями продовольчого комплексу.

Консистентний рівень, що обслуговує виключно або переважно галузі продовольчого комплексу. Він представлений магістральними і розподільними каналами; під'їзними коліями і навантажувально-розвантажувальними платформами; автодорогами регіонального і місцевого значення; елеваторним і складським господарством; розподільними холодильниками, плодо-, овоче- і картоплесховищами; комерційними організаціями матеріально-технічного постачання і сфери заготівель сільськогосподарської продукції і т.ін.

Мікросистемний рівень, що включає елементи інфраструктури, котрі забезпечують функціонування окремих виробничих підприємств і об'єднань. Він представлений внутрішньогосподарськими каналами і дренажними системами; експлуатаційними лініями електропередач і трансформаторними підстанціями; водопровідними і каналізаційними мережами; очисними спорудами; внутрішньовиробничим телефонним, радіо-, а в ряді випадків телевізійним зв'язком; гаражами і майдан-

чиками для зберігання техніки, складськими приміщеннями, плодоовочесховищами, картоплесховищами і т.ін.

Усі наведені вище рівні виробничої інфраструктури органічно взаємопов'язані та підпорядковані один одному, вони виконують єдину цільову функцію – забезпечення безперебійної діяльності сфер продовольчого комплексу. Для нормального функціонування ринку потрібна відповідна інфраструктура із спеціальними інструментами, яка проявляє себе за допомогою діяльності банків, бірж, фондових, інвестиційних і страхових компаній, інформаційних систем, систем комерційних посередників, структур по підготовці і перепідготовці кадрів, товариств споживачів і т.ін. [6, с. 158]. Тобто, продовольчий комплекс можна представити як сукупність галузей і ланцюгів господарювання, пов'язаних між собою горизонтальними і вертикальними зв'язками з приводу виробництва, переробки і реалізації продовольчої продукції, головною метою яких є забезпечення продовольством регіону, орієнтуючись на максимальне використання місцевих ресурсів, а також переваги територіального поєднання різних галузей виробництва.

Таким чином, у сучасних умовах господарювання сформована система структурних елементів, що дозволяє здійснювати функціонування продовольчого комплексу (у складі сільського господарства, переробної промисловості і продовольчого ринку), з урахуванням виробничої та інформаційно-технологічних інфраструктур, а також споживчої кооперації.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Penson J.B. Introduction to Agricultural Economics. Upper Saddle River / Penson J.B., Oral Capps, Jr. and C. Parr Rosson III. – New Jersey: Pre-Hall, 1996. – 525 p.
2. Саблук П. Состояние и перспективы развития агропромышленного комплекса Украины / П. Саблук // Экономика Украины. – 2008. – № 12. – С. 4–8.
3. Юрчишин Ю. Науковий внесок в інституціональне забезпечення аграрного ринку / Ю. Юрчишин // Економіка України. – 2010. – №2. – С. 90–92.
4. Борщевський П. Продовольча безпека країни: стан і тенденції / П. Борщевський, Л. Дейнеко // Розбудова держави. – 2007. – № 1–6. – С. 66–73.
5. Коломицева О.В. Методичні основи дослідження регіонального продовольчого комплексу // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. – Вип. 11. – Черкаси, ЧДТУ, 2004. – С. 47–52.
6. Лебединська О.Ю. Міський продовольчий комплекс: організація та управління / О.Ю. Лебединська. – К.: НАДУ, 2003. – 272 с.

Надійшла до редколегії 14.06.2010.

УДК 350.072.8 : 330.341.4

О. О. Солодовнік

Харківський державний технічний університет будівництва та архітектури

ФІНАНСОВІ ІННОВАЦІЇ ЯК ІМПУЛЬС СТРУКТУРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ В ЕКОНОМІЦІ

У статті проаналізовано й узагальнено погляди учених-економістів щодо причин та наслідків сучасної світової кризи, визначено роль фінансових інновацій в ініціюванні та поширенні кризових явищ, а також встановлено основні структурні зміни в економіці, що відбулися під впливом нерегульованого впровадження інноваційних продуктів на фінансових ринках.

Ключові слова: глобалізація, інновації, капітал, криза, розвиток, сек'юритизація, структура, фінансова система, фінансовий ринок.

В статье проанализированы и обобщены взгляды ученых-экономистов относительно причин и последствий современного мирового кризиса, определена роль финансовых инноваций в инициировании и распространении кризисных явлений, а также установлены основные структурные изменения в экономике, произошедшие под влиянием нерегулируемого внедрения инновационных продуктов на финансовых рынках.

Ключевые слова: глобализация, инновации, капитал, кризис, развитие, секьютизация, структура, финансовая система, финансовый рынок.

The article analyzes and generalized the views of scientists-economists about the causes and consequences of contemporary global crisis, defines the role of financial innovation in the initiation and propagation of the crisis, and identified the key basic changes in the economy, occurred under the influence of unregulated introduction of innovative products in the financial markets.

Keywords: globalization, innovation, capital, crisis, development, securitization, structure, financial system, financial market.

Фінансова лібералізація, прогрес інформаційних технологій та активний інноваційний розвиток сформували протягом останніх десятиліть майже необмежені технологічні можливості здійснення фінансових угод, що веде до кількісної та якісної модифікації фінансових відносин, характерною рисою якої стає зростання масштабності, мобільності, диверсифікації та інтеграції фінансових ресурсів і потоків.

Нові фінансові інструменти та фінансові технології дозволяють оптимізувати фінансові потоки, сприяють розвитку банківських та небанківських фінансових інституцій, формують нові джерела фінансування пріоритетних програм розвитку галузей економіки та об'єктів інфраструктури [1]. Разом з тим, прогрес інформаційних технологій створює можливість для відриву фінансового капіталу від виробництва, зростання складності фінансових відносин підвищує загальну нестабільність інституційних фінансових систем, загострює макроекономічні дисбаланси в країнах зі слабким фінансовим сектором й обумовлює додаткову волатильність на світових ринках, а мобільність фінансового капіталу стає передумовою фінансових криз.

Дослідженню питань впровадження сучасних технологій на фінансових ринках присвячено праці вітчизняних і зарубіжних учених: А. Безп'ятова, Л. Безчасного, І. Беляєвського, С. Боринця, В. Міщенко, Т. Бурми, О. Мозгового, Г. Карпенко, В. Корнеєва, Г. Кулагіна, С. Кульпінського, Е. Неймана, В. Оскольського, С. Онишко, В. Саліна, Г. Терещенко, А. Філіпенка, О. Чуб, Є. Шаповалова та ін. Незважаючи на численні наукові дослідження щодо різних аспектів управління фінан-

совими інноваціями, питання оцінки їх впливу на процеси функціонування і розвитку інституційних та світової фінансових систем і сьогодні залишаються предметом наукових дискусій.

Глибина проникнення, непередбачуваність, високий динамізм та масштабність поширення наслідків сучасної світової кризи активізували дослідження причин порушення рівноваги макроекономічної стабільності в світі. І хоча наукове їх осмислення буде в центрі уваги аналітиків ще не один рік, численні публікації на цю тему, представлені у вітчизняній та зарубіжній літературі [2; 6–15], свідчать про те, що однією з фундаментальних причин, яка сприяла розвитку фінансової кризи було відставання національних систем забезпечення фінансової стабільності від інновацій на фінансових ринках та їх глобалізації. З огляду на це, подальшому впровадженню фінансових інновацій має передувати змістовне прогнозування наслідків їх впливу на економіку, яке ґрунтується на всебічному аналізі передумов сучасної кризи й перебігу її подій.

Мета статті: визначення ролі фінансових інновацій в активізації структурних перетворень у світовій та інституційних економіках на підставі аналізу і узагальнення наукових досліджень щодо причин та наслідків сучасної світової кризи.

До 70-х років XX ст. ринки капіталів були класичними національними ринками, що обмежувалися рамками національних валют і, завдяки системі твердих обмінних курсів, були фіксованими й захищалися сукупністю правил. З переходом до нової світової валютної системи після краху Бреттон-Вудської системи і відмови від фіксованих валютних курсів, а також поступового скасування валютних обмежень такий стан кардинально змінився – ринки капіталу дедалі більше набувають характеру глобальних та міжнародних. За період з 1980 по 2007 рр. Загальносвітові обсяги фінансових активів зросли більш як у 15 разів при зростанні ВВП тільки в 3,5 рази [2]. Разом з тим, у середньому тільки 15% угод на валютному ринку пов'язані з експортом, імпортом та довгостроковим оборотом капіталу [3]. Чисто фінансовий характер інших угод створює надзвичайно сприятливе середовище для поширення великих міжнародних спекулятивних операцій, які здатні миттєво дестабілізувати економіку навіть великих за розмірами країн. Про це свідчать фінансові кризи 90-х років XX ст. – початку XXI ст., зростання частоти виникнення та масштабності наслідків яких виразно доводить не тільки існування, але й посилення зв'язків як між цілими регіонами, так і між сегментами глобального ринку [4; 5].

О.І. Барановський [6], характеризуючи основу виникнення й розвитку в попередньому десятиріччі нестабільності на валютному ринку і в банківському секторі більшості країн світу, виділяє такі важливі зміни основних чинників, як: зростання мобільності капіталу в результаті лібералізації режиму регулювання капітальних операцій; зміна процентних ставок у розвинутих державах; значне збільшення розмірів фінансових ринків, масштабу потоків капіталу; збільшення волатильності цін активів на світовому фінансовому ринку через неадекватність розмірів внутрішніх фінансових ринків і обсягу припливу капіталу в економіку. Широке і швидке розповсюдження інформаційних технологій і революційний за своїм змістом стрибок у галузі міжнародних комунікацій сприяли зростанню взаємозалежності

різних фінансових ринків та мобільності капіталу, що стало однією з основних причин перенесення іпотечної кризи США на інші сегменти національного фінансового ринку та ринки Європи і країн Азії, де мали місце схожі фінансові технології, зокрема системи кредитування.

Автори [7] розглядають три ключові версії щодо причин виникнення кризи: циклічність економічного розвитку США; фінансова криза як штучне явище, цілеспрямовано створене ТНК та урядовими органами США задля вирішення проблем з обслуговуванням і погашенням зовнішнього боргу; помилки американських фінансових установ під час управління кредитними портфелями. Останню версію автори вважають беззаперечною і, поглиблено вивчивши цю проблему, доходять висновку, що існуючі механізми регулювання, а саме: вимоги Базеля II є недосконалими, оскільки дозволяють визнавати очікувані збитки (ті, які не настали) на підставі історичних даних. Тобто у разі, якщо оціночні показники, які використовуються фінансовими установами для визначення сум очікуваних збитків, відсутні (впровадження нового продукту) або побудовані за даними іншої фази економічного циклу, відбувається дисфункція механізму оцінки ризиків. Практика свідчить, що замість розподілу ризиків на транспарентній основі, як це передбачено загальноприйнятою економічною теорією, фінансисти країн з розвинутими фондовими ринками обрали шлях сек'юритизації – ризикованих активів, просуваючи їх без чіткої ідентифікації ризиків.

Аналіз передумов сучасної кризи свідчить, що при посиленні інноваційної конкуренції на фінансових ринках, банківські установи заохочували споживачів до позик, пропонуючи дедалі складніші інструменти на щоразу привабливіших умовах. Н. Веллінк, президент Банку Нідерландів і голова Базельського комітету з банківського нагляду, назвав три фундаментальні причини, які, на його думку, сприяли розвитку кредитної кризи та її трансформуванню у фінансову. Йдеться, зокрема, про недосконалість: механізму ініціювання та стандартів надання кредитів; методик вимірювання та управління ризиком для складних структурованих продуктів і фінансових інновацій у кредитному посередництві; процедур контролю й нагляду за фінансовими інноваціями [8]. Подібної думки дотримується І.Р. Бондар, визначаючи такі причини світової фінансової кризи: переваги фінансової складової у світовій економіці; відсутність прозорості найбільших фінансових компаній світу; використання кредитних деривативів як засобу синтетичного придбання активів; схема кредитування за плаваючою процентною ставкою [9].

Широке застосування великої кількості нових фінансових інструментів, спрямованих на прискорення фінансового обороту й отримання швидких прибутків, обумовило зростання у потоках фінансового капіталу економічно розвинутих країн спекулятивної складової на тлі збільшення заборгованості споживчого, корпоративного й державного секторів. При цьому банки в розвинутих країнах дедалі частіше кредитували не промисловість, а споживчі витрати домогосподарств і потреби комерційних структур. Останні ж використовували запозичені кошти переважно для обслуговування «паперового обігу» між різними суб'єктами фінансово-комерційної сфери [9], а реальна економіка відчувала нестачу фінансування. До того ж, структура похідних фінансових інструментів виявилася досить складною й не-

прозорою, що унеможливило оцінку реальної вартості портфелів багатьох фінансових компаній [11].

Загально визнано, що обмежений доступ до кредитних ресурсів є одним із факторів, що дестимулює інвестування в країні. Інвестиційна стагнація веде до падіння попиту на інвестиційну продукцію на внутрішньому ринку та вповільнює адаптацію економіки до вимог міжнародної конкуренції. Отже, нинішня світова фінансова криза і пов'язана з нею рецесія промислового виробництва в більшості країн є наслідком асинхронності розвитку фінансового й реального секторів економіки, загострення низки суперечностей між ними.

Академік В. Гесць вважає, що нинішня світова фінансова криза є не черговою кон'юнктурною кризою, а проявом набагато складнішого системного процесу, який незабаром спричинить нові явища в економіці. Закінчується тридцятирічний цикл, що засвідчує: можливості світової фінансової системи, а також попередні технологічні цикли, які разом утримували економіку, вичерпано [12]. Як зазначає М. Головін [13], у процесі глобалізації змінилася модель побудови фінансової системи як на національному рівні, так і в світовому масштабі. Починає переважати система, що ґрунтується на фінансових ринках, а не на комерційних банках.

Ослаблення позицій банків на ринку позичкового капіталу відбулося через вплив їхніх активів до сфери небанківських фінансових установ, що пояснювалося меншими вимогами з боку регулюючих органів до цих установ. У свою чергу, такі структурні зміни призвели до зміни характеру ризиків у фінансовій системі та обмеження можливостей у її регулюванні заходами грошово-кредитної політики, які орієнтовані передусім на регулювання банківської системи. Отже, світові фінансові потрясіння останніх років змушують по-новому глянути на проблему ефективності регулювання діяльності небанківських фінансових установ. Ми поділяємо думку А.В. Базилюк і І.М. Дугіна [7], які вважають, що механізм державного регулювання небанківських фінансових установ має враховувати характер та обсяги їхніх операцій і передбачати ліцензування діяльності в розрізі окремих операцій.

Інша особливість сучасної кризи полягає в тому, що епіцентром кризових явищ у світовій економіці стала країна-емітент резервної валюти. Через ослаблення долара у відношенні до валют провідних торгових партнерів США виникло чимало ознак ймовірного переходу світової валютно-фінансової системи від системи, заснованої на американському доларі, до мультивалютного формату. Фінансову кризу, що триває, дехто називає моментом Бреттон-Вудса, сподіваючись, що буде збудована нова, більш справедлива й більш відповідна ієрархія монетарного простору [2].

На думку А. Гальчинського, за своїми ознаками нинішня криза належить до класу структурних, які пов'язані із системними перетвореннями існуючих інституційних механізмів світової економіки [14]. У цьому аспекті слід зазначити, що в докризовий період міжнародна спільнота приділяла значно більше уваги поліпшенню діяльності відповідних національних інституцій та механізмів, аніж скоординованим діям на міжнародному рівні, хоча у світовій економічній літературі й обговорювалася можливість створення мегарегулятора, який би включав усі

існуючі регулюючі структури, в тому числі центральний банк. Перехід світової економіки у стан глобальної розбалансованості стимулював уряди країн до конкретних дій щодо формування наднаціональних структур, які здійснюватимуть глобальне управління економічними відносинами. Так, на самітах G 20 протягом 2008-2009 рр. було запропоновано план реформування фінансових інститутів та вироблено процедуру узгодження основних показників економічного зростання цих країн на щорічних самітах у подальших роках. Подібні процеси відбуваються й на регіональному рівні.

Інтенсивна лібералізація та дерегуляція фінансової сфери, широке та швидке розповсюдження інформаційних технологій і революційний за своїм змістом стрибок у галузі міжнародних комунікацій забезпечили протягом останніх кількох десятиліть значне зростання інноваційної активності у фінансовій сфері, що обумовило такі основні зміни у структурі інституціональних і світового фінансових ринків, як: поява нових та зміцнення позицій існуючих небанківських фінансових установ, перерозподіл на їх користь сфер впливу; зростання взаємозалежності різних сегментів фінансових ринків; модифікація фінансових відносин, характерною рисою якої стало зростання масштабності, мобільності, диверсифікації та інтеграції фінансових ресурсів і потоків; поява великої кількості нових фінансових інструментів, спрямованих на отримання швидких прибутків; збільшення частки міжнародних спекулятивних операцій у потоках фінансового капіталу.

Випереджальний розвиток інновацій на фінансових ринках відносно національних систем забезпечення фінансової стабільності став однією з фундаментальних причин, яка сприяла розвитку фінансової кризи, перебіг подій якої свідчить про надзвичайну небезпечність неконтрольованої спекулятивізації фінансової сфери в умовах прогресуючої глобалізації. Це зумовлює потребу в переосмисленні багатьох фундаментальних положень, покладених в основу функціонування інституціональних та світової фінансової системи.

Аналіз останніх публікацій, представлених у науковій економічній літературі, свідчить про те, що на зміну ідеології максимальної ринкової свободи прийшла нова хвиля державного регулювання, здатного компенсувати перебої ринку. Разом з тим, входження світової економіки у стан системної глобальної розбалансованості викликало широку дискусію щодо можливих напрямків реформування архітектури міжнародної валютно-фінансової системи та створення наднаціональних інституцій, що здійснюватимуть регулювання світових фінансових потоків.

Посилення диспропорцій у розподілі капіталу між фінансовим та реальним сектором економіки обумовило асинхронність їх розвитку та загострення низки суперечностей у світовій та інституційних економіках, що привело до рецесії промислового виробництва в більшості країн світу, у тому числі й Україні. Тому перспективними напрямками подальших досліджень, на наш погляд, є визначення фінансових домінант управління структурними змінами в економіці України та її промислового сектору.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Карпенко Г.В. Фінансові інновації: питання теорії та можливості впровадження в економіку країни / Г.В. Карпенко, А.П. Данькевич // Фінанси України. – 2008. – № 9. – С. 111–118.

2. Кричевська Т. Організаційні форми глобального і суверенного монетарного простору: висновки для політики / Т. Кричевська // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 86–95.
3. Безчасний Л. Тенденції на світовому ринку капіталів та їх вплив на інвестиційну діяльність в Україні / Л. Безчасний, С. Онишко // Економіка України. – 2001. – № 3. – С. 4–12.
4. Глобалізація і безпека розвитку: Монографія / О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко та ін. – К.: КНЕУ, 2001. – 733 с.
5. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: У 2 т. – Т. 1 / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк та ін. – К.: КНЕУ, 2006. – 816 с.
6. Барановський О.І. Сутність і різновиди фінансових криз / О.І. Барановський // Фінанси України. – 2009. – № 8. – С. 19–32.
7. Базилук А.В. Фінансова криза у США: економічна закономірність, цілеспрямована акція чи похибки в управлінні кредитним портфелем / А.В. Базилук, І.М. Дугін // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8 (98). – С. 184–192.
8. Міщенко В.І. Взаємодія органів державного управління як фактор подолання фінансової кризи / В.І. Міщенко, Р.С. Лисенко // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 50–57.
9. Бондар І.Р. Наслідки фінансової глобалізації для України / І.Р. Бондар // Фінанси України. – 2009. – № 8. – 2009. – С. 68–75.
10. Мокряк В. Багатомірність і суперечливість підприємницьких орієнтацій: історія питання і сучасні реалії / В. Мокряк, Е. Мокряк // Економіка України. – 2009. – № 11. – С. 15–25.
11. Науменкова С.В. Проблеми подолання негативного впливу глобальних диспропорцій та формування нового геофінансового механізму / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2009. – № 3. – С. 23–36.
12. Уманців Ю.М. Глобальні фінансові виклики: світовий досвід та українські реалії / Ю.М. Уманців // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 73–85.
13. Головнін М. Вплив фінансової глобалізації на грошово-кредитну політику: теоретичні аспекти і реакція на фінансові кризи / М. Головнін // Економіка України. – № 2. – С. 67–78.
14. Сколотяний Ю. Анатолій Гальчинський: «Досягнута стабілізація світової економіки не буде тривалою» / Ю. Сколотяний // Дзеркало тижня. – 2009. – № 34 (762). – С. 7.
15. Дорошенко І. Криза на ринках фінансового капіталу / І. Дорошенко // Економіка України. – № 10. – С. 41–53.

Надійшла до редколегії 05.04.2010.

УДК 913.(045)

В. О. Ткач

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

**ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ
В РЕГІОНАЛЬНИХ УМОВАХ**

У статті розкрито теоретико-методологічні основи дослідження економічної безпеки, визначено сутність і структуру категорії, систему індикаторів її оцінки, методи розрахунку показників економічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека, регіональний вимір, індикатор, соціально-економічний розвиток, ефективність, організаційно-економічний механізм, стратегія.

В статье раскрыты теоретико-методологические основы исследования экономической безопасности, определены сущность и структура категории, система индикаторов ее оценки, методы расчета показателей экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, региональное измерение, риск, индикатор, социально-экономическое развитие, эффективность, организационно-экономический механизм, стратегия.

Theses paper is devoted to the scientific and methodological decision of problem of formulation peculiarity economic safety's guarantying of Ukraine in regional aspect. The scientific ground of optimization economic safety's management are design.

Keywords: economic safety, regional aspect, risk, indicator, social and economical development, efficiency, organizing-economic mechanism, strategy.

Гарантування економічної безпеки держави і формування механізмів підвищення ефективності управління нею є одним із пріоритетних завдань сучасних трансформаційних процесів. Аналіз соціально-економічної ситуації в Україні показує, що причини загроз економічній безпеці мають яскраво виражений регіональний характер, тому дослідження саме територіального аспекту економічної безпеки дозволяє визначити ключові фактори дотримання економічної безпеки держави в цілому.

Процеси гарантування економічної безпеки постійно перебувають у центрі уваги науковців. Але в більшості випадків вони досліджують лише окремі питання проблеми, пов'язані, насамперед, із формуванням базових засад забезпечення економічної безпеки, визначенням системи економічних інтересів і пріоритетів розвитку, формуванням окремих заходів стосовно управління безпекою. Серед вітчизняних і зарубіжних авторів, праці яких присвячені зазначеним питанням, слід назвати таких дослідників, як І.Ф. Бінько, В.М. Геєця, Б.В. Губського, Б.М. Данилишина, Г.Ю. Дарнопиха, М.М. Єрмошенка, В. Кейбла, Л. Кістерського, О.Ю. Кононенко, Е.Д. Кормишкина, В.О. Косевцова, А.С. Лисецького, В.І. Мунтіяна, Е.А. Олейникова, М.А. Павловського, Г. Пастернак-Таранушенка, А.В. Степаненка, А.І. Сухорукова, А.М. Федорищеву, Л.Г. Чернюк, С. Шенфілда, В.Т. Шлемка [1].

Разом з тим, регіональні аспекти гарантування економічної безпеки України досліджені не повно, вони потребують подальшого теоретико-методологічного і прикладного розгляду. Найактуальнішими з них є такі, як формування системи індикаторів економічної безпеки держави в просторовому вимірі, удосконалення методичних підходів комплексної оцінки стану та динаміки економічної безпеки та оцінки її ризиків, дослідження кількісних параметрів гарантування економічної безпеки України в регіональному вимірі, визначення основних шляхів удосконалення управління економічною безпекою. Наявні праці з окремих проблемних питань

гарантування економічної безпеки в територіальному вимірі не дозволяють здійснити науково обґрунтоване узагальнення та визначити основні риси процесу забезпечення економічної безпеки держави в просторовому форматі.

Економічна безпека є основним елементом національної безпеки держави, який характеризується територіальною структурою, складовими якої, в першу чергу, є адміністративно-територіальні одиниці першого порядку. Тому загальнодержавний рівень економічної безпеки визначається рівнем регіональних систем, а процес гарантування економічної безпеки держави повинен реалізовуватися на основі врахування і дотримання безпеки територіальних складових [2].

Дана категорія розуміється як стан забезпеченості необхідними ресурсами на рівні, який дозволяє гарантувати розвиток і зростання економіки та соціальної сфери при достатньому захисті економічних інтересів від системи загроз зовнішнього і внутрішнього походження. Основним шляхом підтримки належного стану безпеки є формування цілісної системної динаміки, реалізація якої дозволить досягти позитивного стану функціонування соціально-економічних систем різних територіальних рівнів. Категорія включає до свого складу набір компонентів, кожен з яких характеризує її окремі аспекти. Таким чином, поняття економічної безпеки передбачає гарантування наступного: високого рівня самодостатності економіки – забезпечення її природними, фінансовими, інвестиційними, інноваційними та соціальними ресурсами на достатньому рівні; економічної самостійності, яка в першу чергу повинна проявлятися у можливості здійснення контролю над своїми ресурсами, спроможності залучати й утримувати капітал на власній території та найбільш повного використання конкурентних переваг області; стабільності і стійкості економіки, які передбачають надійність усіх елементів економічної системи як в цілому, так і окремих її компонентів, створення гарантій підприємницької діяльності, стримування впливу дестабілізуючих факторів; здатності до розвитку на основі інноваційних стратегій, здійснення постійної модернізації виробництва, ефективної інвестиційної та інноваційної політики.

Якщо зовсім недавно питання економічної безпеки пов'язувалися з впливом лише зовнішніх факторів, то сьогодні основними загрозами формування прийняттого рівня економічної безпеки вважаються внутрішні загрози, до числа яких належать нерівномірність економічного розвитку територій (що може призвести до прояву явища сепаратизму), занепад окремих галузей економіки, низький рівень життя населення та ін. Як підкреслюють фахівці, внутрішні фактори, незважаючи на те, що вони не були пріоритетними в системі загроз, за характером свого впливу виявилися більш руйнівними. На думку експертів Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова, саме внутрішні фактори дестабілізації є найбільш небезпечними для економічної безпеки на сучасному етапі розвитку держави.

Виходячи з цього, пріоритетним є дослідження внутрішніх аспектів гарантування економічної безпеки держави. Реалізація цього завдання дозволить визначити фактори формування позитивних або негативних явищ на державному рівні і визначити систему відповідних заходів реагування [3].

Як показали проведені дослідження, категорія “економічна безпека” є багатокомпонентним поняттям, тому її доцільно розглядати як суму окремих складових елементів, поєднання яких формує її загальний рівень. Відповідно, її характеризують такі компоненти, як енергетична безпека, фінансова, інвестиційна, інноваційна і соціальна. За даними компонентами доцільно формувати систему індика-

торів, поєднання яких дає змогу провести комплексний аналіз економічної безпеки України за її територіальною і галузевою складовими, дослідити кількісні параметри і тенденції гарантування економічної безпеки в регіональному вимірі за конкретний період часу і на основі оцінки показників визначити рівні її дотримання.

Розрахунок показників економічної безпеки регіонів України проведено на основі використання системи методів, кожен з яких визначає окремий аспект гарантування безпеки. Використання економіко-математичних методів, які були розроблені у відділі регіональних проблем національної безпеки РВПС України НАН України, дає можливість розрахувати кількісні параметри (коефіцієнти) територіального виміру безпеки за її складовими.

Коефіцієнт економічної безпеки Y_i для будь-якого регіону можна розрахувати на основі формули [4]:

$$Y_i = \frac{Z_i^*}{Z_0^*} \quad i = 1 \dots m, \quad (1)$$

де Y_i – коефіцієнт економічної безпеки регіону;

Z_i^* – інтегральна оцінка показників регіонів;

Z_0^* – інтегральна оцінка верхнього полюса держави.

m – число регіонів ($i = 1 \dots m$).

Коефіцієнт Y економічної безпеки України розраховується як співвідношення максимально можливого значення оцінки та інтегральної оцінки верхнього полюса держави (2):

$$Y = \frac{1}{Z_0^*}, \quad (2)$$

Де Y – коефіцієнт економічної безпеки держави;

1 – максимально можливе значення оцінки;

Z_0^* – інтегральна оцінка верхнього полюса держави.

На сучасному етапі розвитку в Україні відбувається процес подальшого реформування її економічної системи. Однак це характеризується існуванням ряду загроз, які здійснюють негативний вплив на ці явища. **В контексті гарантування економічної безпеки необхідно відмітити, що функціонування економіки характеризується відсутністю нормативно-правової бази, яка б реально стимулювала її розвиток, непослідовністю в проведенні змін, існуванням значних диспропорцій надходження ресурсів до різних секторів економіки.** З одного боку, подібна ситуація є наслідком функціонування адміністративно-командної системи, а з іншого – численними помилками і прорахунками реформ періоду незалежності держави. Існування подібних явищ безпосередньо позначилося на гарантуванні економічної безпеки, яка дає змогу співвіднести існуючий стан з ідеальним.

Встановлено, що протягом досліджуваного періоду оцінка ситуації в сфері економічної безпеки свідчила про існування наступних особливостей розвитку економіки держави і регіонів. По-перше, визначилась тенденція до зростання основних макроекономічних показників, що здійснює позитивний вплив на рівень економічної безпеки. По-друге, внаслідок реалізації попередньої риси відбувається зміцнення економіки і акумуляція необхідного потенціалу для її розвитку. По-третє, незважаючи на існуючі процеси зростання, їх обсяг і якісні характеристики на даному етапі, в основному, нездатні задовольнити реальні потреби держави і

регіонів у необхідних ресурсах (невідповідність більшості фактичних значень пороговим). У контексті цих процесів протягом досліджуваного періоду формувалася рівень економічної безпеки. В даному випадку необхідно зазначити, що після глибокої кризи ослабленій економіці важко буде забезпечити тривалу динаміку зростання в автоматичному режимі. Не вирішуються в автоматичному режимі і проблеми якісного порядку. Економічне зростання та якісні зміни є процесами різного походження [5].

Розрахунки коефіцієнтів економічної безпеки за її складовими дали можливість визначити рівень безпеки по кожному регіону України. Виконано районування території України за рівнем економічної безпеки, в результаті якого було виділено наступні райони: найвищого (3 регіони), високого (8), середнього (13) і низького (3). Це дозволило виявити регіональні особливості стану економічної безпеки (рис. 1).

Індикатори економічної безпеки м. Києва є одними з найвищих у регіональному вимірі, що зумовлює його лідируючі позиції за питомою вагою і, як результат зазначеного явища, максимальний рівень економічної безпеки. Столиця, маючи значні економічні ресурси, є своєрідним центром їх перерозподілу між рештою територій України.



Рис. 1. Тенденції економічної безпеки регіонів держави

Проведений аналіз показав, що в переважній більшості фактичні значення показників не відповідають пороговим. Однак можна простежити тенденцію стосовно поступового наближення більшості фактичних значень до порогових величин, що свідчить про існування позитивних змін показників. В даному випадку важливим є збереження процесів зростання та їх посилення.

Основи підвищення ефективності управління і стратегічна мета забезпечення економічної безпеки в цілому полягають у створенні прийнятних умов для життя та розвитку особистості, соціально-економічної стабільності суспільства і збереження цілісності держави, успішного протистояння до впливу внутрішніх і зовнішніх загроз на основі достатньої забезпеченості необхідними ресурсами. Державна

стратегія в даній галузі повинна подбати про умови для економічного зростання виробництва, високої конкурентоспроможності продукції, підтримати науково-технічний потенціал, не допустити зниження рівня життя населення до порогових значень, зберегти соціально-економічну стабільність у суспільстві [5].

Одним з пріоритетних інструментів підтримки і забезпечення економічної безпеки держави і регіонів повинна стати фінансова політика, від особливостей реалізації якої залежить значна кількість показників безпеки. Концентрація фінансових ресурсів у місцевих бюджетах України дозволить органам виконавчої влади регіонів мати фінансову базу для реалізації своїх повноважень відповідно до з Конституції України. Завдяки бюджетам формуються грошові фонди, які не тільки забезпечують виконання завдань загального призначення і створюють фінансову базу для реалізації своїх функцій регіональними органами влади, але й формують основу для економічної безпеки регіону. Виходячи з цієї передумови, можна провести аналогію прийнятності рівня економічної безпеки регіону і величини фінансових ресурсів, необхідних для його підтримки. Обґрунтованість такого висновку полягає в тому, що серед усієї сукупності факторів, під впливом яких формується процес регіонального розвитку, пріоритетне значення мають виникнення нових суспільних потреб і необхідність пошуків шляхів їх задоволення, зростання обмеженості всіх видів ресурсів, серед яких першочергове значення мають трудові ресурси, поява соціальних обмежень і результатів негативного впливу науково-технічного прогресу на навколишнє середовище.

Стратегічними напрямками регулювання економічної безпеки України в регіональному вимірі виступає комплекс заходів, що передбачає забезпечення сталого регіонального економічного розвитку, зменшення рівня міжрегіональної диференціації, організацію належного рівня забезпечення реалізації державної політики щодо контролю за економічною безпекою регіонів, надання пріоритетності економічним методам регулювання безпеки, децентралізацію ресурсів та ін.

Система створення економічної безпеки повинна функціонувати в таких режимах, як повсякденний, підвищеної готовності, глобального застосування, локального застосування. Використання кожного з цих режимів залежить від ступеня ризику кризових ситуацій в економіці та визначається на основі проведення моніторингових досліджень.

Економічна безпека держави характеризується територіальною структурою, складовими якої є, в першу чергу, адміністративно-територіальні одиниці першого порядку. Тому загальнодержавний рівень економічної безпеки визначається рівнем безпеки регіональних систем, а процес гарантування економічної безпеки держави повинен реалізовуватися на основі врахування і дотримання безпеки територіальних складових [6].

Категорія визначається високим рівнем самодостатності економіки, економічною самостійністю, стабільністю і стійкістю економіки, здатністю до розвитку на основі інноваційних стратегій. Поняття розуміється як стан забезпеченості необхідними ресурсами на рівні, який дозволяє гарантувати розвиток і зростання економіки та соціальної сфери при достатньому захисті економічних інтересів від системи загроз зовнішнього і внутрішнього походження. Основним шляхом підтримки належного стану безпеки є формування цілісної системної динаміки, реалізація якої дозволить досягти позитивного стану функціонування соціально-економічних систем різних територіальних рівнів.

Економічна безпека – це багатокomпонентне поняття, у складі якого можна виділити такі види безпеки: енергетична, фінансова, інвестиційна, інноваційна,

соціальна. За даними компонентами доцільно формувати систему індикаторів, поєднання яких дає змогу визначити стан і динаміку економічної безпеки в цілому. Від стану безпеки кожного з блоків залежить дотримання економічної безпеки держави.

Розрахунки коефіцієнтів економічної безпеки за її складовими дали можливість визначити рівень безпеки по кожному регіону України. Виконано районування території України за рівнем економічної безпеки, в результаті якого було виділено наступні райони: найвищого (3 регіони), високого (8), середнього (13) і низького (3). ***Це дозволило виявити регіональні особливості стану економічної безпеки.***

Серед усієї сукупності інструментів підтримки і забезпечення економічної безпеки держави і регіонів пріоритетною повинна стати фінансова політика. Концентрація фінансових ресурсів у місцевих бюджетах України дозволить органам виконавчої влади регіонів мати фінансову базу для реалізації своїх повноважень відповідно до Конституції України. Завдяки функціонуванню бюджетів формуються грошові фонди, які не тільки забезпечують виконання завдань загального призначення і створюють фінансову базу для реалізації своїх функцій регіональними органами влади, але й формують основу для економічної безпеки регіону [6].

Бібліографічні посилання і примітки

1. Паламарчук В.М. Економічні перетворення і соціальна безпека: монографія / В.М. Паламарчук. – К.: НІСД, 2006. – 64 с.
2. Шлемко В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрями забезпечення / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К.: НІСД, 2007. – 144 с.
3. Чужиков В.І. Регіональні інтеграційні стратегії постсоціалістичних країн Європи: монографія / В.І. Чужиков. – К.: ТОВ «Кадри», 2003. – 297 с.
4. Симоненко В.К. Регионы Украины: проблемы развития / В.К. Симоненко. – К.: Наукова думка, 2007. – 264 с.
5. Національна програма забезпечення економічної безпеки в контексті стратегії соціально-економічного розвитку України. – К.: РНБО України, 2001. – 121 с.
6. Economic Strategy and National Security. Ed. DeSouza P.J. Boulder, 2010.

Надійшла до редколегії 21.06.2010.

О. Ю. Чужкова*Луцький національний технічний університет***ТЕОРЕТИЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ РОЗДРІБНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МЕРЕЖІ**

У статті проведено теоретичні дослідження сутнісної характеристики поняття «територіальна організація роздрібно-торгівельної мережі». Досліджено різні підходи щодо тлумачення понять «територіальна організація» та «роздрібно-торгівельна мережа». Подано авторське бачення даної проблематики.

Ключові слова: торгівля, торговельна мережа, територіальна організація, регіон.

В статье проведены теоретические исследования сущностной характеристики понятия «территориальная организация розничной торговой сети». Исследованы разные подходы относительно толкования понятий «территориальная организация» и «розничная торговая сеть». Подано авторское виденье данной проблематики.

Ключевые слова: торговля, торговая сеть, территориальная организация, регион.

In the article theoretical researches of essence description of concept are conducted «territorial organization of retail auction network». It is explored different approaches in relation to interpretation of concepts «territorial organization» and «retail auction network». The author seeing of this problem is given.

Keywords: trade, auction network, territorial organization region.

Трансформаційні процеси, що відбуваються в Україні, привели до радикальних змін умов функціонування різних видів економічної діяльності, в тому числі й торгівлі. Однією із необхідних умов підвищення ефективності функціонування торгівлі є досягнення максимальної збалансованості та відповідності її територіальній організації попиту населення та інтересам самих торговельних підприємств. Це, в свою чергу, потребує вдосконалення теоретичних основ та методичних рекомендацій підвищення ефективності територіальної організації роздрібно-торгівельної мережі.

Територіальна організація роздрібно-торгівельної мережі свідчить про регіональні відмінності в забезпеченні населення об'єктами торгівлі, в тому числі між містом і селом. Так, у містах, де проживає 2/3 населення, зосереджено 70% роздрібних підприємств, близько 75% торгових площ, 92% товарообороту. На сільську місцевість з населенням 16 млн. осіб (33%) припадає лише 8% загального обороту внутрішньої торгівлі. Розрив між товарообігом на одиницю міського і сільського населення – майже 6 разів, і він продовжує збільшуватись. Так, у сільській місцевості забезпеченість населення торговельними площами становить лише 903 м² на 10000 осіб постійного населення, що в 1,5 раза менше, ніж у міських поселеннях [1, с. 300].

Водночас спостерігається і різна забезпеченість роздрібними торговельними об'єктами у регіональному розрізі. В межах регіонів спостерігаються очевидні диспропорції і деформації в забезпеченні населення роздрібною мережею, торговельними площами, структурі товарообігу тощо.

За цим показником Україна лідирує серед багатьох країн. Але варто зауважити, що вітчизняні підприємства мають порівняно невеликі торговельні площі – середній розмір магазину не перевищує 90 м². У регіональній структурі найбільш виражені деформації склались у товарообороті. Загалом товарообіг на одну особу малий – усього 707 грн. на рік. В окремих областях цей показник становить 55–60%

середнього рівня по Україні [2, с. 300]. А рівень регіональних асиметрій становить декілька разів, що значно перевищує порогові показники. Усе це вказує на наявність проблем у розвитку роздрібної торгової мережі регіонів держави, що створює необхідність удосконалення її територіальної організації.

Отже, основними проблемами в торгівлі, які потребують першочергового вирішення, є:

- значні регіональні відмінності в забезпеченні об'єктами роздрібної торгівлі, товарообігу, торговельною площею;
- закриття великої частини магазинів у селі та відкриття на їх місці павільйонів, що спричиняє зменшення асортименту товарів, а деякою мірою і зниження якості;
- неконтрольоване відкриття стихійних ринків, на яких реалізують товари низької якості тощо.

Вагомий внесок у дослідження поняття «територіальна організація» внесли такі науковці, як Н.Агафонов, Е.Алаєв, О.Алимов, В.Варламов, З.Герасимчук, Ф.Заставний, С.Іщук, М.Некрасов, В.Павленко, Д.Стеченко, Л.Чернюк, А.Федорищева та ряд інших. Водночас кожен із науковців розглядав різні рівні територіальної організації та вкладав різні ознаки у зміст даного поняття.

Мета роботи. Недостатня вирішеність даних проблем свідчить про необхідність подальших поглиблених наукових досліджень територіальної організації роздрібної торговельної мережі задля максимального задоволення потреб населення у високоякісних товарах. Зважаючи на це, необхідно, перш за все, визначитись зі змістом поняття «територіальна організація роздрібної торговельної мережі». Розгляду його змісту повинно передувати дослідження понять «територіальна організація» та «роздрібна торговельна мережа».

Рівні територіальної організації та ознаки, що формують її зміст, подано у табл.1.

Територіальною організацією продуктивних сил займалися такі науковці, як М.Некрасов, Л.Чернюк, Д.Клиновий, С.Дорогунцов, О.Алимов, З.Герасимчук, Б.Данилишин.

Проведені дослідження територіальної організації продуктивних сил вказують на те, що в основу даного поняття покладено такі ознаки, як: розміщення об'єктів, що дозволяє забезпечити досягнення певного ефекту; розміщення об'єктів відповідно до наявного потенціалу для їх функціонування; територіальний поділ праці та розміщення господарства країни; створення оптимальної структури виробництва на певній території.

Таким чином, зважаючи на виділені вище ознаки, під *територіальною організацією* будемо розуміти науково обґрунтоване впорядковане територіальне розміщення об'єктів, функціонування яких дозволить досягти оптимальної структури виробництва і споживання та соціально-економічного ефекту шляхом раціонального використання наявного потенціалу.

Наступним етапом дослідження є з'ясування змісту поняття «роздрібна торговельна мережа». У сучасній економічній науці є досить багато публікацій з приводу змісту та елементів роздрібної торговельної мережі, які різняться за своєю суттю. Розглянемо окремі з них, які представлено у табл.2.

Зважаючи на думки науковців, представлених у табл.2, у своїх дослідженнях будемо виходимо з того, що *роздрібна торгова мережа* являє собою сукупність стаціонарних, напівстаціонарних та пересувних торговельних об'єктів, аптек для організації роздрібного продажу товарів, пунктів дистанційного продажу товарів, пунктів ремонту предметів особистого користування і домашнього вжитку із внутрішніми організаційними зв'язками, призначенням яких є максимальне задоволення потреб споживачів.

Таблиця 1. Рівні територіальної організації та ознаки, що лежать в її основі

Рівень територіальної організації	Науковець	Ознака	Трактування змісту поняття «територіальна організація»
Територіальна організація продуктивних сил	М.Некрасов [2, с.85]	Розміщення об'єктів, що дозволяє забезпечити ефект	Науково обгрунтоване розміщення взаємопов'язаних виробництв, підприємств, сфери обслуговування населення та інфраструктури, яке дає значний економічний і соціальний ефект, унаслідок комплексування життєдіяльності людей і повного використання території
	Чернюк Л.Г., Клиновий Д.В. [3, с.58]		Науково обгрунтоване розміщення взаємопов'язаних виробництв, сфери обслуговування населення та виробничої, ринкової й соціальної інфраструктури, яке дає значний економічний і соціальний ефект внаслідок раціонального їх комплексування, концентрації та формування економічно ефективної спеціалізації регіональної економіки
	Дорогунцов С.І. [4, с.100].		Розміщення виробництва і підприємств із урахуванням їх економічної ефективності та можливої екологічної шкідливості
	Алимов О.М., Заставний Ф.Д., Федорищева А.М. [5, с.12]		Сукупність прогресивних форм розміщення матеріального виробництва, розробка науково обгрунтованих і найбільш ефективних форм організації і управління
	Герасимчук З.В., Корецька Н.І. [6, с.16].	Розміщення об'єктів, що дозволяє забезпечити ефект	Науково обгрунтована система просторового впорядкування взаємопов'язаних виробництв, сфери обслуговування населення та виробничої, ринкової й соціальної інфраструктур, що дає значний економічний і соціальний ефект внаслідок раціонального їх поєднання та концентрації
	Данилишин Б.М., Чернюк Л.Г., Горська О.В., Фащевський М.І., Антоньєва Л.С., Щедрова І.М., Нікітюк М.П., Клиновий Д.В. [7, с.498]	Розміщення об'єктів згідно з наявним потенціалом	Цілеспрямоване управління формуванням територіальної структури комплексу країни та регіонів відповідно до наявних природно-ресурсного і соціально-технічного потенціалу
Територіальна організація господарства	Стеченко Д.М. [8, с.14; 9]	Територіальний поділ праці, розміщення господарства	Планомірно організована, керована система територіального поділу праці, комплексний розвиток і розміщення господарства країни та її окремих частин
Територіальна організація виробництва	Павленко В.Ф., Варламов В.С. [10, с.12]	Оптимальна структура	Сукупність організаційно-управлінських форм досягнення оптимальної структури виробництва на конкретній території

Таблиця 2. Підходи до визначення поняття «роздрібна торговельна мережа» та її елементів

Автор	Трактування поняття «роздрібна торговельна мережа»	Складові елементи
Бергер І.М.	Сукупність роздрібних підприємств, що діють на визначеній території, яка є окремою адміністративною одиницею	Магазини, палатки, павільйони, причеми
Гончаров П.Г. [11, с.10]	Сукупність торговельних підприємств та торговельних одиниць, розташованих на певній території	Магазини, ринки, торгові автомати, автопричеми, кіоски
Бланк І.О. [12, с.45]	Сукупність пунктів продажу	Магазини, кіоски, павільйони, підприємства посылкової торгівлі
Дашкова Л.П., Памбухчянц В.К. [13, с.25]	Сукупність торговельних підприємств	Магазини, кіоски, торгові автомати, палатки, павільйони
Памбухчянц О.В. [14, с. 9]	Сукупність великої кількості роздрібних торговельних підприємств, що здійснюють купівлю-продаж товарів і надання послуг покупцям для їх особистого, сімейного та домашнього використання	Магазин, магазин-склад, павільйон, кіоск, палатка, посылкова торгівля
Голошубова Н.О. [15, с.8]	Різні види об'єктів торгівлі	Магазини, ринки (організовані), павільйони, кіоски, торгові автомати, вагонлавки, автолавки, автоцистерни, лотки, корзини, палатки
Герасимчук З.В., Ковальська Л.Л., Вахович І.М. [16, с.10]	Сукупність стаціонарних, напівстаціонарних та пересувних торговельних об'єктів, а також аптек для організації роздрібного продажу товарів, пунктів дистанційного продажу товарів, а також пунктів ремонту предметів особистого користування і домашнього вжитку, не пов'язаних із виробництвом цих товарів	Магазини, магазини-склади, ринки, павільйони, кіоски, автопричеми, автолавки, палатки, аптеки, пункти ремонту предметів особистого користування і домашнього вжитку
Сгоров В.Ф. [17, с.27]	Сукупність підприємств роздрібної торгівлі, розміщених у межах конкретної території	Магазини, павільйони, кіоски, палатки, лотки, автолавки
Апопій В.В., Мішук І.П., Ребицький В.М. [1, с.300]	Загальна сукупність стаціонарних, напівстаціонарних, пересувних, віртуальних суб'єктів роздрібного продажу товарів і послуг, об'єднаних за територіальною ознакою	Палатки, кіоски, магазини, торгові автомати, павільйони, торгові комплекси, електронні комерційні центри, збірно-розбірні ятки
Платонов В.М. [18, с.20]	Сукупність пунктів роздрібного продажу товарів	Магазини, палатки, павільйони, кіоски, торгові автомати, магазини, підприємства посылкової торгівлі

Визначившись зі змістом понять «територіальна організація» та «роздрібна торгова мережа», можемо дати авторське бачення тлумачення сутнісної характеристики *територіальної організації роздрібної торгової мережі* як науково обґрунтоване впорядковане територіальне розміщення стаціонарних, напівстаціонарних та пересувних торговельних об'єктів, аптек для організації роздрібного продажу товарів, пунктів дистанційного продажу товарів, пунктів ремонту предметів особистого користування і домашнього вжитку, із внутрішніми організаційними зв'язками, функціонування яких спрямоване на максимальне задоволення потреб споживачів та дозволить досягти оптимальної структури виробництва і споживання, соціально-економічного ефекту шляхом раціонального використання наявного потенціалу.

Зважаючи на виділені вище проблеми територіальної організації роздрібної

торгової мережі та сутнісну характеристику її економічного змісту, вважаємо, що ефективна територіальна організація роздрібної торгової мережі повинна відповідати таким вимогам (рис.1):

- максимальне наближення торговельних об'єктів до споживачів, що зумовлено необхідністю скорочення витрат споживання, де радіус обслуговування повинен становити не більше 500 м;
- рівномірність розташування торговельних об'єктів на території регіону відповідно до щільності населення;
- оптимізація регіональних потоків товарів із ресурсами та їх розміщенням;
- групове розміщення торговельних об'єктів різного товарного профілю задля комплексного задоволення потреб споживачів.

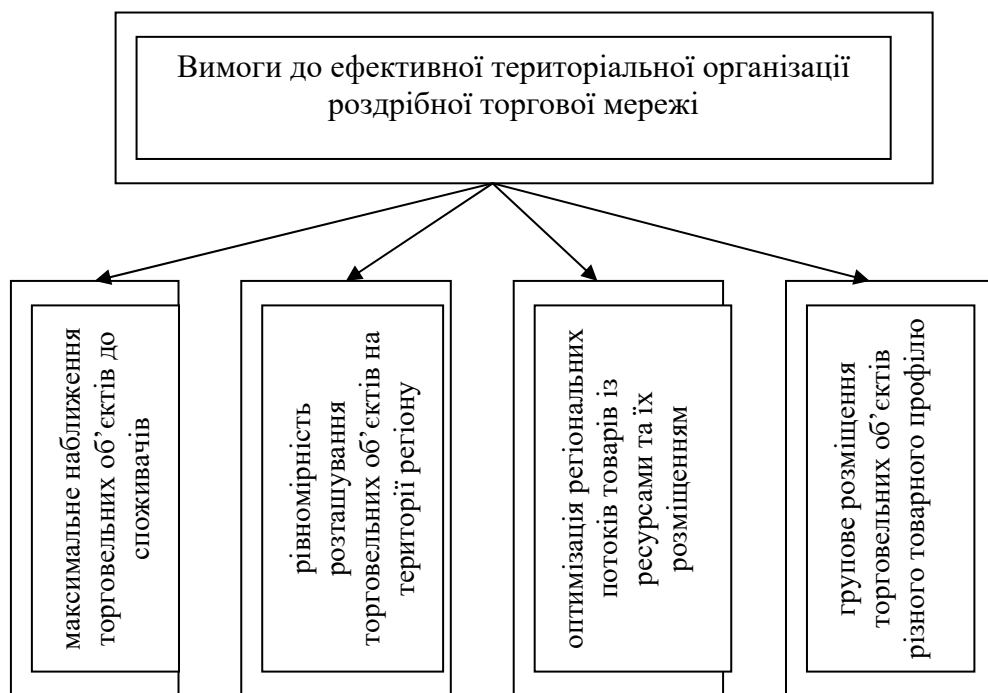


Рис.1. Вимоги до ефективної територіальної організації роздрібної торгової мережі

Дослідження даних торговельних об'єктів, їх розміщення по території України дозволить виявити і підтвердити проблеми, що існують у територіальній організації роздрібних торгових об'єктів та відповідно розробити заходи щодо їх усунення. Цьому повинно передувати дослідження чинників, які впливають на територіальну організацію роздрібної торгової мережі та зумовлюють регіональні асиметрії.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Організація торгівлі: підручник / Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М. та ін.; за ред. В.В. Апопія. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 616 с.
2. Некрасов Н.Н. Региональная экономика: Теория, проблемы, методы / Н.Н. Некрасов. – М.: Экономика, 1975. – 316 с.
3. Чернюк Л.Г. Розміщення продуктивних сил України: навч. посіб. / Л.Г. Чернюк, Д.В. Клиновий. – К.: ЦУЛ, 2002. – 470 с.
4. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка: підручник / С.І. Дорогунцов,

- Т.А. Заяць, Ю.І. Пітюренко та ін.; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України С.І. Дорогунцова. – К.: КНЕУ, 2005. – 988 с.
5. Алымов А.Н. Размещение производительных сил / А.Н. Алымов, Ф.Д. Заставный, А.Н. Федорищева. – К.: Наук. думка, 1978. – 287 с.
 6. Корецька Н.І. Удосконалення територіальної організації банківської системи регіонів України: дис... канд. екон. наук за спец.: 08.00.05 – «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / Н.І. Корецька.
 7. Продуктивні сили економічних районів України / Б.М. Данилишин, Л.Г. Чернюк, О.В. Горська, М.І. Фащевський, Л.С. Антоньєва, І.М. Щедрова, М.П. Нікітюк, Д.В. Клиновий. – К.: НІЧЛАВА, 2000. – 520 с.
 8. Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком: навч. посіб. / Д.М. Стеченко. – К.: Вища шк., 2000. – 223 с.
 9. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: навч. посіб. / Д.М. Стеченко. – К.: Вікар, 2001. – 377 с.
 10. Павленко В.Ф. Территориальное развитие народного хозяйства / В.Ф. Павленко, В.С. Варламов. – М.: Экономика, 1981. – 64 с.
 11. Гончаров П.Г. Организация торговли продовольственными товарами / П.Г. Гончаров, В.Ф. Егоров. – М.: Экономика, 1989. – 318 с.
 12. Бланк И.А. Торговый менеджмент / И.А. Бланк. – К.: УФИМБ, 1997. – 408 с.
 13. Дашкова Л.П. Организация, технология и проектирование торговых предприятий / Л.П. Дашкова, В.К. Памбухчиянц. – М.: Маркетинг, 2000. – 336 с.
 14. Памбухчиянц О.В. Технология розничной торговли: учебник для начального профессионального образования по профессии «Продавец, контролер-кассир» / О.В. Памбухчиянц. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Маркетинг, 2001. – 284 с.
 15. Голошубова Н.О. Організація торгівлі: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Н.О. Голошубова. – К.: Книга, 2004. – 560 с.
 16. Герасимчук З.В. Організація та технологія торгівлі: навчальний посібник / З.В. Герасимчук, Л.Л. Ковальська, І.М. Вахович. – Луцьк: Надстиря, 2005. – 324 с.
 17. Егоров В.Ф. Организация торговли: учебник для вузов / В.Ф. Егоров. – СПб.: Питер, 2004. – 352 с. – (Серия «Учебник для вузов»).
 18. Платонов В.Н. Организация торговли: учеб. пособие / В.Н. Платонов. – Мн.: БГЭУ, 2002. – 287 с.

Надійшла до редколегії 15.03.2010.

М. О. Чупріна*Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»***РОЗРОБЛЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ
СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ**

Удосконалено понятійно-категоріальний апарат теорії управління формуванням, трансформацією та використанням стратегічного потенціалу національного господарства. Запропоновано до використання: групування стратегічного потенціалу на засадах інформаційного та синергетичного світосприйняття; дефініційне визначення механізму управління забезпеченням економічної безпеки держави. Здійснено добір критеріальних показників для оцінювання рівня економічної безпеки України та розвиненості її стратегічного потенціалу промисловості. Розкрито перешкоди на шляху реалізації оптимальної для України стратегії управління забезпеченням економічної безпеки на засадах раціонального використання її стратегічного потенціалу промисловості.

Ключові слова: стратегічний потенціал національного господарства, трансформація потенціалів системно-універсального функціонування, модель управління розвитком стратегічного потенціалу промисловості.

Усовершенствован понятийно-категориальный аппарат теории управления формированием, трансформацией и использованием стратегического потенциала национального хозяйства. Предложено к использованию: группировка стратегического потенциала на основе информационного и синергетического мировоззрения; дефиниционное определение механизма управления обеспечением экономической безопасности государства. Проведен выбор критериальных показателей для оценки уровня экономической безопасности Украины и развития стратегического потенциала промышленности. Раскрыты препятствия на пути реализации оптимальной для Украины стратегии управления обеспечения экономической безопасности на основе рационального использования стратегического потенциала промышленности.

Ключевые слова: стратегический потенциал национального хозяйства, трансформация потенциалов системно-универсального функционирования, модель управления развитием стратегического потенциала промышленности.

Conceptual and categorical apparatus of management theory for formation, transformation and use of strategic capacity of the national economy has been improved. Some concepts have been proposed to be used: grouping strategic capacity through information and synergistic world outlook, definition of control mechanism to ensure national economic security. Selection of criterion indicators for assessing the economic security of Ukraine and development of its strategic potential has been made. The obstacles to the implementation of best management strategy for Ukraine's economic security through sustainable use of its strategic potential have been revealed.

Keywords: strategic capacity of the national economy, transformation potentials universal system function, management model development strategic potential industry.

Визначальною ознакою сучасного історичного етапу розвитку національного господарства є ускладнення структурної побудови економічних систем, прискорення науково-технологічних змін та ініціювання збурень за наслідками провадження процесів глобалізації світового господарства.

Зазначені процеси знаменують формування так званої «епохи біфуркації», за якою якісні глибинні перетворення національних економік охоплюють багатоконпонентні макроструктури, відкриваючи нові можливості промислового зростання, породжуючи при цьому нові загрози і ризики подальшого розвитку будь-якої економічної системи. Оскільки нестабільність та непередбачуваність розвитку, хоч як це парадоксально, стають найстійкішою рисою нинішнього часу. Зауважимо, що на даний час загострюється потреба в глибокому економіко-філософському осмисленні сутності, структурної динаміки та механізмів трансформації економічних систем в умовах глобалізації на засадах формування, нарощення та раціонального використання стратегічного потенціалу.

Нові актуальні аспекти дослідження обраної теми зумовлені нарощенням загроз світової фінансово-економічної кризи, яка засвідчила невідповідність ендегенних та екзогенних чинників реалізації процесів трансформації, загострення суперечностей між глобальною природою сучасних господарських процесів та існуючими інституціонально-організаційними механізмами їх регулювання. Недостатність розробки теоретично-методологічних засад трансформації економічних систем та її складових в умовах глобалізації, з одного боку, та важливість результатів дослідження для забезпечення динамічного розвитку економіки України, з другого, свідчить про актуальність опрацювання проблематики щодо розробки адаптивних технологій управління стратегічним потенціалом національного господарства.

Питання трансформації економічних систем та їх складових постійно перебуває у полі зору дослідників, є предметом численних наукових дискусій. Значний внесок у розвиток теорії та методології системних економічних трансформацій належить відомим вітчизняним та зарубіжним дослідникам: А. Абалкіну, О. Алимову, В. Базилевичу, В. Бодрову, А. Гальчинському, В. Гейцю, П. Єценку, Б. Кваснюку, Н. Ковтуну, П. Леоненку, І. Малому, В. Микитенко, В. Савчуку, В. Тарасевичу, О. Черняку та ін. Фахівці наголошують на необхідності вирішення фундаментальних проблем національної економіки і, перш за все, шляхом раціонального використання стратегічного потенціалу економіки держави (зокрема матеріальних потенціалів: сировинно-ресурсного, виробничого, технічного, технологічного та енергетичного); концентрації всього інструментарію державної економічної політики, який здатен вплинути на досягнення цілей збалансованого розвитку економіки держави.

Однак, незважаючи на очевидні здобутки економічної транзитології, ряд питань щодо сутності складових закономірностей та суперечностей процесу трансформації системи управління розвитком стратегічного потенціалу саме промислового комплексу України в сучасних умовах господарювання залишаються невирішеними. Зазначимо, що сучасний етап розбалансованого розвитку економіки України вимагає висунення у пріоритетну площину вирішення проблем управління саме стратегічним потенціалом промисловості, як визначального фактора забезпечення економічної безпеки та конкурентоспроможності держави. Відповідно до визначеної вище мети, основними завданнями даної статті є, з урахуванням особливостей сучасного етапу розвитку економіки України, сформулювати теоретико-методологічні основи процесу трансформації системи управління розвитком стратегічного потенціалу промислового комплексу України та запропонувати адекватну модель управління його використанням та розвитком, перш за все, для реалізації збалансованої стратегії розвитку та гарантування економічної безпеки держави.

За оцінками фахівців ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», природний, економічний, технологічний та науковий потенціал економіки України, незважаючи на вагомі втрати минулих кризових років, можна порівнювати з потенціалом багатьох розвинених країн світу: наявні всі галузі, притаманні економіці сучасної європейської країни; природно-ресурсний потенціал у розрахунку на душу населення в 1,5–2,0 раза перевищує ресурсний потенціал США, в 4 рази – Німеччини, у 12–15 разів – Японії (зазначено у науковій роботі [5]). Однак Україна поступається цим та багатьом іншим країнам за ефективністю використання зазначеного типу потенціалу.

Слід зазначити, що головною перешкодою на шляху загальноекономічного прискорення в державі є існування застарілої системи управління національною економікою та неадекватність використовуваних *механізмів. А саме таких:*

1) управління забезпеченням економічної безпеки держави (МУЗ_{ЕБ});
 2) управління розвитком стратегічного потенціалу промисловості (МУР_{СПП}) (у т.ч. управління використанням потенціалів системно-універсального функціонування (МУВ_{ПСУФ}), а в його складі: управлінського, організаційного, наукового, інтелектуального, а також, на думку автора статті, – інформаційно-методичного, синергетичного, ієрархічно-функціональної складності, соціально-етичного тощо).

Причому щодо останнього твердження вважаємо за доцільне зауважити наступне: до складу основних елементів останніх не залучено дійовий інструментарій, процедури:

а) провадження кількісно-якісного аналізу наявного стратегічного потенціалу промисловості та ефективності його використання;

б) розроблення стратегії розвитку стратегічного потенціалу національної економіки та системи економічної безпеки;

в) формування інформаційно-методичного забезпечення побудови об'єктивного соціально-економічного прогнозу, а також реалізація дійових функцій стратегічного планування, системного моніторингу й оцінювання наслідків його реалізації.

Вирішення названих проблем в умовах глобалізації економічного розвитку держави передбачає, насамперед, системне дослідження та осмислення терміну „стратегічний потенціал економіки України”, під яким слід розуміти сукупні граничні ресурси та можливості всіх секторів національної економіки вирішувати завдання стосовно досягнення спільних цілей та забезпечення національних економічних інтересів у тих чи інших умовах розширення європейського економічного простору (що засвідчено і деталізовано у науковій роботі [8]).

Теоретико-методологічне визначення стратегічного потенціалу передбачає, перш за все, побудову структури стратегічного потенціалу, а саме – його субпотенціалів. Субпотенціали нами не розглядаються як формалізоване статичне явище, оскільки мають власну ієрархію субструктурних елементів (наприклад, економічний потенціал є наслідком взаємодії його виробничого, технічного, технологічного, сировинного, енергетичного субструктурних елементів).

Вони ж, у разі потреби, вступають у необхідні зв'язки між собою, проявляючись як економіко-політичний, науково-технічний, економіко-географічний та інші потенціали. Оновлені погляди на сутність і зміст стратегічного потенціалу дозволяють структурувати його за використання багатолінійного та багаторівневого аналізу, які значно поглиблюють можливості об'єктивного усвідомлення процесів, пов'язаних із змінами в енергетичній та економічній сфері України. Багатолінійний та багаторівневий підхід до осмислення природи стратегічного потенціалу України виділяє набагато складнішу сукупність потенціалів, класифікованих, як вважаємо, на групи по кількох самостійних основах (табл. 1).

Автор статті підтримує думку фахівців О. Алімова та В. Микитенко щодо виокремлення ключових компонент стратегічного потенціалу (СП) та вважає, що саме за їх використання макроекономічні параметри розвитку національної промисловості набувають макрополітичних і системних ознак, хоча вони й продовжують бути когнітивно-методологічними макроекономічними явищами. Зазначені процеси, перебуваючи у невідмінній динаміці, вимагають застосування й адаптації до сучасної виробничо-господарської діяльності об'єктів дослідження. Зокрема, ініціювання передумов за використання як ресурсно-функціональних, так і програмно-цілевих принципів регулювання економікою. Зазначене обумовлює і уможливорює упередження та вирівнювання певних неспроможностей національного ринку, породжених дією стихійних ринкових сил.

Таблиця 1. Структуризація стратегічного потенціалу економіки держави на засадах інформаційного та синергетичного світосприймання*

Класифікація субпотенціалів	Склад групи субпотенціалів
За матеріальною основою	утворюють ресурсний та сировинний потенціали, виробничий (його похідна техніко-технологічний) та енергетичний і його похідна – потенціал енергоефективності
За макроосною	просторово-територіальний, геополітичний, гео економічний, глобальних інформаційно-комунікаційних систем, експортний
За факторною основою	економічний (його похідні – воєнно-економічний, конкурентний та фінансовий), екологічний, політичний, інноваційно-інвестиційний, соціальний та правовий потенціали
Системного, універсального функціонування	організаційний, аналітичний, управлінський, науковий, трудовий та інтелектуальний, без об'єктивації яких неможливі будь-які зміни як в економічній, так і в енергетичній сферах держави

* Систематизовано та обґрунтовано автором статті за даними [2].

На думку автора статті, характерною ознакою сучасного етапу економічного розвитку України є поширення, розвиток та модифікація самої структури стратегічного потенціалу національної економіки (у т.ч. потенціалів системно-універсального функціонування) шляхом введення до його складових та подальшої адаптації й експресії субпотенціалів потенціально-факторної природи, що є чинниками інтенсифікації процесів економічного зростання. Розвиток самого терміну стратегічного потенціалу, у широкому розумінні, слід розглядати як всезагальну форму розвитку економічних систем, пов'язану з їх еволюційними та революційними перетвореннями, постійними переходами від стійкого до нестійкого стану та навпаки, а у вузькому розумінні – це внутрішня складова еволюційного процесу, пов'язана з порушенням рівноваги та поступовості на шляху оновлення системи у ході стрибкоподібних якісних перетворень. Науковці у своїй роботі [2] підкреслюють наступне: об'єктивне пізнання проблематики трансформації системи управління розвитком стратегічного потенціалу економіки України, і промисловості зокрема, неможливе без використання синергетичних підходів, як одного з перспективних напрямків оновлення знань про розвиток складних економічних систем у вітчизняних умовах.

Таким чином, процес трансформації системи управління розвитком стратегічного потенціалу національної економіки, і промисловості зокрема, полягає у зміні компонентів, параметрів, пропорцій та зв'язків у системі стратегічного потенціалу в процесі переходу в новий якісний стан, під впливом зовнішнього середовища. Трансформаційний процес має динамічну природу, яка виступає як процес та результат, що приводить до аналізу процесу зміни економічної системи з оцінкою її якісного стану. Ця оцінка системи управління розвитком стратегічного потенціалу здійснюється, перш за все, для примноження потенціалу розвитку та створення економічної безпеки держави.

Процес трансформації системи управління розвитком стратегічного потенціалу промисловості, і національної економіки взагалі, на нашу думку, базується на основних принципах об'єктно-орієнтованого проектування (інкапсуляції, наслідування та поліморфізму), які надають об'єктам як компонентам системи, що проектується, нові якості. Наприклад, застосування принципу інкапсуляції дозволяє суттєво підвищити надійність функціонування як окремих компонентів системи управління розвитком стратегічного потенціалу промисловості, так і всієї системи в цілому. За допомогою механізмів наслідування елементи підсистеми управління

трансформацією стратегічного потенціалу національної економіки можуть наслідувати характеристики більш простих та загальних елементів системи управління розвитком стратегічного потенціалу промисловості. Поліформізм, як складова об'єктно-орієнтованого підходу в системі стратегічного управління, дає можливість механізму управління плануванням, прогнозуванням, контролюванням розвитком стратегічного потенціалу національної економіки, і промисловості зокрема, легше адаптуватися до використання в різних ситуаціях, що, в свою чергу, дає можливість у різних ситуаціях використовувати одні й ті ж методи управління.

В умовах ринкової економіки в Україні, коли держава нездатна директивними методами впливати на дії суб'єктів господарської діяльності, слід своєчасно вживати адекватні заходи щодо оптимального впливу на процес суспільного відтворення (макроекономічні параметри, галузеві структури виробництва, ціни і грошово-фінансові потоки) для забезпечення достатнього рівня економічної безпеки. Але посилення нестабільності зовнішнього середовища, неефективність державного регулювання та керованості соціально-економічними процесами, непослідовність і безсистемність у здійсненні економічних реформ лише загострило проблему своєчасної адаптації промислового комплексу до зовнішніх змін, що обумовило критичне становище багатьох підприємств, установ, організацій та окремих територій.

Відповідно до зазначеного слід підкреслити місце і роль системи управління розвитком стратегічного потенціалу національної економіки, і промисловості зокрема, в системі забезпечення економічної безпеки і здійснити синтез системи управління ним.



Рис. 1. Етапи процесу трансформації стратегічного потенціалу національної промисловості

Відтак, певним чином підсумовуючи вищенаведені викладки, автор статті вважає за доцільне зазначити: трансформація системи управління розвитком стратегічного потенціалу промисловості має на меті: по-перше, формування уявлення про можливості використання сукупних можливостей промислового комплексу по досягненню цілей збалансованого розвитку; по-друге, активне використання сучасних методів управління для забезпечення збалансованості та визначення стратегічних напрямків розвитку. Тому етапи реалізації процесу трансформації системи управління розвитком стратегічного потенціалу національної промисловості можуть бути представлені нами у вигляді схеми, наведеної автором статті на рис. 1.

Необхідно зазначити, що процес управління використанням та розвитком стратегічного потенціалу промисловості безпосередньо пов'язаний з процесом забезпечення достатнього/високого рівня економічної безпеки держави.

Саме тому, автор статті вважає, що базовим принципом процесу трансформації системи управління розвитком стратегічного потенціалу промисловості є досягнення стратегічних цілей збалансованого розвитку економічної системи (зазначене деталізовано на рис. 2).



Рис. 2. Методологічна схема формування моделі управління використанням та розвитком стратегічного потенціалу промисловості України (СПП)

При цьому слід враховувати дію принципів комунікативності та еквівісальності. Перший визначає, що умови зовнішнього середовища впливають на вибір цілей та засобів їх досягнення; другий, що внутрішнє середовище впливає на граничні можливості самої системи управління розвитком стратегічного потенціалу

промисловості. Також важливим є встановлення зв'язку між промисловою галузевою структурою та її ефективністю. Вважається, що для кожного виду діяльності в кожний заданий момент часу існують оптимальна організація та розмір господарських елементів, а також міжгосподарських зв'язків, фінансових та матеріальних потоків, у результаті чого досягається органічне злиття складових стратегічного потенціалу промисловості.

Зпозицій вищевикладеного матеріалу можна стверджувати, що сучасний етап розвитку національної економіки характеризується переходом до формування інвестиційно-інноваційної моделі розвитку та побудови підґрунтя європейської інтеграції України. Надання економічному зростанню інвестиційно-інноваційної спрямованості потребує трансформації потенціалів системно-універсального функціонування що передбачає, перш за все, формування уявлення про можливості використання сукупних можливостей національної економіки по досягненню цілей збалансованого розвитку; по друге, активне використання сучасних методів управління для забезпечення збалансованості та визначення стратегічних напрямків розвитку. Відтак процес трансформації стратегічного потенціалу, на нашу думку, базується на таких принципах об'єктно-орієнтованого проектування, як інкапсуляції, наслідування та поліморфізму, що надають об'єктам як компонентам системи, що проектується, нові якості. Зазначене й уможливить розроблення адаптивної технології управління розвитком стратегічного потенціалу промисловості України.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Гальчинський А.С. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи: Методологічні аспекти / А.С. Гальчинський / Інститут стратегічних оцінок. – К.: Либідь, 2006. – 310 с.
2. Данилишин Б.М. Феноменологічні альтернативи економічного зростання України: монографія: у 2-х т. / Б.М. Данилишин, В.В. Микитенко. – Т. 1. – К.: РВПС України НАН України, ЗАТ «Нічлава», 2008. – 336 с.
3. Державне регулювання економіки України: методологія, напрями, тенденції, проблеми / Науково-дослідний економічний ін-т Міністерства економіки України / [Антошкіна Л.І., Бабіч Н.М., Бесєдін В.Ф., Бесєдін І.В., Бондар І.К.]; ред. М.М. Якубовський. – К., 2005. – 410 с.
4. Економічна безпека України / [Роговий В.В., Сменковський А.Ю., Гнібіденко І.Ф., Демченко С.М. та ін.]. – К.: Академпреса, 2006. – 272 с.
5. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т економічного прогнозування; Фенікс, 2003. – 1008 с.
6. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення / О.М. Алимов, А.І. Даниленко, В.В. Микитенко, В.М. Трегобчук та ін.; під ред. акад. НАН України С.І. Пирожкова, акад. УААН В.М. Трегобчука – К.: Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2005. – 540 с.
7. Механізм збалансованого розвитку промислового потенціалу: зб. наук. праць / НАН України, Об'єднаний ін-т економіки / Ред. кол.: О.М. Алимов (відпов. ред.) та ін. – К., 2003. – 203 с.
8. Микитенко В.В. Стратегічний потенціал – сукупні можливості національної економіки по досягненню цілей збалансованого розвитку / В.В. Микитенко, О.М. Алимов // Продуктивні сили України. Науково-теоретичний економічний журнал. К.: РВПС НАН України, 2006. – № 1. – С. 135–151.
9. Шнипко О.С. Економічна безпека ієрархічних багаторівневих систем: регіональний аспект / О.С. Шнипко. – К.: Генеза, 2006. – 288 с.

Надійшла до редколегії 17.05.2010.

УДК 330.155:330.101

О. О. Шаповалов, О. Й. Шевцова*Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара***ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ ТА ЇЇ НЕДОЛІКИ**

У статті розглянуто характерні особливості податкової системи України. Наведено результати порівняльного аналізу з податковими системами інших країн та її основні недоліки. Проаналізовано результати податкових реформ, які проведено в Україні, та шляхи їх удосконалення.

Ключові слова: податок, податкова політика, податкова система, податковий кодекс.

В статье рассмотрены характерные особенности налоговой системы Украины. Приведены результаты сравнительного анализа с налоговыми системами других стран и её основные недостатки. Проанализированы результаты налоговых реформ, которые проведены в Украине и пути их усовершенствования.

Ключевые слова: налог, налоговая политика, налоговая система, налоговый кодекс.

The article describes the features of the tax system of Ukraine. The results of comparative analysis with the tax systems of other countries and its main disadvantages. Analyzed the results of tax reforms, which are held in Ukraine and ways of improving them.

Keywords: tax, tax policy, tax system, tax codex.

Сучасний стан та тенденції процесів, що склалися в економіці України, вимагають від держави негайного та адекватного втручання. Світова фінансово-економічна криза значно вплинули на розвиток української економіки, а саме: відбулися значне падіння ВВП як загалом, так і за окремими галузями, параліч фінансової системи, зростання безробіття та скорочення доходів населення на фоні зростання державного боргу, погіршення зовнішнього сальдо, неможливості виконати державний бюджет, зростання соціальних виплат та пенсійний колапс, що наближається. Наявні тенденції свідчать, що самостійно економіка країни не вийде з кризи.

Фінансово-економічна криза ставить питання щодо відповідності потребам економічного розвитку існуючих уявлень щодо діяльності державних інституцій, які визначають фінансову та економічну політику держави. Перед лицем глобальної погрози кожна держава розробляє свої екстрені заходи реформування національного та міжнародного права, державних інституцій влади та їх функцій [1, с. 83].

Українська держава майже за 20 років своєї незалежності так і не змогла закінчити процеси перебудови, які б відповідали новим умовам існування держави, як капіталістичної. Найбільш архаїчною ланкою, яка стримує розвиток економіки та держави загалом, продовжує залишатися податкова система, побудована на уявленнях та поняттях, що відповідають соціалістичному радянському ладові.

Відповідно до щорічної доповіді Paying Taxes 2010, яку складає для інвесторів Світовий Банк, на даний момент українська податкова система займає найнижчі місця у світових рейтингах за показниками складності сплати податків, за кількістю податків та часткою податків у доходах [3].

На даний момент діюча влада країни, добре розуміючи наявні тенденції та ситуацію, що склалася в державі та її економіці, ставить перед собою завдання щодо проведення реформ у фінансовій, державного управління та адміністративній сферах. Розуміючи всю важливість саме податкової реформи, першим документом, який має лягти в основу нового соціально-економічного середовища в країні, став саме Податковий кодекс [4].

Податковий кодекс – комплексний правовий документ, який регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, та є ключовим при втіленні податкової, бюджетної політики держави. Значні очікування населення, бізнесу та інвесторів щодо значного покращення внутрішнього економічного середовища в країні, саме з появою цього документа розтанули разом з його появою. Розроблений Міністерством фінансів та Державною податковою адміністрацією України кодекс є лише компіляцією норм податкового права, що діяли в країні, але в ньому немає вирішення проблеми переходу від радянської до сучасної капіталістичної системи оподаткування.

Проблема реформування податкової системи України полягає у відсутності в Україні достатнього науково-практичного досвіду та сучасних ідей в управлінні податковою політикою, при цьому держава використовує власний, загалом помилковий досвід, оснований на діючій в країні податковій системі.

Проблемі аналізу та розробки теоретичних і практичних рекомендацій створення сучасної податкової політики, побудови раціональної податкової системи та детінізації економіки присвячують свої дослідження вітчизняні й зарубіжні вчені-економісти, практики, науковці. Особливо необхідно виділити роботи З.С. Варналія, В.П. Вишневого, А.С. Гальчинського, В.М. Гейца, Ю.Б. Іванова, Л.Л. Тарангула, В.М. Федосова, П.В. Мельника, С.М. Мовшовича, А.М. Соколовського, В.А. Белова, О. І. Сотскова та інших. Результати аналізу наукових праць фахівців свідчать, що недостатньо використовується західний досвід податкового регулювання, а особливо податкових реформ, які були здійснені в країнах, що за сучасних умов досягли значних економічних успіхів.

За останні роки в Україні створено значний пласт наукових розробок саме з питань податкового реформування та детінізації економіки. Але більшість з них не дають нам чіткого уявлення, яким чином необхідно реформувати податкову систему України. Будь-яке реформування повинно ставити конкретну мету та окреслювати майбутній результат, але в Україні подібні питання ніколи не виникали. Економічні реформи проходять в Україні не як результат власних устремлінь, а як нав'язані іноземними донорами заходи, з метою повернення вкладених ними коштів, отримання прибутку або отримання політичного впливу. Досі Україна не проводила структурних економічних реформ метою яких було б власне устремління до економічних досягнень. Сучасні складні кризові умови ставлять перед країною завдання виходу з економічного занепаду та подальшого розвитку, а тому саме використання досягнень сучасної економічної науки повинно стати фундаментом для майбутніх економічних перетворень.

Метою цієї статті є формування сучасного підходу щодо напрямків удосконалення податкової політики України.

За останній рік ситуація в економіці стабілізувалась та почався процес адаптації економічних суб'єктів до кризових умов. Головним чинником, який мав вирішальне значення для стабілізації економіки України [2, с. 45], стала тіньова економіка. Саме значний тіньовий значний сектор економіки, вплив держави на який мінімальний, зміг найскоріше адаптуватися до кризових умов та відновити економічну активність.

У свою чергу держава протягом року не здійснювала адекватних антикризових заходів, які поліпшили б складну економічну ситуацію. Влада відсторонилась і не втручалась у процеси, які відбувалися, з надією, що економіка зможе за рахунок

власних ресурсів вийти з кризи. Та вважаючи, що економіка вже на шляху оздоровлення, приготувала пакет реформ, головною з яких є податкова, реалізована через податковий кодекс.

На жаль, податкова реформа не дала відповідей або вирішення на найбільш складні та важливі питання та не розв'язала гострих протиріч, які на даний момент склалися у фінансово-економічній сфері.

На даний момент в Україні розбалансована система державних фінансів, ситуація в якій погіршується ще більше у зв'язку з розбалансованістю управління та тотальною корупцією. За даними Рахункової палати України [5], державний бюджет за 9 місяців 2010 року виконано за доходами на 67,7%, за видатками – на 68,5%, при цьому дефіцит державного бюджету становив 52,8 млрд. грн., та фінансувався загалом за рахунок державних запозичень, що досягли майже 100 млрд. грн., або 83,8% річного плану. Державний та гарантований державою борг збільшився до 404,3 млрд. гривень. При цьому слід враховувати штучне покращення ситуації у державних фінансах, яке відбулося за рахунок примусового для господарюючих суб'єктів переоформлення 16,4 млрд. грн. невідшкодованого податку на додану вартість облігаціями Внутрішньої державної позики. Зважаючи, що державний бюджет за доходами становить 240,2 млрд. грн., а за видатками – 313,4 млрд. грн., держава за цей рік почала стрімкий рух до дефолту, бо не може отримувати достатні доходи як для покриття поточних потреб, так і для обслуговування боргів.

Крім того, ще більше ситуація погіршується загальним розпадом владних органів, які стали нездатними до виконання покладених на них функцій, а тим самим підтримання ефективності всієї системи держави.

Вказана ситуація з державними фінансами мала б бути вирішена саме за рахунок реалізації державного бюджету на наступний рік на базі нового Податкового кодексу. Але незрозумілим є питання – що нового у вказаному кодексі, що повинно докорінно змінити таку складну ситуацію.

Первинний аналіз норм Податкового кодексу [6, с. 48-54] дав нам уявлення, що навіть базові принципи, покладені в його основу, мають неоднозначне тлумачення та погано співвідносяться з загальноприйнятими у світі принципами оподаткування.

Основною ж проблемою Податкового кодексу є його повна невідповідність сучасним реаліям, які склалися, як в економічних процесах в Україні, так і в загальноосвітніх.

Так, оцінка української податкової системи Світовим банком [6, с. 48] дає нам уявлення про найбільш її проблемні місця. Але Податковий кодекс, який повинен бути спрямований саме на їх вирішення, ще сильніше погіршує протиріччя.

Так, [3] дає нам змогу оцінити, що адміністрування податків в Україні є дуже складною та коштовною справою: українські компанії витрачають загалом до 1% ВВП (близько 1 млрд. дол. США) на видатки, пов'язані з виконанням податкового законодавства. Наприклад, для британських компаній ця цифра становить 0,12% ВВП. При цьому, як і в усьому світі, частка видатків на адміністрування у доходах для малого бізнесу значно більша, ніж у великих компаній (8 та 0,2% відповідно), але незрівнянно порівняно з іноземними конкурентами (наприклад, Канада 0,02 та 0,006% відповідно).

Вітчизняна податкова реформа реалізована через податковий кодекс спрямована на ускладнення та збільшення обсягів ведення податкової звітності для всього бізнесу, особливо саме для малих підприємств.

Наведемо конкретний приклад ускладнення діяльності для господарюючих суб'єктів.

Згідно з пунктом 20.1.5. Податкового кодексу органи державної податкової служби мають право вимагати від платників податків, що перевіряються в ході перевірок, проведення інвентаризації основних фондів, товарно-матеріальних цінностей, коштів, у тому числі зняття залишків товарно-матеріальних цінностей, готівки [4]. Така норма не має жодного зрозумілого сенсу з точки зору дотримання податкового законодавства, окрім того що податковий орган може паралізувати діяльність будь-якого господарюючого суб'єкта використовуючи вказану вимогу.

Відповідно до законодавства інвентаризація основних засобів проводиться господарюючими суб'єктами щорічно. Яка потреба в його проведенні під час перевірки податковим органом, якщо на великих підприємствах інвентаризація основних засобів може зайняти від місяця до двох. Зняття ж залишків товарно-матеріальних цінностей на великому підприємстві взагалі є майже неможливим фізично, тим більше є неможливим без зупинки виробничого процесу. Крім того сама інвентаризація несе за собою додаткові витрати для господарюючого суб'єкта, пов'язані з тим, що окрема група працівників повинна залишити свої прямі обов'язки та проводити таку інвентаризацію.

Податковий кодекс не став головним елементом податкової реформи, він виключно став кодифікованим збірником уже діючих норм податкового законодавства. А якщо виходити з того факту, що існуюча податкова система України уже не може виконувати покладені на неї функції, то наявність чи відсутність Податкового кодексу не мають жодної вирішальної ролі для економіки, окрім того, що погіршення вже складної ситуації у зв'язку з «нововведеннями», якими він наповнений.

Головною проблемою є те, що українська податкова система у сучасному її стані побудована на основі радянської податкової системи.

Розглянемо взагалі, що собою уявляла радянська податкова система, а саме: формування доходів, з яких сплачувались податки. Так, фізичні особи апріорі отримували доходи, з яких завжди сплачувались податки. Взагалі у Радянському Союзі отримання так званих «нетрудових» доходів (не пов'язаних з доходами на основному місці роботи) або не обкладалися податками або сам спосіб отримання таких податків був заборонений та порушники цих заборон відповідали за кримінальним кодексом. Крім того, навіть обсяги цих «нетрудових» доходів не можна було зрівняти з обсягами офіційно отримуваних громадянами та обкладеними податками доходів. Фізичні особи самостійно не сплачували податки, для них податковими агентами були підприємства та організації, в яких вони працювали. Радянські податкові органи мали виключно контролювати сплату податків податковими агентами за фізичних осіб.

У Радянському Союзі платежі державних підприємств не носили податкового характеру. Отримані доходи могли потрапити виключно до бюджету.

Таким чином, стає зрозумілим, що ухилення від сплати податків для підприємств у Радянському Союзі не мало жодного сенсу, фізичні особи не могли ухилитися від сплати податків взагалі. А тіньова економіка хоча й існувала, але мала незначні обсяги та, як додаткове джерело державних доходів, державу не цікавило.

А тепер розглянемо структуру США, яка склалася на 2005 рік:

- прибутковий податок на фізичних осіб – 41%;
- відрахування на соціальне страхування – 34%;
- податок на корпорації – 10%;
- акцизні збори – 3%;

- позики – 8%;
- інші доходи та податки – 4%.

Головним джерелом доходної частини бюджету США, а саме – 75%, є податки з доходів фізичних осіб.

Така ж ситуація складається у будь-якій розвинутій країні світу, головним джерелом доходів бюджету є податки саме з прибутків населення цієї країни. Так, наприклад, у Німеччині прибутковий податок складає 40% від надходжень.

Таким чином, отримуємо ситуацію, коли податкові органи розвинутих країн повинні контролювати, в першу чергу, саме сплату прибуткового податку фізичних осіб, як основного джерела доходів бюджету країни.

Розгляд податкових систем розвинутих країн приводить нас до того, що вони спрямовані на оподаткування фізичних осіб.

Для іноземних держав абсолютно зрозуміле, що спрямованість на оподаткування корпорацій є безперспективною справою в сучасних умовах. Широке використання легальних схем оптимізації податків, офшорних зон, складних фінансових інструментів та схем, яке широко використовується корпораціями, дозволяє їм майже в будь-якій капіталістичній країні значно знижувати сплачені ними податки. Крім того, високі податки на корпорації тільки підштовхують їх до використання таких схем. У свою чергу населення не має можливості до використання всього цього інструментарію. Єдиними джерелами, на яке населення використовує свої прибутки, є споживання та збереження, а отже, проста перевірка відповідності у рівнях витрат, доходів та обсягу заощаджень дає змогу перевірити фізичну особу на сплату податків.

Такого не було у Радянському Союзі, і дотепер немає в Україні. Українська податкова система як і радянська система продовжує ігнорувати «нетрудові» та тіньові доходи населення. Але в умовах капіталістичної економіки це неможливе. Мало того, українські податкові органи взагалі не контролюють сплату податків населенням за винятком, за радянською традицією, сплату податків підприємствами та організаціями за фізичних осіб з їхніх прибутків, отримуваних, в основному, як заробітна плата.

В Україні виникла унікальна ситуація – на даний момент в Україні утворився цілий клас людей, які мають прибутки, значні або незначні, законні або незаконні, але ніколи не платять з них податків. В Україні, наприклад, взагалі не існує такої проблеми, як легалізація доходів одержаних злочинним шляхом. Українське податкове законодавство побудоване таким чином, що такі доходи просто нема ніякої необхідності легалізувати. Українському злочинцю навіть не може прийти на думку, що, наприклад, його американський колега-мафіозі використовує хитрі схеми, в результаті яких він сплачує прибутковий податок з доходів отриманих ним від торгівлі наркотиками, щоб у подальшому мати можливість використати ці доходи для споживання. Інакше невідповідність у його доходах та витратах може зацікавити податкові органи США, а в цій країні за рівнем тяжкості злочину несплата податків перебуває значно вище, ніж торгівля наркотиками, і покарати за неї значно легше.

Взаємовідносини бізнесу і держави мають бути двосторонніми. Саме держава має створити сприятливі умови для розвитку бізнесу і саме за рахунок цього має зростати фіскальна складова бюджету.

Українська податкова реформа, незважаючи на значний суспільний інтерес та важливість для країни, не виправдала очікувань. Податковий кодекс не несе в собі

жодних докорінних змін, а лише закріплює існуючі податкові норми в одному документі.

Складна економічна ситуація, що склалась в країні, вимагає продовження податкових реформ.

Наукові дослідження у податковій сфері є надзвичайно важливими, адже податкова система є основним чинником, що може як забезпечувати необхідні умови для розвитку економіки, так і стримувати його.

Напрямок дослідження у податковій сфері має стати широке застосування моделювання для визначення оптимальних параметрів податкової системи та податкових ставок, а також їх вплив на тіньову економіку.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Белов В.А. О нововведениях в Налоговый кодекс Российской Федерации / В.А. Белов // Бизнес-информ. – 2009. – №4(2). – С. 83–85.
2. Преборський В.А. Тіньова економіка як кризовий засіб санації, стабілізації процесів соціально-економічної структури / В.А. Преборський // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №9(88) – С. 45–48.
3. Paying-Taxes-2010 [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/documents/FullReport/2010/Paying-Taxes-2010.pdf>
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI // Верховна Рада України.
5. Рахункова палата України [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/412>
6. Шаповалов О.О. Пріоритети податкової політики в умовах кризи / О.О. Шаповалов // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Економіка. – Дніпропетровськ: Вид-во ДНУ, 2010. – Т. 18, Вип. 4/1. – № 10/1. – С. 48–54.

Надійшла до редколегії 26.05.2010.

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 37.014 (477)

Н. А. Букало

Волинський інститут економіки та менеджменту, м. Луцьк

ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ В БЮДЖЕТНОМУ ОБЛІКУ ПОСЛУГ ВИЩОЇ ОСВІТИ

У статті розглянуто структуру й типи вищих навчальних закладів, здійснено класифікацію освітніх послуг, розглянуто особливості відображення в бюджетному обліку послуг вищої освіти.

Ключові слова: потреби в освітніх послугах, вищі навчальні заклади (ВНЗ), рівень акредитації (р. а.), план рахунків.

В статье рассмотрены структура и типы высших учебных заведений, осуществлена классификация образовательных услуг, рассмотрены особенности отображения в бюджетном учете услуг высшего образования.

Ключевые слова: потребности в образовательных услугах, высшие учебные заведения (ВУЗ), уровень аккредитации, план счетов.

A structure and types of higher educational establishments is considered in the article, classification of educational services is carried out, the features of reflection are considered in the budgetary account of services of higher education.

Keywords: requirements are in educational services, higher educational establishments (HEE), level of accreditation (and.), card of accounts.

Подальший соціально-економічний розвиток України та інформатизація суспільства залежать від того, якою мірою будуть залучені інтелектуальні та творчі можливості народу, здібності кожного громадянина. Це обумовлює необхідність повноцінного задоволення потреб в освіті, передусім вищій, яка здатна створити умови та можливості для формування висококваліфікованих кадрів.

Ринок послуг вищої освіти в Україні розвивається швидкими темпами і пов'язаний як зі зростанням чисельності студентів, так і відкриттям нових вищих навчальних закладів. Тому потрібні теоретичне підґрунтя, дійовий прикладний інструментарій та обґрунтовані заходи щодо формування і реалізації управлінських дій, які спрямовані на розвиток.

Ефективний розвиток закладів ВНЗ обумовлений задоволенням потреб споживачів освітніх послуг, виходячи із кількісного та якісного оцінювання їх величини потреби за напрямками підготовки, спеціальностями, кількістю ліцензованих місць. Пріоритетом розвитку ВНЗ повинно стати максимальне задоволення потреб споживачів у послугах вищої освіти й відображення основних і додаткових освітніх послуг у системі рахунків бюджетних установ, що визначає необхідність і актуальність дослідження.

Дослідженню проблем ринку освітніх послуг та діяльності ВНЗ присвячені роботи С. Добриднева, В. Зотова, С. Ілляшенка, О. Кратта, А. Панкрухіна, В. Сотнікова, В. Щетиніна та ін. Маркетингу освітніх послуг присвячені наукові праці Н. І. Верхоглядової, О. Кратта, Н. Криковцевої, М. Матвієва, Н. Литвинової, Т. Оболен-

ської, М. Потєєва, І. Решетнікової, О. Сагінової. Облуку в бюджетних організаціях присвячені праці Ф. Бутинець, Р. Джога, В. Матвєєва, С. Свірко, Л. Сідельник. Однак у працях згаданих науковців значна кількість питань залишається відкритою для дослідження, зокрема, особливості відображення в бюджетному обліку послуг вищої освіти.

Постановка завдання:

- розглянути структуру освіти, типи вищих навчальних закладів;
- розробити класифікацію освітніх послуг;
- розглянути особливості відображення в бюджетному обліку послуг вищої освіти.

Визначення потреб споживачів в освітніх послугах дозволить встановити перспективи розвитку діяльності ВНЗ та направити зусилля управлінців на їх задоволення. Освітні заклади постійно вдосконалюють управлінську діяльність та підвищують ефективність функціонування на ринку, однак відсутність орієнтованих на сферу вищої освіти діяльності науково-методичних розробок щодо максимального задоволення потреб споживачів освітніх послуг приводить до епізодичного використання окремих елементів досліджень, що не дає відчутних результатів.

А. В. Никифоров стверджує, що послуги – це “види діяльності, робіт, у процесі виконання яких не створюється новий матеріально-речовий продукт, але змінюється якість уже наявного, раніше створеного продукту. Послуги – це блага, що надаються не в речовій формі, а у формі діяльності. Саме надання послуг створює бажаний результат” [1, с. 56]. Із цим твердженням ми цілком погоджуємося.

За визначенням О. А. Горленко, послуга – “вид діяльності чи благ, коли одна сторона може запропонувати іншій і коли за своїми властивостями не невідчутна і не накопичується у власності клієнта” [2]. Ми погоджуємося з цією думкою тільки частково в тому, що послуги є невідчутними.

Одним із різновидів послуг є його специфічний сектор – освіта. Підтвердженням того, що освіта належить до сфери послуг, є Класифікатор видів економічної діяльності, за якою Державний комітет статистики України веде статистичне спостереження за діяльністю підприємств сфери послуг. Українське законодавство також констатує приналежність освітньої діяльності до сфери послуг, а її зміст вважає “направленим на цілі та потреби суспільства системи знань, умінь, навичок” [3, с. 2].

Система освіти складається з навчальних закладів, наукових, науково-методичних і методичних установ, науково-виробничих підприємств, державних і місцевих органів управління освітою та самоврядування в галузі освіти [3]. У ролі суб'єктів, що формують пропозицію, виробництво, продаж освітніх послуг, виступають заклади освіти. Відповідно до існуючих напрямів освітньої діяльності в Україні діють вищі навчальні заклади I-IV рівнів акредитації (р. а.) таких типів: університет, академія, інститут, консерваторія, коледж, технікум (рис. 1).

Освітні послуги володіють усіма властивостями, що характеризують послугу взагалі як таке поняття. У спеціальній економічній літературі зустрічаються різні, часто різнопланові, визначення освітньої послуги.

Освітня послуга, як стверджує С. А. Момент, це – “комплекс учбової та наукової інформації, що передається громадянину у вигляді суми знань загальноосвітнього і спеціального характеру, а також практичних навичок для їх подальшого застосування” [5, с. 3–12].

Під продуктом або результатом роботи освітньої установи зазвичай розуміють освітні послуги.

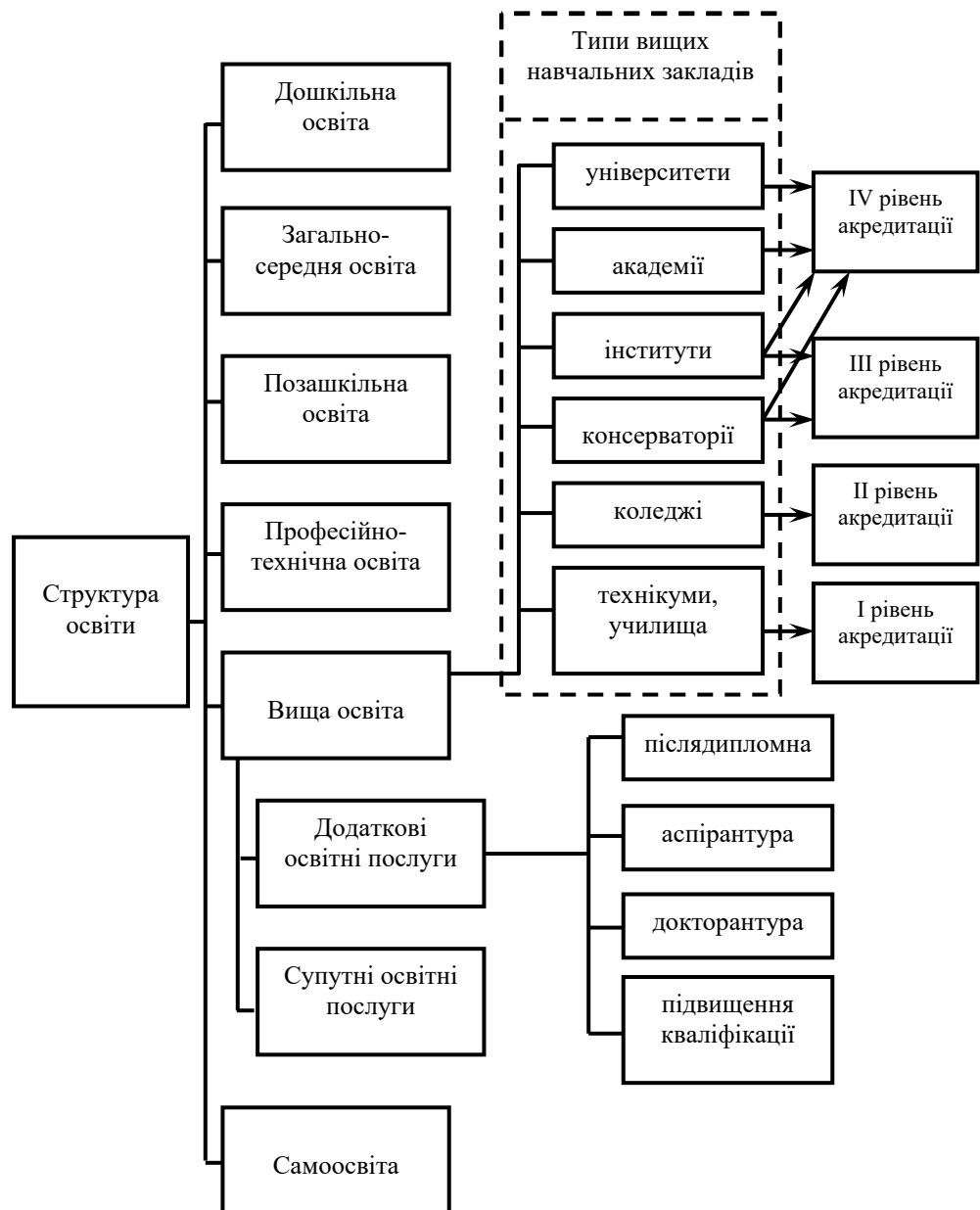


Рис. 1. Структура освіти, типи вищих навчальних закладів
(розроблено автором за джерелом [3–4])

На думку В. М. Жучкова, існують два основні підходи до тлумачення поняття “освітня послуга”. Згідно з першим, освітня послуга розглядається як результат взаємодії між суб’єктами освітнього процесу, при цьому цільова функція цієї взаємодії задається ззовні освітньою системою. Другий підхід визначає освітню послугу як спосіб задоволення освітніх і професійних потреб студентів [6, с. 2–5].

Розглядаючи поняття освітньої послуги, О. В. Сагінова вважає: “Продуктом основної діяльності ВНЗ виступає освітня програма – комплекс освітніх послуг, націлений на зміну освітнього рівня або професійної підготовки споживача та забезпечений відповідними ресурсами освітньої організації” [7, с. 48–59]. Нав-

чальний заклад не пропонує на ринку окремі освітні послуги у вигляді лекцій, семінарів і т.ін., він пропонує цілі комплекси послуг, об'єднані єдиним завданням і забезпечених відповідними ресурсами.

ВНЗ діє одночасно на двох ринках (ринку освітніх послуг і ринку праці), проте він має один продукт – освітні послуги. О. В. Сагінова також відзначає ймовірнісний характер споживання освітньої послуги. “Пропонуючи всім студентам однієї групи одну і ту ж освітню програму, навчальний заклад випускає абсолютно різних фахівців, які відрізняються ступенем засвоєння даної програми, якістю знань, особистою орієнтацією. Тому на ринку праці ВНЗ виступає виробником не випускників, а освітніх програм у тому вигляді, в якому вони засвоєні його випускниками” [7, с. 49–51].

Результатом освітніх послуг є інвестування у власну освіту, оскільки витрати (фінансові, часові), що їх зазнав споживач протягом навчання, будуть компенсовані в майбутньому збільшенням доходів.

Для визначення найбільш важливих характеристик освітніх послуг та кращого їх розуміння необхідно подати класифікацію освітніх послуг.

Однією з можливих класифікацій послуг є класифікація за ступенем відчутності, за якою В. Д. Маркова класифікує послуги, виходячи з критерію їх відчутності або ступеня матеріальності. Головне в цій класифікації – “на кого (на що) спрямовані послуги і чи є вони відчутними” [8, с. 24–25]. Освіта є найбільш нематеріальна послуга за відчуттям і являє собою вид послуги, що направлена на свідомість людини.

За класифікацією К. Лавлока, освітні послуги як товар можуть характеризуватися таким чином [9, с. 36]:

- вловимі дії, спрямовані на розум людей;
- тривалі відносини між фірмою та клієнтом (до шести років);
- висока інтенсивність контакту виробника та споживача послуги;
- низький рівень стандартизації послуги;
- висока роль персоналу як складової послуги.

Постановою КМУ від 20.01.97 р. № 38 [10] затверджено перелік платних послуг, що їх можуть надавати державні навчальні заклади. Це послуги у сфері освітньої діяльності, міжнародного співробітництва, охорони здоров'я та дошкільного виховання, фізичної культури та спорту, туризму й екскурсій, окрім того, побутові, транспортні, житлово-комунальні та інші послуги. Відповідно до цього переліку в умовах, що склалися, вищий навчальний заклад виступає сьогодні своєрідним багатопрофільним підприємством.

Ми погоджуємось із підходом до класифікації освітніх послуг відповідно до напрямів підготовки та за способом виявлення певних тенденцій у розвитку нематеріальної сфери на основі різних форм власності, що дозволяє визначити пропорції платних та безкоштовних послуг, мати чітку картину про розміри особистого і колективного споживання послуг (рис. 2).

Нами здійснена класифікація освітніх послуг відповідно до напрямів підготовки: дошкільна підготовка; загальноосвітня; професійна; вузівська; перепідготовка; додаткові освітні послуги; підвищення кваліфікації; післявузівське навчання.

Значення освіти у відтворювальному процесі полягає насамперед у тому, що вона виконує пізнавальну, методологічну, практичну функції. Разом із тим освіта здатна забезпечити як гармонізацію інтересів у суспільстві, так і створити нерівність. Остання тенденція може набрати прискорення в державі, що вимагає “відповідних законодавчих впливів щодо врегулювання механізму надання передусім платних послуг закладами освіти всіх рівнів, забезпечення доступності освіти, зокрема вищої, для всіх верств населення тощо” [11].

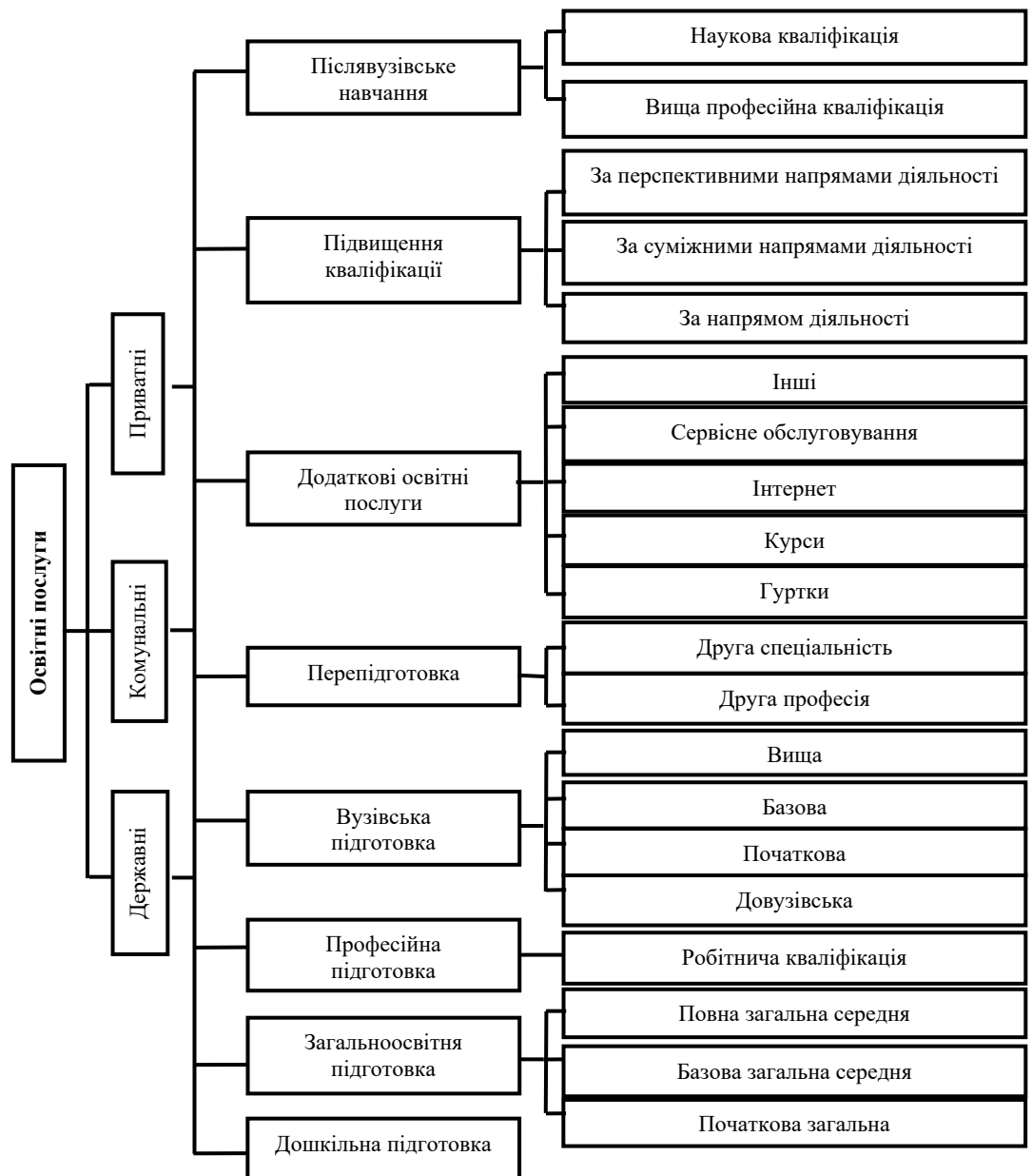


Рис. 2. Класифікація освітніх послуг (доповнено на основі [3; 4])

Додаткові освітні послуги у бюджетних установах відображаються як плата за послуги спеціального фонду у класі 7 “Доходи” на субрахунках [12]: 711 – доходи за коштами, отриманими як плата за послуги спеціального фонду; 712 – доходи за іншими джерелами власних надходжень бюджетних установ; 713 – доходи за іншими надходженнями спеціального фонду; 714 – кошти батьків за надані послуги; 715 – доходи, спрямовані на покриття дефіциту загального фонду; 716 – доходи за витратами майбутніх періодів; 741 – інші доходи бюджетних установ.

До спеціальних коштів належать надходження від надання платних послуг. Нормативно-правовим актом є Положення про порядок ліцензування підприємницької діяльності, затверджене постановою Кабміну України від 03.07.98 р

№ 1020 і Перелік платних послуг, що можуть надаватися бюджетними установами, які також затверджуються Кабміном України, це:

- 1) навчання студентів;
- 2) здобуття другої вищої освіти;
- 3) післядипломна освіта;
- 4) прийняття кандидатських екзаменів;
- 5) проживання в гуртожитках.

Нарахування плати за послуги, надання яких пов'язане з виконанням основних функцій та завдань бюджетної установи, від господарської або виробничої діяльності визначені переліком послуг, що можуть надаватися бюджетними установами за плату для відповідної галузі і відображається у системі рахунків наступним чином: Д-т 364, 674 – К-т 711, 714, 741

Отже, у ролі суб'єктів, що формують пропозицію, виробництво, продаж освітніх послуг, виступають заклади освіти. Відповідно до існуючих напрямів освітньої діяльності в Україні діють вищі навчальні заклади I-IV рівнів акредитації (р. а.) таких типів: університет, академія, інститут, консерваторія, коледж, технікум.

Здійснена класифікація освітніх послуг відповідно до напрямів підготовки, різних форм власності. На відміну від існуючих, автором було доповнено класифікацію такими напрямками підготовки – додаткові освітні послуги, супутні освітні послуги.

Нарахування плати за послуги вищої освіти (основні, додаткові, супутні послуги) у бюджетних установах відображаються як плата за послуги спеціального фонду у класі 7 “Доходи” на відповідних субрахунках.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Никифорова А.А. Рынок труда: занятость и безработица / А.А. Никифорова. – М.: Международные отношения, 1991. – 184 с.
2. Горленко О.А. Качество образовательных услуг в высшем учебном заведении. Сертификация и управление качеством продукции / О.А. Горленко.
3. Закон України “Про освіту” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua>
4. Закон України “Про вищу освіту” від 17 січня 2002 року № 2984-III // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 20. – С. 134.
5. Момонт С.А. Сфера образования как многоуровневая маркетинговая система / С.А. Момонт // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 5. – С. 3–12.
6. Жучков В.М. Характеристика макро- и микромаркетинговой среды образовательных услуг для студентов педвузов / В.М. Жучков // Наука и школа. – 2000. – № 4. – С. 2–5.
7. Сагинова О.В. Маркетинг образовательных услуг / О.В. Сагинова // Маркетинг в России и за рубежом. – 1999. – № 1. – С. 48–59.
8. Маркова В.Д. Маркетинг услуг / В.Д. Маркова. – М.: Финансы и стат., 1996. – 126 с.
9. Lovelock C.H. Classifying Services to Gain Strategic Marketing Insights // Journal of Marketing. – 1983. – Vol. 47. – № 3.
10. Постанова КМУ “Про перелік платних послуг, що можуть надаватися вищими навчальними закладами” від 20.01.97 р. №38 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
11. Романов А.Н. Маркетинг / А.Н. Романов, Ю.Ю. Корлюгов, С.А. Красильников; под ред. А.Н. Романова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 560 с.
12. Наказ Головного управління Державного казначейства України, Міністерства фінансів України від 10.12.1999 р. №144 “Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ”.

Надійшла до редколегії 22.03.2010.

УДК 338.244+336.1

М. І. Деркач

*Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара***ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ МОДЕЛІ
ФІСКАЛЬНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ**

У статті проаналізовано сучасні моделі децентралізації фінансових функцій держави, що базуються на еволюційно-територіальних особливостях бюджетних систем країн світу, а також на обсязі та змісті повноважень місцевих органів влади. Запропоновано класифікацію моделей фінансової децентралізації.

Ключові слова: фінансова децентралізація, моделі децентралізації державного управління.

В статье проанализированы современные модели децентрализации финансовых функций государства, которые базируются на эволюционно-теоретических особенностях бюджетных систем стран мира, а также на объеме и содержании полномочий местных органов власти. Предложена классификация моделей финансовой децентрализации.

Ключевые слова: финансовая децентрализация, модели децентрализации государственного управления.

The modern models of fiscal decentralization based on evolutionary and territorial particularities of budget systems as well as on volume and context of local authorities functions are analyzed in the article. The classification of fiscal decentralization models is developed.

Key words: fiscal decentralization, models of state governing decentralization.

Фінансова децентралізація державного регулювання є однією з сучасних тенденцій розвитку національних фінансових систем, що набуває все більшої актуальності в різних країнах світу. Європейська Хартія місцевого самоврядування закріплює, що органи місцевого самоврядування мають право на власні фінансові кошти, якими вони можуть вільно розпоряджатися, які мусять відповідати їх компетенції та частина яких повинна забезпечуватися податковими надходженнями. Базуючись на даному документі, держави організують свої фінансові системи з урахуванням типу державного устрою і національних особливостей функціонування місцевих органів влади. Аналізуючи досвід побудови різних моделей фінансової децентралізації країни, що тільки стали на цей шлях, у тому числі й Україна, можуть ефективніше проводити даний процес і будувати оптимальні моделі децентралізації влади на своїх територіях.

Аналізу існуючих моделей бюджетного федералізму і фінансової автономії присвятили свої роботи Д. Веспер, Т. Говарт, Г. Лембрух, Б. Сайдель, О. Богачева, Г. Марченко, О. Мачульська, А. Мішин та інші. Незважаючи на суттєвий доробок як іноземних, так і вітчизняних фахівців у цій сфері ще й досі не проведена комплексна класифікація усіх моделей фінансової децентралізації, що враховувала б національні особливості даного процесу у різних країнах.

Метою даного дослідження є аналіз теоретичних аспектів формування сучасних моделей фінансової децентралізації та проведення класифікації існуючих моделей за рядом ознак.

Розглядаючи теоретичні підходи до формування моделей фінансової децентралізації, слід зазначити, що світова наука і практика вже мають суттєві напрацювання у даному питанні. Так, Г.В. Марченко та О.В. Мачульська [1] виділяють три типи організації бюджетної системи для держав з федеративним устроєм: централізована, децентралізована і комбінована. При централізованому типі розмежування повноважень між рівнями влади за витратами, як правило, не супрово-

джується наділенням їх достатніми власними джерелами доходів, а самостійність функціонування нижчих рівнів бюджетів зведена до мінімуму. Децентралізовані типи організації бюджетної системи будуються на визнанні високого ступеня самостійності регіональних і місцевих бюджетів. Для комбінованої моделі бюджетного федералізму характерні такі риси, як використання механізму горизонтального і вертикального бюджетного вирівнювання; підвищена відповідальність федерального центру за створення умов для соціально-економічного розвитку регіонів, що обмежує самостійність регіональної влади і обумовлює необхідність контролю з боку федеральних органів влади; значна роль бюджетних трансфертів з бюджетів вищого рівня бюджетам нижчого рівня для регулювання й бюджетного вирівнювання регіонів [1].

На сьогодні також виділяють два основні типи моделей фіскальної децентралізації – конкурентну (або децентралізовану) та кооперативну. Характерним є те, що найяскравішим прикладом конкурентної моделі є американська, а кооперативної – німецька моделі, тому їх іноді так і називають. Конкурентна модель передбачає, що макроекономічна стабілізація і перерозподіл національного доходу відносяться до сфери діяльності центрального уряду, а функція розподілу ресурсів ділиться між рівнями влади. Крім того, вона передбачає надання повноважень оподаткування різним рівням влади відповідно до вказаного розподілу функцій і визнає високий ступінь фінансової незалежності та самостійності регіональної влади. Для кооперативної моделі характерні порівняно ширша участь регіональної влади у перерозподілі національного доходу і макроекономічної стабілізації, підвищення ролі регіональної влади у системі розподілу податкових доходів, у тому числі й національних, активна політика горизонтального бюджетного вирівнювання, підвищена відповідальність центру за стан регіональних державних фінансів [2, с. 30].

З іншого боку, у світі існують держави з різними типами федеративного устрою, для кожного з яких характерна своя модель бюджетного федералізму. Принципових моделей бюджетного федералізму виділяють п'ять: радянська, китайська, американська, канадська і німецька [3]. Радянська модель на сьогодні не функціонує на практиці та має виключно історичний інтерес. Вона характеризувалася єдиним бюджетом, що складався за принципом «матрьошки» - вищі рівні влади затверджували бюджети нижчих рівнів влади, як результат виходив державний бюджет СРСР. Видатки були розписані зверху донизу без можливості змін. Кожному бюджету були приписані доходи, що покривають затверджені видатки. Про бюджетну самостійність регіональної та місцевої влади мови не йшло. Китайська модель фактично є різновидом радянської моделі. Податки збираються регіональною владою, центр визначає за формулами і узгодженням обсяги фінансування місцевої влади. Практикуються завдання з перерахування податкових платежів до центрального бюджету. Якщо місцева влада виконує всі завдання належним чином, то центральна влада не втручається у її справи. Як бачимо, у цих двох моделях стимули до раціонального використання бюджетних коштів практично відсутні. Найбільш розповсюдженими є американська і німецька моделі, а також їхні модифікації.

Конкурентна американська модель будується на відносно великій самостійності окремих штатів і вважається класичною моделлю бюджетного федералізму. У США відсутня система горизонтального часткового розподілу доходів. Більшість федеральних субсидій штатам залежить від обсягів часткового фінансування штатними і місцевими органами влади. Така політика не спрямована на вирівнювання

соціально-економічних умов життєдіяльності регіонів, а сприяє розвитку насамперед багатих штатів. Окремі штати мають право здійснювати власну податкову політику [4, с. 78].

Канадська модель бюджетного федералізму схожа з американською моделлю і фактично є її соціально-орієнтованим різновидом. Провінції мають право приймати закони з усіх регіональних і місцевих питань і самостійно визначати власну податкову політику [5, с. 13]. У канадській моделі бюджетного федералізму, на відміну від американської, важливу роль відіграють процеси вирівнювання соціально-економічних умов життєдіяльності населення. Критерієм виділення трансфертів у Канаді слугує ступінь відставання фінансової забезпеченості провінцій від середнього рівня по країні [6].

Для німецької, кооперативної, моделі бюджетного федералізму характерною рисою є зростаюча тенденція до рівномірності розподілу ресурсів між землями. Бюджетна система базується на загальних податках, надходження від яких розподіляються між усіма її рівнями (податок на заробітну плату, прямий податок з доходу громадян, податок з доходів корпорацій, непрямий податок з дивідендів і процентних прибутків, податок на додану вартість). Проте існують і такі податки, які застосовують тільки один рівень влади. Витратні повноваження між усіма рівнями влади у Німеччині розподілені відповідно до принципів класичного бюджетного федералізму [7]. Німецька модель бюджетного федералізму створила високий ступінь однорідності регіональних суспільно корисних послуг для населення. Використання її дозволило у короткі терміни за рахунок масивних трансфертів до земель Східної Німеччини створити сучасну соціальну інфраструктуру, розвинути підприємництво і стабілізувати суспільне життя [8].

Разом з тим, німецький експерт з питань федералізму Герхард Лембрух [9] стверджує, що фінансовий федералізм у ФРН знаходиться в стані серйозної кризи у сфері перерозподілу фінансів, що, в свою чергу, значною мірою порушує федеральний баланс, що склався. Об'єднання Німеччини спричинило цілий ряд проблем для фіскальної федеральної системи. У березні 1993 року багаті землі ФРН підписали Пакт солідарності, в рамках якого передбачалося комплексне вирішення фінансової допомоги новим землям. Починаючи з 1995 року в Німеччині, завдяки підвищенню податку з обороту з 37 до 44%, почала діяти загальнофедеральна схема фінансового вирівнювання. Східним землям продовжувалися виплати фінансових грантів. Окрім того, федеральна влада дала згоду на виділення кредитів на розвиток нових земель.

Окремої уваги вартий приклад нетрадиційного бюджетного федералізму Бельгії. 93% бюджетних витрат у регіонах Бельгії фінансується федеральним урядом і тільки 7% збирається і витрачається в рамках законодавчо визначеної компетенції регіонів і комун. Хоча регіони мають свої податки і відсоткові ставки на регулюючих податках і право їх збирати, тим не менш регіони фінансуються через бюджетні кредити, субсидії із загальнонаціонального бюджету. Регіональні програми повністю детерміновані фінансовими коштами, що спрямовуються з державного бюджету. Отже, юридична автономія на противагу має повну фінансову залежність від держави. До 1999 року у Бельгії завершився процес розподілу усієї фінансової системи на три частини. Три основні регіони вже сьогодні мають свої міністерства, школи, університети, системи дошкільної освіти, бібліотеки, що працюють на принципово новій комунікаційній і лінгвістичній основі. Разом з тим, зріс бюрократичний апарат майже вдвічі. Тобто, у Бельгії працює механізм фінансового

вирівнювання. Успіх пов'язаний із тим, що в країні з давніми демократичними традиціями не виникає проблем збору як прибуткового, так й інших видів податків.

Асиметрію територіальної фінансової системи варто досліджувати на прикладі Іспанії, Конституцією 1976 року якої введена відкрита і гнучка система фінансування автономних територій. Існують два рівні фінансування. Перший – особливий вид фінансування передбачений відносно Баскської провінції і територіальної автономії Наварра. Їм дозволено збирати податки і переводити частину, що належить державі, за підтримку територій. Відносно інших одинадцяти територій застосовується звичайна система фінансових взаємовідносин: держава збирає більшість податків, залишаючи територіям тільки частину, відповідно до ступеня участі, автономної у формуванні сукупного доходу і залежно від кількості населення території, наявності природних ресурсів тощо. Окрім того, автономні території можуть збирати інші податки за дорученням держави або встановлювати свої власні податки, що не входять до структури державного оподаткування. Дозволяється в окремих випадках встановлювати податкову ставку за державними видами податків. Конституція країни гарантує фінансову самостійність і самоуправління фінансовими ресурсами автономій. Держава практикує спрямування окремим територіям субвенцій на такі статті, як освіта, охорона здоров'я, економічний розвиток.

Окрему увагу доцільно приділити країнам – новим членам ЄС, колишнім соціалістичним державам. Вимоги децентралізації влади і фінансової відповідальності та передачі їх органам субнаціонального рівня з'явилися в країнах Центральної та Східної Європи досить давно.

Так, в Угорщині у 1970-1980 роках проводилися експерименти з децентралізації влади, об'єднання місцевих органів влади і запровадження регіональних підходів до надання суспільних послуг [10]. Хоча ці експерименти на їхніх початкових етапах не мали особливого успіху, проте згодом, на початку 90-х років, нагромаджений досвід дав змогу успішно завершити процес децентралізації влади під час перехідного періоду в Угорщині.

Аналогічні процеси спостерігалися в Польщі – ще програма комуністичної партії «Солідарність» передбачала реформи щодо реструктуризації центральної влади в країні з одночасним наданням більшої фінансової самостійності місцевим органам. Зокрема передбачалось надання місцевим радам прямих повноважень і звільнення їх від ієрархічної структури державної адміністрації, надання муніципальним органам статусу юридичної особи і відповідних прав власності, обмеження державного управління і втручання в місцеві справи, надання місцевій владі повноважень на створення міжмуніципальних асоціацій, створення стабільних, контрольованих органами місцевої влади систем фінансування та бюджетів [10].

У деяких центральноєвропейських країнах мала місце переуступка державних видатків. Так, у Чехії управління лікарнями було передано регіональній владі, повноваження щодо освіти, охорони здоров'я, шляхів були передані субнаціональній владі у Польщі, а в Угорщині – відносно освіти [11, с. 16].

Вважається, що сильне місцеве самоврядування також підняло економіку Словаччини [12], яка нині є повноправною представницею європейської спільноти, за темпами економічного розвитку вже обігнала значно більші й потенційно потужніші держави і успішно пододала рудименти зацентралізованого минулого. Реформа державного управління почалася з того, що ще за часів централізованої Словаччини неурядові організації здійснили ряд досліджень, результати яких згодом були використані при розробці концепції децентралізації. Реальний процес децентралізації розпочався лише після стабілізації нової держави як на централь-

ному, так і на місцевому рівнях. Підставою для здійснення реформи системи державного управління стала концепція, схвалена урядом Словаччини у 2000 році. Концепція базується на трьох складових комплексної модернізації державного управління. Перша – це децентралізація, яка включає передачу повноважень на рівень місцевого самоврядування. Йдеться також про впровадження принципів фінансової децентралізації, підготовку системних змін в охороні здоров'я, освіті, соціальній сфері, культурі та транспорті. Другою складовою є територіальна реформа. В результаті її реалізації було створено другий рівень місцевого самоврядування, завдяки якому розв'язуються проблеми організації або об'єднання невеликих селищ. Наступний етап – адміністративна реформа, тобто реорганізація державного управління. Це результат процесу децентралізації, який передбачає вдосконалення системи виборів до органів місцевого самоврядування і визначає відповідні механізми, що ґрунтуються на принципах законодавства та настановах державного управління ЄС.

І.Ш. Давидова [6] поділяє існуючі моделі на дві основні групи за критерієм концентрації доходів, що знаходяться у власності федерального центру. До першої групи належать моделі з високою концентрацією доходів, що знаходяться у власності федерального центру, наприклад як у Бразилії та Німеччині. Друга група моделей характеризується невисокою часткою доходів, що знаходяться у власності федерального центру, у порівнянні з доходами, що надходять до власності регіонів і місцевих утворень (США, Канада, Китай).

Англійські фахівці Г. Хьюз та С. Сміт [13], досліджуючи бюджетні системи країни Організації Економічного Співробітництва та Розвитку, згрупували їх у чотири групи за схожістю підходів до регулювання міжбюджетних відносин, особливостями філософії бюджетного федералізму, співвідношенням ролей центральної і субнаціональної влади. До першої групи були включені три федеративні – Австралія, Канада, США і дві унітарні – Великобританія і Японія держави. Ця група характеризується відносно великою самостійністю регіональної і місцевої влади, що спиралася на широкі податкові повноваження. Друга група включає країни з особливо великою часткою участі нецентральної влади у фінансуванні соціальних видатків, а саме: Данію, Норвегію, Швецію, Фінляндію. До третьої групи входять федеративні країни Західної Європи: Австрія, Німеччина, Швейцарія, що мають суттєвий ступінь автономності бюджетів різного рівня у поєднанні з розвиненою системою їх співробітництва. Країни четвертої групи характеризуються значною фінансовою залежністю регіонів від центрального бюджету (Бельгія, Франція, Греція, Італія, Нідерланди, Португалія, Іспанія).

Відповідно до підходу розподілу допомоги місцевій владі також виділяють три моделі фінансової децентралізації консервативну, квазі-реформаторську, радикальну. Консервативна модель передбачає затвердження обсягів допомоги місцевій владі на основі показників попередніх років з урахуванням поточних змін і посиленням концентрації трансфертів у регіонах, які особливо потребують такої допомоги. Квазі-реформаторський варіант базується на розрахунку індексу бюджетних витрат на душу населення (показник питомих витрат). Радикальна модель передбачає фіксацію середніх нормативів розподілу по непрямим податках між центром і регіонами, визначення загальної суми бюджетних надходжень від них, розподіл регіональної частини між регіонами так, щоб на 1 людину припадав рівний обсяг відрахувань з урахуванням індексу бюджетних витрат. Після цього між регіонами розподіляється загальна сума цих податків, перший показник ділиться на другий. Для регіонів, де одержане значення менше 100%, затвер-

джується норматив відрахувань від даного пулу федеральних податків до бюджетів регіонів. Для решти регіонів додатково визначається їхня частка фінансування пропорційно перевищенню, що лишилося [14].

Міжнародна практика напрацювала численні моделі фінансової децентралізації, що базуються на еволюційно-територіальних особливостях бюджетних систем країн світу, а також на обсязі та змісті повноважень місцевих органів влади. Серед них слід виділити традиційні і нетрадиційні моделі, а також окремо – інтеграційну модель. Разом з тим, у процесі порівняльного аналізу доцільно брати до уваги й інші типи моделей фінансової децентралізації за такими ознаками, як підходи до регулювання міжбюджетних відносин, ступінь концентрації доходів у центральній владі, спосіб організації бюджетної системи, підходи до розподілу допомоги місцевій владі. Отже, доцільною є наступна класифікація її моделей (табл. 1).

Таблиця 1. Класифікація моделей фінансової децентралізації

Ознака	Типи моделей фінансового федералізму
Обсяг і зміст повноважень місцевої влади	Конкурентна (США, Канада); кооперативна (Німеччина)
Еволюційно-територіальні особливості бюджетної системи	Традиційні моделі (американська, канадська, німецька, радянська, китайська); нетрадиційні (юридична автономія з фінансовою залежністю (Бельгія), асиметрична (Іспанія)); інтеграційна модель (структурні фонди ЄС)
Підхід до регулювання міжбюджетних відносин	З високим ступенем самостійності місцевої влади (Австралія, Канада, США, Велика Британія, Японія); з високою часткою участі місцевої влади у фінансуванні соціальних видатків (Данія, Норвегія, Швеція, Фінляндія); з суттєвим ступенем автономності бюджетів різного рівня у поєднанні з розвинутою системою їх співробітництва (Австрія, Німеччина, Швейцарія); із значною фінансовою залежністю регіонів від центрального бюджету (Бельгія, Франція, Греція, Італія, Нідерланди, Португалія, Іспанія)
Ступінь централізації доходів	Із високим ступенем (Німеччина, Бразилія); із невисоким ступенем (США, Канада, Китай)
Спосіб організації бюджетної системи	Централізована; децентралізована; комбінована
Підхід до розподілу допомоги місцевій владі	Консервативна; квазі – реформаторська; радикальна

Запропонована класифікація враховує існуючі підходи, систематизує і розширює їх, що створює додаткові можливості до розробки оптимальної моделі фінансової децентралізації державного управління в Україні.

Аналіз основних моделей фінансової децентралізації, а також їх модифікацій продемонстрував суттєві національні відмінності даного процесу. Не можна однозначно сказати, яка з моделей фінансування місцевої влади є найкращою і найефективнішою. Універсальної моделі ефективної фінансової децентралізації не розроблено. У світі на сьогодні функціонують п'ять основних моделей бюджетного федералізму (американська, канадська, німецька, радянська, китайська) і всі країни так чи інакше дотримуються позицій однієї з них, використовують їхні сполуки і адаптовані варіанти. Вони різняться внаслідок інституційних відмінностей, національних особливостей соціально-економічних систем тощо, тому країнам у процесі

вибору моделі фіскальної децентралізації та реформуванні міжбюджетних відносин, перед тим як створювати щось принципово нове, доцільно проводити комплексне дослідження багатого іноземного досвіду у цій сфері. Разом з тим, можна виділити ряд загальних тенденцій у процесі розвитку фіскальної децентралізації, зокрема передачу додаткових функцій місцевій владі, розширення її повноважень щодо визначення своїх власних податків і зборів, укрупнення регіонів і муніципалітетів і підвищення конкуренції між ними, потреба реформування практично всіх систем фіскального федералізму, а також тяжіння усіх країн до фіскальної децентралізації середнього рівня.

Бібліографічні посилання і примітки:

1. Марченко Г.В. Финансовые механизмы межрегионального выравнивания / Г.В. Марченко, О.В. Мачульская // Финансы и кредит. – 2000. – № 1. – С. 13.
2. Богачева О. Становление российской модели бюджетного федерализма / О.Богачева // Вопросы экономики. – 1995. – №8. – С. 30.
3. Модели бюджетного федерализма [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.http://articles.excelion.ru/science/em/44363780.html](http://articles.excelion.ru/science/em/44363780.html)
4. Мишин А.А. Американский федерализм / А.А. Мишин. – М.: Зеркало, 1993. – 111 с.
5. Сайдель Б. Бюджетный федерализм: сравнительный анализ по странам / Б. Сайдель, Д. Веспер. – М., 2005.
6. Давыдова И.Ш. Оценка формирования института бюджетного федерализма в России на основе анализа зарубежного опыта [Электронный ресурс] / И.Ш. Давыдова. – Режим доступа: [www.http://www.ieml.ru/economproblem/2007/3/v1.html](http://www.ieml.ru/economproblem/2007/3/v1.html)
7. Столяров М.В. Россия в пути. Новая федерация и Западная Европа [Электронный ресурс] / М.В. Столяров. – Режим доступа: [www.http://www.stoliarov.ru/index.php?source=monographies/book2/3/6.htm](http://www.stoliarov.ru/index.php?source=monographies/book2/3/6.htm)
8. Павлов И. Германский федерализм: опыт реформирования / И. Павлов // МЭиМО. – 2007. – №10. – С. 57–61.
9. Лембрух Г. Восточногерманская трансформация как стратегия переноса институтов: пересмотр теории и ответ на критику [Электронный ресурс] / Г. Лембрух // Мост – Brücke. – Т. 2. – Режим доступа: [www.http://old.eu.spb.ru/cei/brucke/contents.htm](http://old.eu.spb.ru/cei/brucke/contents.htm)
10. Говарт Т.М. Державні фінанси в різних політичних системах / Т.М. Говарт // Державні фінанси: Теорія і практика перехідного періоду в Центральній Європі: пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – С. 114.
11. Тиссен У. Анализ современных моделей бюджетного федерализма на основе социально-экономической эффективности межбюджетных отношений / У. Тиссен. – Доклад для РЕЦЭП. – М: РЕЦЭП, 2005. – 54 с.
12. Децентралізація по-словацькому [Електронний ресурс]. – Урядовий портал – Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. – 2005. – 11 листопада. – Режим доступу: [www.http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=23900588](http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=23900588)
13. Hughes G. Economic Aspects of Decentralized Government: Structure, Functions and Finance / Hughes G., Smith S. – UK: London, 1991.
14. Лавров А. Экономика и политика российского бюджетного федерализма [Электронный ресурс] / А. Лавров, В. Христенко. – Режим доступа: [www.http://www.minfin.ru/ru/official/index.php?pg4=215&id4=4850](http://www.minfin.ru/ru/official/index.php?pg4=215&id4=4850)

Надійшла до редколегії 28.04.2010.

В. В. Коваленко*Українська академія банківської справи НБУ***УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНИМИ БАНКАМИ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ**

В умовах нестабільної ситуації на фінансовому ринку, жорсткої конкуренції на ринку банківських послуг й посилення невизначеності факторів зовнішнього й внутрішнього впливу на діяльність банків в умовах кризи стає доцільним створення системи управління проблемними банками. У статті описано процес формування системи управління проблемними банками, який передбачає контроль капіталізації, роботу з «поганими» активами, банківський нагляд, державну систему управління проблемними банками.

Ключові слова: банківська система, проблемний банк, санаційна система, капіталізація, фінансова стійкість, банківський нагляд.

В условиях нестабильной ситуации на финансовом рынке, жесткой конкуренции на рынке банковских услуг и усиления неопределенности факторов внешнего и внутреннего влияния на деятельность банков в условиях кризиса становится целесообразным создание системы управления проблемными банками. В статье описан процесс формирования системы управления проблемными банками, который предусматривает контроль капитализации, работу с «плохими» активами, банковский надзор, государственную систему управления проблемными банками.

Ключевые слова: банковская система, проблемный банк, санационная система, капитализация, финансовая устойчивость, банковский надзор.

In the conditions of unstable situation at the financial market, hard competition at the market of bank services and strengthening of vagueness of factors of external and internal influence on activity of banks in the conditions of crisis creation of control the system by problem jars becomes expedient. The process of forming of control the system by problem jars is described in the article, which foresees control of capitalization, work with «bad» assets, bank supervision, state control the system by problem jars.

Keywords: banking system, problem bank, capitalization, financial firmness, bank supervision.

В умовах наростаючої фінансової кризи однією з основних проблем, яка стоїть перед вітчизняною банківською системою, є підтримка стабільності та надійності, що дає змогу банкам виконувати функції із забезпечення економіки достатньою кількістю фінансових ресурсів.

Зміна ринкової кон'юнктури ставить під загрозу не лише прибутковість діяльності банків, але й взагалі їх функціонування. Основними причинами припинення діяльності банків є неспроможність нейтралізації ризиків у банківському секторі, а також відповідати за своїми зобов'язаннями, що обумовлено недостатністю ресурсної бази у фінансово-кредитних установах. Тому виникає актуальна потреба у дослідженні та реалізації завдань управління проблемними банками.

Слід зазначити, що нестабільним банк вважається, якщо ліквідність або платоспроможність не відповідають нормативним значенням або погіршуються, якщо не відбудеться значного збільшення його фінансових ресурсів, зменшення ризику стратегічного напрямку діяльності, поліпшення управління ризиками та/або якості управління [10].

Проблемним можна вважати банк, у якого спостерігається:

- зменшення абсолютної величини власних коштів до рівня, нижчого від розміру фактично сплаченого статутного капіталу;
- наявність та аналізовану дату неоплачених платіжних та інших розрахункових документів клієнтів та банку через відсутність коштів на кореспондентському рахунку понад три дні поспіль;

- недоліки в бухгалтерському обліку та звітності;
- несприятливі зміни в стані чи складі учасників і керівників банку.

Таким чином, зростання обсягів безнадійних активів, збиткова діяльність і втрата власного капіталу характеризують банк як проблемний. З цього приводу доцільним є розгляд питання державного регулювання організації роботи з проблемними банками.

На нашу думку, система роботи з проблемними банками повинна включати: контроль капіталізації, робота з «поганими» активами, банківський нагляд, державна система управління проблемними банками.

Контроль капіталізації передбачає забезпечення відповідності регулятивним вимогам Базельського комітету з банківського нагляду щодо капіталу банків. Проблемним питанням для вітчизняної банківської системи є прозорість і реалістичність оцінки капіталу.

Таким чином, забезпечення капіталізації банків передбачають розробку комплексу методичних підходів до встановлення достатнього рівня капітальної бази банків та оцінки ефективності їх застосування. Тому виникає необхідність розробки дійового механізму зростання банківського капіталу [5]. Зазначений механізм передбачає визначення об'єкта – банківський капітал; мету – створення стабільної та надійної банківської системи, яка б виконувала свої основні функції щодо забезпечення економіки достатньою кількістю ресурсів; інструменти – макроекономічні (співвідношення банківського капіталу у різних країнах; відношення банківського капіталу до ВВП; співвідношення іноземного та вітчизняного банківських капіталів; рівень концентрації банківського капіталу; встановлення та виконання нормативних значень; вплив інструментів грошово-кредитної політики на банківський капітал) і мікроекономічні (темпи приросту банківського капіталу; відношення банківського капіталу до активів; відношення банківського капіталу до зобов'язань; відношення банківського капіталу до коштів юридичних осіб; відношення банківського капіталу до вкладів фізичних осіб; відношення банківського капіталу до доходу банку; відношення банківського капіталу до витрат банку; співвідношення темпів приросту банківського капіталу та активів); принципи, що визначаються розкриттям зовнішніх і внутрішніх умов механізму зростання банківського капіталу.

Аналізуючи запропоновану модель механізму зростання банківського капіталу слід зазначити, що об'єктом є безпосередньо банківський капітал, оскільки всі дії спрямовані на досягнення його оптимального розміру.

Основною метою даної концептуальної моделі механізму зростання банківського капіталу є створення стабільної та надійної банківської системи, яка б виконувала свої основні функції із забезпечення економіки достатньою кількістю ресурсів [6].

Основою запропонованої моделі механізму зростання банківського капіталу є принципи зростання банківського капіталу, які пов'язані з реалізацією внутрішніх умов капіталізації банківської системи. До основних внутрішніх умов, на нашу думку, слід віднести такі: з урахуванням інтеграційних процесів у світі – імплементація національного банківського законодавства до європейського; відповідність розміру банківського капіталу ризикам, які характерні для банківської діяльності; встановлення певних універсальних та обов'язкових умов для всіх банків; застосування превентивних та штрафних заходів щодо порушників встановлених нормативів; одночасний контроль діяльності банків на індивідуальній та консолідованій основі; контроль за достовірністю поданої банками інформації; створення умов для

обмеження іноземної експансії у банківському секторі України; вдосконалення законодавчої бази, яка дозволить банкам більш ефективно здійснювати свою діяльність.

Робота з «поганими» активами. У «Керівництві для органів банківського нагляду по роботі зі слабкими банками» (Supervisory Guidance on Dealing with Weak Banks) Базельського комітету з банківського нагляду визначено декілька причин для відокремлення «поганих» активів, а саме: покращення показників балансу, що забезпечує привабливість банку; зосередження менеджменту банку на вирішенні поточних проблем та його стратегічного розвитку, не витрачаючи значну кількість часу на проблему активів; залучення фахівців з метою оздоровлення неякісних активів [9]. Слід виділити можливі варіанти щодо прийняття рішень управління «поганими» активами: продаж простроченої заборгованості з балансу, аутсоринг збору простроченої заборгованості, самостійний збір простроченої заборгованості.

В цілому, можна сказати, що прийняття рішення відносно управління «поганими» активами залежить від системи державного регулювання банківською системою та стратегічних цілей розвитку кожного окремого банку.

Банківський нагляд. Для налагодження ефективної роботи з проблемними банками керівництво наглядових банківських органів повинні чітко визначати цілі і процедури, підставою для визначення яких є Базельські основні принципи ефективного банківського нагляду [1]. Тому Національний банк України повинен використовувати існуючі та розробляти нові інструменти для дослідження банків.

Слід зазначити, що у звіті Групи по роботі зі слабкими банками Базельського комітету з банківського нагляду визначено основні оздоровчі заходи, які доцільно використовувати органам банківського нагляду:

- вимоги до банку щодо посилення керованості щодо використання системи внутрішнього контролю та системи управління ризиками;
- підтримка високого рівня достатності капіталу і ліквідності;
- обмеження на ділову активність банку;
- зменшення операцій з активами та реалізації активів;
- обмеження експансії відділень і філій чи їх закриття в країні та за кордоном;
- створення резервів за активами сумнівної якості;
- заборона виплати основної суми чи відсотків за субординованим боргом;
- заборона операцій, які здійснюються банком у супереч банківському законодавству;
- попереднє узгодження органами банківського нагляду значних витрат капіталу, матеріальних зобов'язань або умовного зобов'язання;
- призначення зовнішнього адміністратора.

Відповідно до вказаних напрямків підвищення наглядових функцій на державному рівні доцільно створити систему управління проблемною заборгованістю, яка б включала у себе наступні напрямки: моніторинг стану платіжної дисципліни і фінансового стану позичальників; удосконалення механізму реструктуризації боргу; вдосконалення механізму роботи з майном і заставою, що є забезпеченням позикової заборгованості; рекапіталізація банків; сек'юритизація активів; стимулювання кредитування; удосконалення корпоративного управління в банках; підвищення відповідальності позичальників.

В цілому алгоритм визначення проблемних банків з точки зору їх фінансової стійкості та систему управління ними доцільно представити наступним чином (рис. 1).

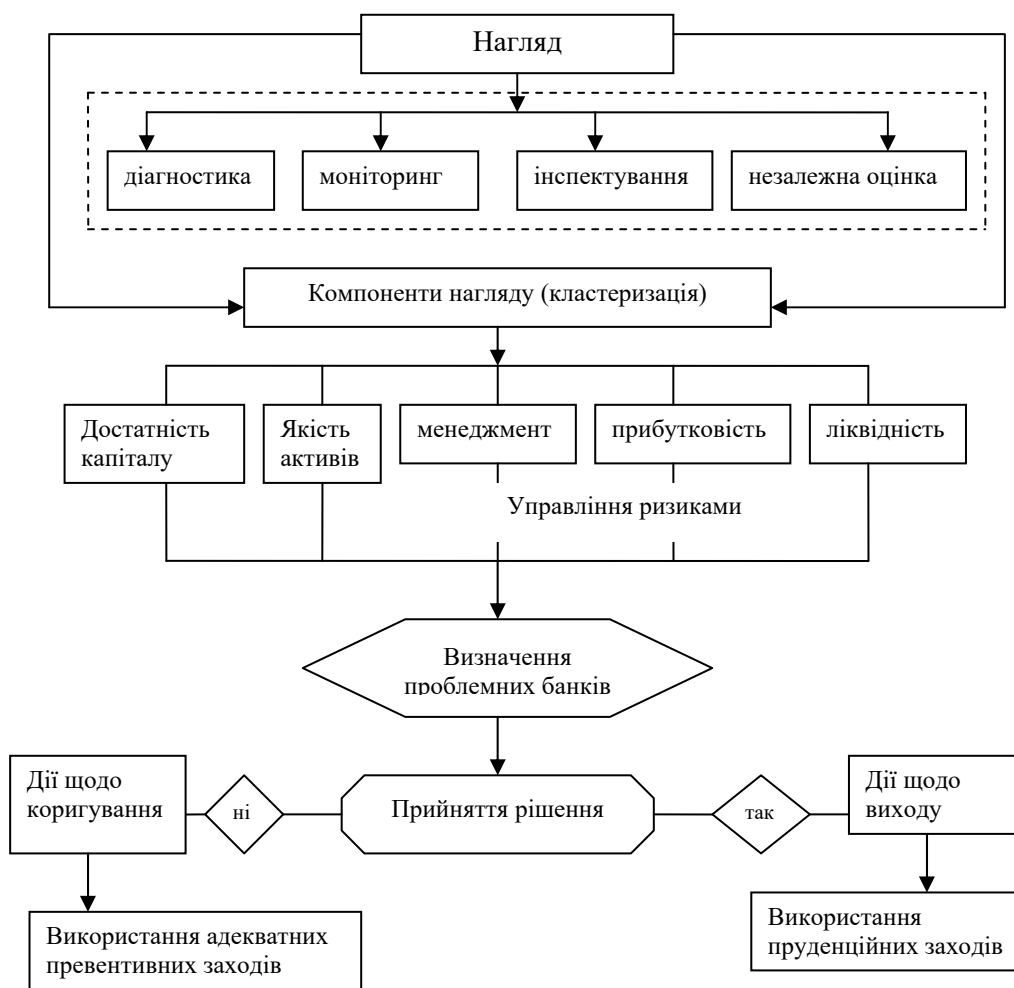


Рис. 1. Управління проблемними банками з позиції рівня фінансової стійкості

Державна система управління проблемними банками. Безперечно, процедура і доцільність створення таких банків має як недоліки, так і переваги, до яких слід віднести:

Переваги: створення санаційної системи дозволяє оптимізувати баланси банків і збільшити обсяги кредитування; санаційна система купує проблемні активи разом із забезпеченням і заставне майно без права користування у ліквідаторів банків-банкрутів, у комерційних, державних і націоналізованих банків з дисконтом; банк-банкрут має можливість отримання фінансових ресурсів.

Недоліки: створення санаційної системи за рахунок державних коштів передбачає збільшення навантаження на платників податків; неможливість зарахування втрат від реалізації майна з дисконтом на валові витрати; посилення корумпованих схем з використанням неринкових механізмів відбору банків; створення санаційної системи вимагає додаткових вливань капіталу.

З урахуванням світового досвіду та оцінки точок зору вітчизняних науковців стосовно створення санаційного банку, на наш погляд, доцільно розглядати гібридну схему, яка поєднує елементи санаційного банку і страхування. Класифікацію ознак зазначеної схеми можна здійснити за наступними критеріями:

- за характером вимог до участі банківських установ: обов’язкова і добровільна;
- за правом регулювання: імперативна та диспозитивна;
- за рівнем охоплення об’єкта страхування: повна, обмежена та дискреційна;
- за формою власності на функціональні органи: державна, часткова, змішана;
- за визначенням ставки платежу: фіксована, диференційована по банкам та їх операціям; диференційована у часі;
- за ступенем участі держави: додаткові гарантії або без них;
- за процедурами виходу банківської установи із банківської системи [2, с. 36–42]. Проведений аналіз основних характеристик різних компонентів формування санаційної системи дозволяє дійти висновку, що для української банківської системи найбільш доцільним є формування санаційної системи за компонентами, характеристика яких наведена в табл. 1.

Таблиця 1. Основні характеристики санаційної системи

№ п/п	Критерій формування	Компонент	Зміст
1.	За характером вимог до участі банківських установ	Обов’язкова	Усі банки беруть участь в обов’язковому порядку, що встановлено законом
2.	За правом регулювання	Імперативна	Законодавством визначаються правила і процедури системи, суб’єкти і об’єкти страхування, рівень платежів або механізм його визначення, механізм банкрутства
3.	За рівнем охоплення об’єкта страхування	Повна	Гарантований захист усіх депозитів
4.	За формою власності на функціональні органи за формою власності на функціональні органи	Змішана	Установчий капітал формується за рахунок внесків держави і банків
5.	За визначенням ставки платежу	Диференційована по банках та їх операціях	Встановлюється шкала платежів, величина якої визначається для кожного банку індивідуально залежно від виконання ним економічних нормативів або інших показників та ризикованості діяльності. Доцільно використовувати в якості бази для диференціації рівень інтегрального показника ризику
6.	За ступенем участі держави	Без додаткових гарантій (за винятком дії системної банківської кризи)	Фінансові ресурси, фонди системи обмежені надходженнями від власної діяльності
7.	За процедурою виходу банківської установи із банківської системи	Ліквідація банків, злиття з банком-покупцем і створення «мостових» банків	Система приймає на себе всі активи і пасиви банків-банкрутів, здійснює прямі виплати вкладникам, після чого продають активи з метою повернення власних витрат і погашення вимог банку-банкрута. Система визначає банк, який спроможний на певних умовах прийняти на себе активи і пасиви банку-банкрута з поверненням від системи зазначених витрат

Державне регулювання організації роботи з проблемними банками повинно містити у собі структурно-логічну композицію, яка складається із контролю за капіталізацією, роботою з «поганими» активами, проведення ефективного банківського нагляду державної системи управління проблемними банками.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Базельські основні принципи ефективного банківського нагляду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/BCP%20Core%20Principles_ukr%20.pdf. – Офіційний сайт НБУ.
2. Епифанов А.А. Страхование: учеб. пособ. / А.А. Епифанов, В.В. Коваленко. – Сумы: Слобожанщина, 1997. – 96 с.
3. Ефремов В.С. Стратегическое управление в контексте организационного развития [Электронный ресурс] / В.С. Ефремов. – Режим доступа: <http://www.stplan.ru/articles/practice/razvitie.htm>
4. Жарій Я.А. Особливості управління діяльністю комерційного банку в умовах фінансової кризи/ Я.А. Жарій // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2009. – №35. – С. 53–63.
5. Коваленко В.В. Капіталізація банків: методи оцінювання та напрямки підвищення: монографія / В.В. Коваленко, К.Ф. Черкашина. – Суми: УАБС НБУ, 2010. – 153 с.
6. Коваленко В.В. Методичні підходи до визначення рівня капіталізації банківської системи / В.В. Коваленко, К.Ф. Черкашина // Фінанси України. – 2010. – №8.
7. Коваленко В.В. Методологія оцінки фінансової стійкості комерційного банку: вітчизняний та зарубіжний досвід / В.В. Коваленко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наукових праць. – Суми: ВВП “Мрія-1” ЛТД, УАБС, 2003. – Т.8. – С. 128–134.
8. Коваленко В.В. Проблеми капіталізації та концентрації капіталу в банківській сфері / В.В. Коваленко // Вісник Української академії банківської справи. – 2006. – № 1. – С. 49–54.
9. Отчет Группы по работе со слабыми банками [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/VestnikCBR/2002/vestnikcbr09082002/vestnikcbr09082002010.htm>. – Базель: Банк международных расчетов, 2002.
10. Supervisory Guidance on Dealing with Weak Banks // Basel Committee on Banking Supervision. Report of the Task Force on Dealing with Weak Banks [Electronic resource]. – 2002. – March. – Access mode: <http://www.bis.org>

Надійшла до редколегії 08.03.2010.

УДК 331.25(045)

Я. В. Ленчік

Посольство США в Україні,

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Статтю присвячено комплексному дослідженню сутності, ролі і призначення державного пенсійного забезпечення та його місця в системі соціального захисту населення.

Ключові слова: державне пенсійне забезпечення, пенсія, соціальний захист, соціальне забезпечення, солідарна і накопичувальна складові пенсійної системи, актуарна модель, пенсійна реформа.

Статья посвящена комплексному исследованию сущности, роли и назначения государственного пенсионного обеспечения и его места в системе социальной защиты населения.

Ключевые слова: государственное пенсионное обеспечение, пенсия, социальная защита, социальное обеспечение, солидарная и накопительная составные пенсионной системы, актуарная модель, пенсионная реформа.

The article is devoted to the complex research of essence, role and setting of the state pension providing and his place is conducted in the system of social protection of population.

Keywords: state pension providing, pension, social protection, public welfare, pay-as-you-go and fully-funded of the pension system, actuarial model, pension reform.

Євроінтеграційні орієнтири України, посилення соціальної спрямованості ринкових перетворень вимагають, щоб соціально-економічна політика держави та діяльність уряду щодо її реалізації були направлені на досягнення європейських стандартів якості життя та загальнолюдських цінностей. Це передбачає надійний соціальний захист населення і належне пенсійне забезпечення як один із визначальних чинників суспільного добробуту. В даному аспекті ефективність функціонування пенсійної системи та її реформування стають важливою умовою суспільного розвитку і соціальних перетворень. Досі чинна система державного пенсійного забезпечення в Україні не відповідає цим вимогам. **Проведення пенсійної реформи потребує вирішення багатьох проблем, серед яких слід виокремити такі: низьку частку заробітної плати у валовому внутрішньому продукті (ВВП); недостатній для якісного життя розмір пенсій багатьох категорій пенсіонерів; невідповідність системи управління пенсійними ресурсами принципам соціального партнерства; недосконалість законодавчої бази [1].**

Фінансово-економічні засади соціальної проблематики у цілому та пенсійної зокрема висвітлені в наукових працях вітчизняних учених-економістів: В. Дем'янишина, Н. Кравченка, Е. Лібанової, Б. Надточія, В. Новикова, С. Онишко, В. Опаріна, І. Сироти, В. Федосова, М. Шавариної, Ю. Шклярського, С. Юрія, В. Яценка, а також зарубіжних науковців: С. Васина, М. Денисова, М. Дмитрієва, В. Роїка, М. Вінера, К. Еклунда, Л. Ерхарда, Х. Крюссельберга, Х. Ламперта, Е. Нікбахта, А. Рюстова, Дж. Стігліца, Г. Мак Таггарта, С. Фішера, А. Шюллера, Л. Якобсона та ін.

Разом з тим, низка проблем у сфері державного пенсійного забезпечення залишається невирішеною. Зокрема, потребують подальшого вивчення теоретико-методологічні засади розвитку фінансових відносин у даній сфері. Системної оцінки та узагальнення потребує діяльність Пенсійного фонду України в частині формування його доходів та цільового використання фінансових ресурсів у контексті процесів формування тривірневої пенсійної системи в Україні. Недостатня прозорість

державної фінансової політики щодо пенсійного забезпечення, обмеженість і недосконалість фінансової статистики ускладнюють дослідження [2].

Пенсійне забезпечення є домінуючою складовою соціального забезпечення населення і виступає як базова і важлива гарантія стабільного розвитку суспільства, оскільки охоплює одночасно інтереси як працездатного, так і непрацездатного населення. Саме пенсійне забезпечення розглядається як особливий складовий елемент соціальної функції держави і, разом з тим, як сукупність методів задоволення матеріальних потреб тих верств населення, які, відповідно до чинного законодавства, мають право на отримання пенсії.

Пенсійна система за своєю структурою та внутрішнім змістом є досить складним і специфічним комплексом економічних відносин та фінансових механізмів, за допомогою яких здійснюється формування і використання пенсійних фондів та створюються певні умови для пенсійного забезпечення відповідних категорій населення. Пенсійне забезпечення і пенсійна система перебувають під впливом пенсійної політики, напрями і зміст якої залежать не тільки від фінансово-економічних можливостей держави, але й від співвідношення соціальних інтересів, мотивації уряду, ідеології і політики правлячих партій та активності громадянського суспільства.

Державне пенсійне забезпечення охоплює процес формування і використання бюджету Пенсійного фонду України. Основним видом пенсійного забезпечення є пенсія, наукове тлумачення та природа якої є дискусійними, тому більш точним визначенням пенсії ми вважаємо наступне: пенсія - це гарантована регулярна грошова виплата для забезпеченості громадян у старості, у разі інвалідності, втрати годувальника на принципах соціальної солідарності, бюджетного субсидування і накопичення [3].

Усвідомлення механізмів дії і реформування пенсійної системи в Україні стає можливим на підґрунті творчого осмислення багатого світового досвіду пенсійного забезпечення різних країн світу і зіставлення їх із концепціями соціальних реформ, закладених Бісмарком та Беверіджем. Загальносвітові тенденції реформування державних пенсійних систем передбачають: підвищення пенсійного віку; надання можливості диверсифікованого інвестування існуючих цільових фондів, зміну бази для нарахування розміру пенсії (наприклад, підвищення страхового стажу, що враховується при обчисленні пенсії). Одночасно уряди приймають ще ряд заходів і, зокрема, щодо призупинення зростання та скорочення державного боргу з тією метою, щоб на майбутнє вивільнити кошти на соціальні цілі.

У процесі дослідження еволюції державного пенсійного забезпечення були встановлені три групи факторів – макроекономічні, демографічні і фінансово-економічні, що спричинили кризу Пенсійного фонду України і обумовили необхідність кардинальної перебудови пенсійного забезпечення. З 2004 року в Україні розпочата пенсійна реформа, результатом якої повинен бути розвиток повноцінної трирівневої системи пенсійного забезпечення, що базується на засадах соціального страхування. Її домінуючою складовою є державне пенсійне забезпечення у формі солідарної та накопичувальної підсистем.

Результати проведеного порівняльного аналізу динаміки надходжень до бюджету Пенсійного фонду засвідчують значне зростання їх обсягів (з 18,8 млрд. грн. у 2001 році до 65,7 млрд. грн. у 2009 році), а також їх частки у ВВП, відповідно, з 9,2 до 15,5 % (рис. 1) [4].

Дослідження показало, що основним джерелом власних доходів є страхові внески і позитивна динаміка їхніх обсягів обумовлена як зростанням чисельності платників (страхувальників) з 1,9 млн. осіб у 2001 році до 2,8 млн. осіб у 2009 р.,

чисельності працюючих (застрахованих) – з 15,364 млн. осіб до 15,424 млн. осіб, так і значною мірою зростанням обсягу фонду оплати праці майже у 2,5 раза. Здобувач зазначає, що формування доходів Фонду супроводжувалось значними втратами, пов'язаними із: законодавчим зменшенням бази справляння страхових внесків, існуючими пільгами, обранням значною кількістю роботодавців спрощеної системи оподаткування, незадовільним виконанням своїх зобов'язань державними цільовими фондами, підприємствами, науковими установами.

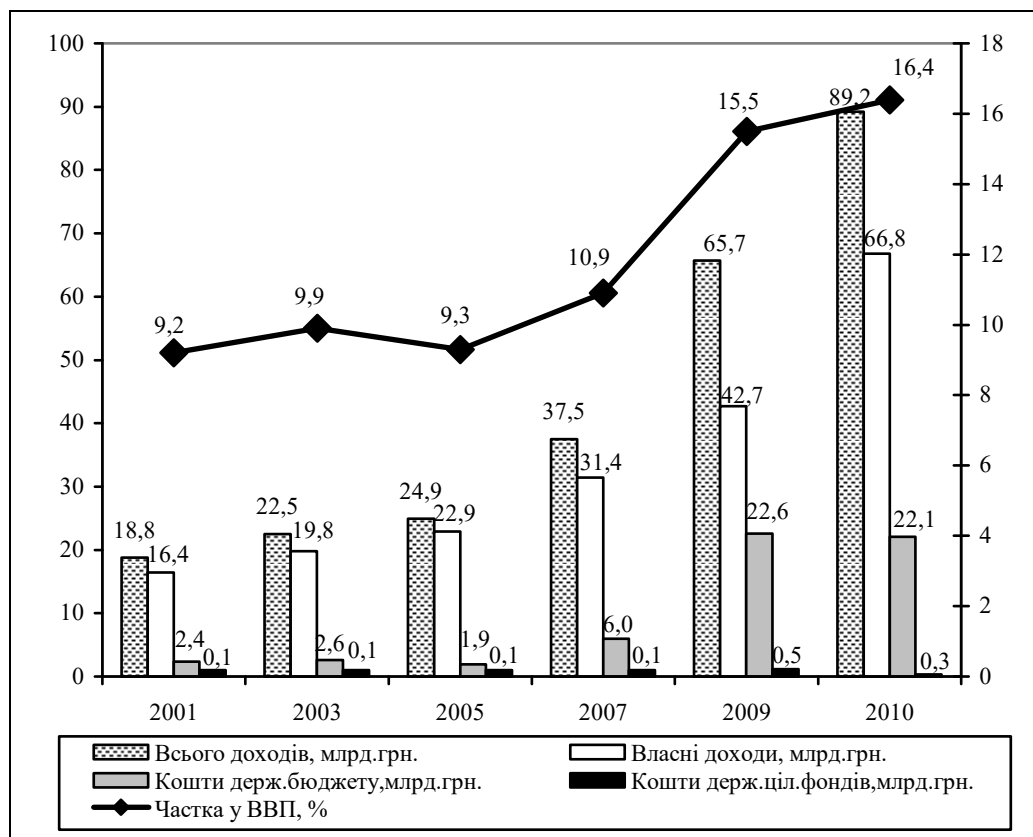


Рис.1. Динаміка складу і структури доходів Пенсійного фонду України

Порівняльний аналіз використання коштів бюджету Пенсійного фонду України показує значне зростання у 2001–2010 рр. обсягів видатків – з 18,21 млрд. грн. у 2001 р. до 89,2 млрд. грн. у 2010 р. (приблизно у 5,4 раза). Структура видатків наведена на рис.2, пенсійні виплати складають 87,5% у загальному обсязі видатків Пенсійного фонду України [5].

Темпи зростання видатків Пенсійного фонду України, що є фактично видатками на споживання, за період з 2001 по 2009 роки перевищують темпи зростання фонду оплати праці, основну базу обчислення страхових внесків та темпи зростання ВВП. Прийняття законодавчих актів, що впливають на процес формування і виконання бюджету Пенсійного фонду, порушення принципів економічної залежності видатків від отриманих доходів та обсягів ВВП викликали дефіцит бюджету Пенсійного фонду в 2008 році у розмірі 20%, а в 2009 – 10% і, як наслідок, значну потребу у короткострокових запозиченнях на покриття касових розривів, унеможливили формування фінансового резерву [6].

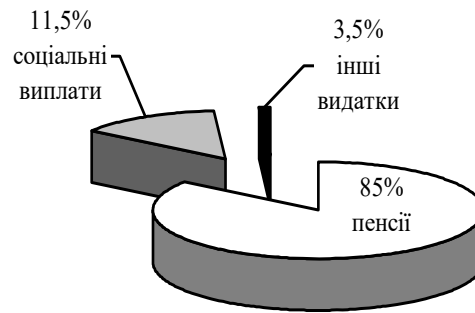


Рис.2. Структура видатків бюджету Пенсійного фонду України у 2010 р.

Проведений аналіз показав, що основними чинниками додаткового навантаження на Пенсійний фонд і його розбалансування є:

- законодавче збереження покриття витрат на виплату пенсій за вислугу років за рахунок власних доходів та фінансування цільової грошової допомоги малозабезпеченим пенсіонерам;
- покладання на власні кошти Пенсійного фонду видатків з виплати пенсій, надбавок, допомоги, джерелом яких є кошти державного бюджету.

Найбільшими недоліками використання бюджету Пенсійного фонду можна вважати наступні:

- реформування пенсійної системи не було апробовано, внаслідок чого середньооплачувана категорія працівників отримала низькі розміри пенсій, що можна вважати порушенням соціальної справедливості;
- практика дотацій до пенсій, недосконалість законодавчої бази та існування понад 30 законів, якими встановлюються особливі умови пенсійного забезпечення певних категорій громадян, що призводить до непропорційного співвідношення мінімальної та середньої пенсій за віком окремих категорій пенсіонерів (до 40 років) і суперечить ст. 24 Конституції України;
- відстрочення на дев'ять років перекладання на підприємства з особливо шкідливими умовами праці пільгових пенсій;
- значним зростанням адміністративних і управлінських витрат [7].

З огляду на результати дослідження та враховуючи світовий досвід підготовки та здійснення пенсійних реформ, для забезпечення резервів зростання доходів Пенсійного фонду та вдосконалення механізму використання коштів вважаємо за доцільне провести ряд заходів: підвищити межу пенсійного віку, впроваджуючи його поступово відповідно до актуарно розрахованих сценаріїв, припинити практику фінансування пільгових пенсій за рахунок страхових внесків, ввести єдиний метод визначення середнього заробітку для призначення пенсій за вибором реципієнта та запровадити вказані зміни у відповідно розробленому Пенсійному кодексі [8].

З метою подолання та попередження проблем дефіцитності Пенсійного фонду України і диверсифікації ризиків, забезпечення зростання його доходів і формування резервного фонду для запровадження накопичувальної системи запропоновано здійснити комплекс наступних заходів:

- 1) перевести на загальні умови сплати до Пенсійного фонду суб'єктів підприємницької діяльності, що обрали спрощену систему оподаткування, платників єдиного і фіксованого податку;
- 2) законодавчо визначити джерела відшкодування видатків Пенсійного фонду з виплати пільгових пенсій, а також різниці між науковими і трудовими пенсіями для

ліквідованих підприємств та небюджетних наукових установ, що спричиняє додаткове навантаження на власні кошти Пенсійного фонду;

3) погасити і в подальшому попереджувати заборгованість державного бюджету і державних цільових фондів перед Пенсійним фондом України. Забезпечити своєчасне і повне фінансування ними виплати пенсій. Скасувати існуючу практику непрямої фінансової підтримки державних підприємств шляхом прийняття рішень щодо масового списання їхніх боргів перед Пенсійним фондом. За наявності безнадійної заборгованості збитки Пенсійному фонду відшкодовувати з державного бюджету.

З метою зменшення фінансового навантаження на солідарну систему та стимулювання роботодавців до запровадження превентивних заходів щодо покращення умов праці запропоновано: запровадити соціальне страхування щодо пільгового пенсійного забезпечення громадян, які працюють у шкідливих та інших особливих умовах, через обов'язкову професійну пенсійну систему, яка повинна базуватись на актуарних розрахунках, соціальних та медичних критеріях оцінки ризику втрати працездатності.

Розвиток пенсійної системи не може здійснюватись без істотного реформування оплати праці, збільшення її частки в структурі ВВП та собівартості продукції, а також підвищення рівня заробітної плати як основи сплати страхових внесків. Запропоновано подальше реформування заробітної плати здійснювати шляхом:

- запровадження єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників бюджетної сфери;
- встановлення мінімальної заробітної плати на рівні не нижче від прожиткового мінімуму для працездатних осіб [9].

Бібліографічні посилання і примітки

1. Берданова О. Нормативно-правові аспекти реформування системи соціального захисту населення / О. Берданова // Вісник Української Академії державного управління. – 2002. – №3. – С. 302–306.
2. Білоусов В. Огляд зарубіжного досвіду в сфері реформування системи пенсійного забезпечення. Перспективи для України / В. Білоусов // Україна: аспекти праці. – 2004. – №3. – С. 39–45.
3. Бондар Н.О. Соціальне страхування в Україні: труднощі існування в трансформаційній економіці / Н.О. Бондар, Ю.Ю. Діденко // Економіка, фінанси, право. – 2006. – №1. – С. 12–15.
4. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування та пенсійне забезпечення у цифрах і фактах. Підготовлено за сприяння проекту ПАДКО / Агентства США з міжнародного розвитку «Впровадження пенсійної реформи в Україні». – К., 2002. – 47 с.
5. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування та пенсійне забезпечення у цифрах і фактах. Підготовлено за сприяння проекту ПАДКО / Агентства США з міжнародного розвитку «Впровадження пенсійної реформи в Україні». – К., 2003. – 47 с.
6. Зайчук Б. Пенсійний фонд України: вчора і сьогодні / Б. Зайчук // Вісник Пенсійного фонду України. – 2005. – №12. – С. 6–7.
7. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про пенсійне забезпечення» №307/97 від 04.03.1997 р.
8. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» №1058-IV від 09.07.2003 р. // Вісник Пенсійного фонду України. – 2003. – №8. – С. 1–31.
9. Надточій Б. Пенсія в Україні. Коментар до Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» / Б. Надточій, Л. Демчук. – К.: Юрінком Інтер, 2006. – 510 с.

Надійшла до редколегії 05.04.2010.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА МАРКЕТИНГ

УДК 336.12

Н. Г. Белопольский, И. В. Горланова

Приазовский государственный технический университет

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье приведены основные понятия, связанные с бюджетированием деятельности предприятия, видами и формами бюджетов и основными этапами организации бюджетирования.

Ключевые слова: бюджетирование деятельности предприятия, бюджет, виды бюджетов, бюджетный регламент, бюджетный период.

У статті наведено основні поняття, пов'язані з бюджетуванням діяльності підприємства, видами і формами бюджетів та основними етапами організації бюджетування.

Ключові слова: бюджетування діяльності підприємства, бюджет, види бюджетів, бюджетний регламент, бюджетний період.

In the article the basic concepts connected with budgeting of activity of the enterprise are resulted by kinds and forms of budgets and the basic stages of the organization of budgeting.

Keywords: budgeting of the company, budget, types of budget, fiscal rules, budget period.

В результате сложившейся экономической ситуации, характеризующейся ужесточением конкурентной борьбы и условий ведения бизнеса, внедрение в практику финансово-хозяйственной деятельности предприятий, бюджетирование выступает дополнительным конкурентным преимуществом за счет организации более эффективной системы управления финансовыми потоками, обуславливающей финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта.

Особенно актуальной представляется необходимость внедрения бюджетирования на крупных промышленных предприятиях. От уровня и масштабов развития, результатов работы, рациональности использования материальных и финансовых ресурсов зависят, в конечном итоге, темпы роста экономики всей страны.

До настоящего момента сохраняется дискуссионность и актуальность вопроса относительно сущности и содержания бюджетирования, что подтверждает востребованность исследования данной проблемы. Следует отметить, что удельный вес предприятий, пользующихся системой бюджетирования, незначителен вследствие отсутствия в основе решения поставленной задачи принципов комплексности и системности.

Проблематика бюджетирования предприятия поднимается в научных исследованиях постоянно многими учеными. Из последних публикаций хотелось бы отметить таких зарубежных авторов, как С. Брег, Д.К. Шим, Д.Г. Сигел, а также отечественных А.П. Дугельного, В.Ф. Комарова, В. Лысковского, И.В. Солнцева, В.Е. Хруцкого, Т.В. Сизову, В.В. Гамаюнова, Д.А. Шевчук. Несмотря на имеющийся зарубежный и отечественный теоретико-практический потенциал, исследования проблематики бюджетирования на предприятиях, многие вопросы организации данной системы в экономических условиях нашей страны с учетом отраслевой специфики изучены недостаточно, что обуславливает необходимость дальнейшего научного поиска в этом направлении. Целью статьи определено научное

обобщение понятийного аппарата процесса бюджетирования предприятия, а также уточнение его структуры.

Бюджет предприятия – это план, составленный на следующий период в натуральном и денежном выражении, определяющий потребность предприятия в ресурсах, необходимых для получения запланированных доходов [6].

Что же такое бюджетирование? Существует достаточно много определений для данного понятия.

Представим те, которые наиболее точно и полно характеризуют суть данного процесса.

Бюджетирование – это непрерывная процедура составления и исполнения бюджетов [6].

Бюджетирование – это процесс планирования движения ресурсов по предприятию на заданный будущий период и (или) проект [6].

Бюджетирование – это технология управления бизнесом на всех уровнях компании, обеспечивающая достижение ее стратегических целей с помощью бюджетов, на основе сбалансированных финансовых показателей [3].

Процесс бюджетирования включает следующие этапы:

- 1) подготовительный (аналитический) этап – общий анализ ситуации; необходимо понять, чего мы хотим от предприятия, кто является нашим потребителем и кто – конкурентом, чего мы хотим от бюджетирования и как этого достичь;
- 2) этап планирования – составление конкретных планов, более детальный анализ состояния внешней и внутренней среды предприятия;
- 3) непосредственно составление бюджетов (обязательно сопровождается контролем и внесением коррективов);
- 4) общий анализ проделанной работы и ее результатов, выводы.

Следует отметить, что среди этих этапов нет более или наоборот менее важных. Все их нужно рассматривать в совокупности и каждому уделить должное внимание [4].

Подводя итог вышесказанному можно отметить, что бюджетирование, в широком смысле этого слова, представляет собой совокупность взаимосвязанных процессов планирования, контроля и анализа деятельности как всего предприятия в целом, так и его отдельных подразделений.

Самое важное, что дает бюджетирование предприятию – это возможность осмысленно и уверенно двигаться к поставленной цели. Основой такого движения является оценка как результата следующего шага, так и затрат на его достижение. Несмотря на очевидные достоинства подхода, его реализация требует определенных действий со стороны вышестоящих менеджеров предприятия, а также временных финансовых и материальных ресурсов. Следовательно, для того, чтобы получить ответ: "Нужно ли данному предприятию бюджетирование?" – определяется не принадлежностью к какой-нибудь отрасли или форме собственности, а тем, действительно ли хотят менеджеры того или иного предприятия двигаться к поставленной цели, используя имеющиеся возможности.

Бюджетирование преследует следующие цели [2]:

- планирование финансово-хозяйственной деятельности предприятия на определенный период;
- оптимизация затрат и прибыли предприятия;
- координация – согласование деятельности различных подразделений предприятия;

- коммуникация – доведение планов до сведения руководителей разных уровней;
- мотивация руководителей на местах на достижение целей организации;
- контроль и оценка эффективности работы руководителей на местах путем сравнения фактических затрат с нормативом;
- выявление потребностей в денежных ресурсах и оптимизация финансовых потоков.

Бюджетирование на предприятии выполняет три основные функции [5]:

- Функция планирования (эта функция является самой важной).
- Функция прогноза (сущность данной функции заключается в расчете прогнозных показателей по выполнению плановых заданий на основе соответствующего учета, прежде всего бухгалтерского).
- Функция анализа (является немаловажной для предприятия, потому что как бы ни был хорош план, он остается бесполезным, если нет эффективного анализа его осуществления).

Существует много разновидностей бюджетов, применяемых в зависимости от структуры и размера организации, распределения полномочий, особенностей деятельности.

В основе бюджетирования лежит общий бюджет, который представляет собой скоординированный по всем подразделениям или функциям план работы для компании в целом. Он состоит из операционного и финансового бюджетов, состав которых компания определяет сама. Например, для производственных предприятий (ПП) стандартный предлагаемый набор бюджетов выглядит примерно таким образом:

1. Операционный бюджет ПП:
 - бюджет продаж;
 - производственный бюджет;
 - бюджет производственных запасов;
 - бюджет закупок (использования материалов или прямых затрат на материалы);
 - бюджет общепроизводственных расходов;
 - бюджет трудовых затрат;
 - бюджет коммерческих расходов;
 - бюджет общих и административных расходов;
 - прогнозный отчет о прибылях и убытках.
2. Финансовый бюджет ПП:
 - бюджет капитальных затрат (инвестиционный бюджет);
 - бюджет движения денежных средств;
 - прогнозный баланс.

Организация работ по внутрифирменному планированию может быть различна. Обычно различают два метода составления бюджетов [1]:

- метод «сверху вниз»;
- метод «снизу вверх».

По методу «сверху вниз» руководство компании определяет цели и задачи, в частности, плановые показатели по прибыли. Затем эти показатели детализируются и включаются в планы подразделений.

Метод «снизу вверх» подразумевает составление бюджетов на уровне подразделений, вынесение их на рассмотрение руководством, принятие бюджета.

Для того чтобы составление бюджета принесло реальную помощь предприятию,

необходимо сравнивать прогнозы с результатами исполнения бюджетов, выявлять причины несоответствия и вырабатывать соответствующие решения.

План должен быть основан на целях, которые необходимо достигнуть в планируемом периоде, другими словами тактический план – развернутая система конечных целей деятельности предприятия. Чтобы тактический план выполнял возложенные на него функции, он должен удовлетворять следующим требованиям:

- гибкость плана (бюджеты, механизм корректировок);
- полнота планирования (сценарии);
- поддержка со стороны высшего руководства;
- комплексность планирования (подшивки бюджетов);
- ответственность за разработку и выполнение планов;
- приоритет текущих решений перед планом (анализ план-факт);
- точность, ясность, лаконичность формулировки плана;
- участие исполнителей в разработке плана (несколько пользователей, разграничение прав).

Внедрение технологии бюджетирования требует наведения внутреннего порядка в компании и разработки соответствующего организационного регламента.

Бюджетный регламент – это установленный в организации порядок составления (разработки), представления (передачи), согласования (визирования), консолидации (обработки и анализа), проведения план-факт анализа и оценки исполнения бюджетов различного вида и уровней. Составными элементами бюджетного регламента являются [7]:

- принятые в организации бюджетный период (срок, на который составляется бюджет) и минимальный бюджетный период (т. е. разбивка отдельных бюджетов на подпериоды внутрибюджетного периода);
- сроки (график) и порядок разработки, согласования, представления, консолидации и утверждения, бюджетов различных уровней;
- бюджетный цикл или шаг финансового планирования. Это период, по истечении которого (а это может быть один или несколько минимальных бюджетных периодов) составляются отчеты об исполнении ранее разработанных и утвержденных бюджетов, проводится план-факт анализ и осуществляется пересмотр (корректировка) бюджетов на оставшуюся часть бюджетного периода;
- периодизация бюджетного контроллинга (определение регламента план-факт анализа), т. е. системы внутреннего контроля и оценки исполнения бюджета, включающей всю структуру формальных и (или) неформальных процедур, предназначенных для анализа и оценки эффективности управления ресурсами, затратами, обязательствами структурных подразделений и компании в целом в течение бюджетного периода.

Главная задача бюджетного регламента – обеспечение возможности контролировать ход исполнения бюджетов различных видов и уровней управления. При разработке и внедрении бюджетного регламента, прежде всего, предстоит определить бюджетный период, или, как его еще называют горизонт финансового планирования для предприятия или фирмы.

Бюджетный период – это период, на который составляются и в течение которого корректируются бюджеты, осуществляется контроль за их исполнением.

Минимальный бюджетный период – единица измерения бюджетного периода (квартал, месяц, декада и т. д.) по видам бюджетов.

Итогом всех усилий по организации внутрифирменного бюджетирования является разработка графика документооборота. Без этого документа постановка

внутрифирменного бюджетирования и превращение его в элемент управленческого контроля невозможны. Назначение графика документооборота состоит во увязке всех процедур и регламентов бюджетирования, усилий отдельных структурных подразделений предприятия на различных уровнях управления по составлению бюджетов в единую систему [7].

Итак, бюджетирование предприятия позволяет получить конкурентные преимущества через создание эффективной системы управления ресурсами, предугадывая возможные проблемы и, соответствующим образом, планируя будущие действия. Внедрение системы бюджетирования предприятия позволяет руководству планировать финансово-хозяйственную деятельность с расчетом на достижение определенного финансового результата, т. е. четко определить цели и установить поддающиеся измерению контрольные показатели деятельности. Кроме того, появляется возможность направить деятельность всех подразделений на достижение целевого финансового результата, выделив сферы ответственности и распределив функции финансового управления между руководителями подразделений. Улучшаются информационный обмен и взаимодействие структурных подразделений между собой.

Таким образом, бюджетирование представляет собой эффективный инструмент управления компанией. Чтобы его использовать, необходимо овладеть методикой бюджетирования и знать основные этапы его организации в компании. Надо помнить, что его постановка невозможна без внедрения системы оперативного управленческого учета. Несмотря на то, что при внедрении системы бюджетирования обычно возникает немало вопросов и проблем, многие специалисты теперь уже могут сказать, что бюджетирование на предприятии – это важно, актуально и необходимо.

Библиографические ссылки и примечания

1. Брег С. Настольная книга финансового директора / С. Брег. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 536 с.
2. Дугельный А.П. Бюджетное управление предприятием: учеб.-практ. пособие / А.П. Дугельный, В.Ф. Комаров. – 2-е изд. – М.: Дело, 2004. – 432 с.
3. Лысковский В. Бюджетирование в 10 схемах / В. Лысковский. – Источник: ITeam.ru. – 2006, апрель 27.
4. Солнцев И.В. Финансовый менеджмент / И.В. Солнцев. – М.: ИНПРЕСС, 2003. – №3 – 144 с.
5. Хруцкий В.Е. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования / В.Е. Хруцкий, Т.В. Сизова, В.В. Гамаюнов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 400 с.
6. Шевчук Д.А. Бюджетирование: учебное пособие [Электронный ресурс] / Д.А. Шевчук. – М.: ЭКСМО. – 217 с.
7. Шим Д.К. Основы коммерческого бюджетирования. Пошаговое руководство / Д.К. Шим, Д.Г. Сигел. – М.: Азбука, 2001. – 496 с.

Надійшла до редколегії 08.02.2010.

УДК 334.012.33

В. Г. Бикова, Л. М. Котлова

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

ДО ПИТАННЯ ПРО ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНОЮ ВЛАСНІСТЮ В НАУКОМІСТКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті досліджено основні елементи управління державною власністю в наукомістких підприємствах галузі досліджень і розробок, упорядковано систему показників оцінювання ефективності цього процесу.

Ключові слова: державна власність, дослідження і розробки, наукомісткі підприємства, ефективність управління, підвищення рівня керівництва підприємствами.

В статье исследованы основные элементы управления государственной собственностью в наукоемких предприятиях отрасли исследований и разработок, упорядочено систему показателей оценивания эффективности этого процесса.

Ключевые слова: государственная собственность, исследования и разработки, наукоемкие предприятия, эффективность управления, повышение уровня руководства предприятиями.

The article examined the basic elements of the state property management in high-tech enterprises of the sector research and development and streamline the system performance evaluation of efficiency of this process.

Keywords: public ownership, research and development, high-tech enterprises, management efficiency, improved management of companies.

Наявність державної власності обумовлює необхідність ефективного управління нею, що актуалізує розробку й уточнення теоретичних і методичних положень зі створення дійової системи управління державними об'єктами власності, включаючи такі майнові комплекси, як державні наукомісткі підприємства.

Питанню управління державною власністю приділяється значна увага в усіх економічно розвинених країнах. Вагомий вклад у розвиток теоретичних положень зробили І. Абалкін, М. Бронштейн, А. Воронкова, Ф. і Л. Гілбрейт, Дж. М. Кейнс, К. Маркс, Ф. Тейлор, А. Файоль, З. Шершньова й ін. Питання функціонального управління державними підприємствами ґрунтовно досліджувалося М. Білик, О. Спіфановим, І. Сало, І. Д'яконовим. Водночас не отримав розвитку такий напрям, як оцінювання ефективності управління державною власністю в наукомістких підприємствах, що з плином часу набуває дедалі більшої актуальності з огляду на необхідність досягнення оптимальності й ефективності їхнього функціонування.

З переходом України до ринкової економіки механізми управління державною власністю зазнають змін. Цей процес триває і зараз у період адаптації країни до нових механізмів господарювання. В мінливих умовах господарювання необхідним є вдосконалення діючих методик управління державною власністю і наукомісткими підприємствами, пошук нових напрямів підвищення ефективності їх діяльності. Звідси метою дослідження є викладення теоретичних положень і методичних рекомендацій щодо визначення ефективності управління державною власністю в наукомістких підприємствах.

Одна з функцій держави в регулюванні економіки, як вважає ряд фахівців, має бути пов'язана зі створенням економічно і логічно вивіреної системи уявлень про критерії необхідності віднесення тих чи інших об'єктів під безпосередній керуючий

вплив держави та створення жорсткого, детально регламентованого механізму управління державною власністю [1]. Інші автори навпаки вважають, що наявність державних підприємств – це анахронізм, їх необхідно приватизувати [2]. Але, як показує досвід, правильно організований у державних підприємствах внутрішньогосподарський механізм здатний мобілізувати трудовий потенціал працівників [3; 4]. Таким чином, на нашу думку, наявність державної власності є необхідною і виправданою, а звідси вимагається адекватна сучасним умовам система управління державною власністю.

Управління державною власністю в галузі досліджень і розробок, до якої належить більшість наукомістких підприємств, представляє собою свідомий, цілеспрямований вплив з боку держави на об'єкти, що належать їй на правах власності, та осіб, що використовують їх у процесі господарської діяльності. Держава, як власник, встановлює певні правила й умови володіння, користування і розпорядження цими об'єктами. Найбільший ефект від реалізації цих правил і умов досягається тоді, коли управлінський вплив держави в особі уповноважених органів влади здійснюється системно, тобто із застосуванням комплексу заходів, що утворюють систему управління державною власністю. Система управління державною власністю повинна базуватися як на загальних постулатах теорії управління, так і на специфічних особливостях, пов'язаних зі здійсненням правил і умов, встановлюваних державою як власником свого майна. Так, загальновідомо, що головною метою приватного власника, який використовує своє майно в процесі підприємницької діяльності, завжди є прибуток. На відміну від нього ряд державних організацій можуть бути зорієнтовані, передусім, не на одержання максимуму можливого прибутку, а на реалізацію соціальних завдань, забезпечення національної безпеки, розвиток науки і техніки. З урахуванням викладеного система управління державною власністю має включати в себе основні елементи (підсистеми) (рис. 1): 1) механізм управління (цілі, принципи, методи); 2) керуючу систему в статичності (структуру управління – функції й органи управління державною власністю); 3) керуючу систему в динаміці (процеси управління об'єктами державної власності); 4) підсистеми забезпечення системи управління державною власністю (облік, оцінка, кадрове забезпечення, контроль загальної ефективності тощо). Мету управління державною власністю можна сформулювати як забезпечення збереженості, розвитку, ефективного функціонування і використання всієї сукупності об'єктів державної власності в загальнонаціональних інтересах; забезпечення соціально прийнятних умов для здійснення процесу привласнення, володіння, користування, розпорядження і відчуження об'єктів власності в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних та нематеріальних благ суб'єктами власності на основі відповідних законодавчо-нормативних документів.

Здійснення зазначеної мети держава досягає за допомогою підвищення економічної, соціальної й іншої ефективності, доходності об'єктів державної власності за рахунок застосування прогресивних форм, методів, засобів управління. При оцінці ефективності управління власністю необхідно виходити з: 1) оцінки наявності об'єктів власності, збереження їх кількісних характеристик і корисних властивостей; 2) оцінки ефективності управління використанням об'єктів власності в процесі

простого і розширеного відтворення; 3) оцінки ефективності управління відносинами власності в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних і нематеріальних благ; 4) оцінки ефективності управління наданням, збереженням і реалізацією прав суб'єктів власності.

Оцінку ефективності управління власністю необхідно проводити також виходячи з рівнів управління в галузі досліджень і розробок: загальнодержавного, галузевого, регіонального, господарського, окремо виділяючи рівень управління з боку суб'єктів власності. Для оцінки ефективності управління об'єктами власності в процесі виробництва доцільно розглядати наступні напрями: визначати ефективність організації і функціонування системи управління з урахуванням ефективності роботи підприємства, використовуючи систему не лише кількісних, але й якісних показників. Шляхом порівняння зазначених показників з попередніми періодами або з показниками інших підприємств виявляти рівні і динаміку зміни ефективності управління власністю в наукомістких організаціях (рис. 2).



Рис. 1. Основні елементи системи управління державною власністю

Враховуючи, що формування системи управління необхідно виводити з притаманних йому функцій і методів, підвищення ефективності управління державною власністю в умовах ринкової економіки, на нашу думку, необхідно пов'язувати з

удосконаленням організації і контролю за використанням державної власності трудовими колективами в процесі господарської діяльності за допомогою правових, економічних й адміністративних методів управління. Виходячи з цього, необхідно опрацювати наступні основні напрями: 1) удосконалення нормативно-правових основ функціонування державних наукомістких підприємств; 2) підвищення професіоналізму керівництва державних наукомістких підприємств (удосконалення системи добору і призначення керівників на вакантну посаду, оцінка їх господарської діяльності); 3) контроль діяльності державних підприємств, раціональне визначення подальшої їх долі (ліквідація, фінансове оздоровлення тощо). Нормативно-правова база управління нерухомістю з боку державного власника включає напрями державних впливів; види і механізми управлінських впливів; умови і параметри середовища управління. Нормативно-правові основи управління державною власністю в галузі досліджень і розробок закладені в законодавчій базі регулювання майнових відносин та основних принципах державного управління. Законодавча база регулювання майнових відносин завдає початкові уявлення для наступного розвитку нормативно-правової основи [5]: 1) визначає зміст понять і склад нерухомого майна, майнових комплексів (підприємств) й інших складних об'єктів; 2) визначає поняття правочину, що з приводу власності не порушує законодавство, а також суспільні устої і збереженість навколишнього середовища; 3) визначає форми власності; розмежовує власність між рівнями: державна, відомча, комунальна, встановлює правила її використання; 4) забезпечує нормативно-правову базу для операцій з нерухомістю: купівля-продаж нерухомості і підприємств, приватизація державного майна, оренда будівель і споруд, оренда підприємств, довірче управління майном, іпотека, страхування тощо; 5) визначає поняття господарського ведення й оперативного управління (різні режими управління і розпорядження нерухомим майном); 6) встановлює обмеження і заборони на певні види операцій і угод з нерухомістю, в тому числі нормативно-правові положення містобудівного регулювання, приватизації, майнового оподаткування тощо; 7) визначає для власника тягар відповідального утримання належної йому нерухомості; права осіб, які не є власниками; 8) вводить інститут обов'язкових процедур при здійсненні тих чи інших дій з нерухомістю – обов'язкової державної реєстрації прав на нерухомість і угод з нею, обов'язкової оцінки нерухомості державного власника при підготовці і проведенні операцій з нею тощо.

Основною складовою управління державною власністю є також положення, що характеризують обмежувальні умови і параметри управління, які можуть носити прямий характер заборон і вилучення з оборотоспроможності для певних типів операцій і угод: заборони на операції, які можуть привести до відчуження державної власності (природних ресурсів, об'єктів державного значення й ін.). Одним з найважливіших механізмів забезпечення ефективного державного регулювання економіки наукомістких підприємств є система внутрішнього і зовнішнього контролю за розпорядженням державною власністю та її використанням. Найважливіша функція контролю – забезпечити дотримання встановлених норм і правил використання об'єктів державної власності в діяльності господарюючих суб'єктів. При цьому контрольні органи мають не лише фіксувати порушення, упущену вигоду і

збиток для держави як власника даного майна, але й аналізувати причини таких порушень з метою їх усунення або мінімізації негативних наслідків для економічного розвитку.

Відносно державних наукомістких підприємств контроль з боку держави включає в себе: експертизу статутних документів, у тому числі в частині відповідності цивільному законодавству і типовому статуту; контроль відповідності контрактів з керівниками державних підприємств діючому законодавству і типовому контракту, звітів про діяльність керівників, у тому числі в частині досягнення встановлених показників економічної ефективності тощо; контроль за наділенням підприємств державним майном, ефективністю і доцільністю його використання і розпорядження ним; контроль за повнотою, своєчасністю і якістю аудиторських перевірок, які проводяться; контроль за ефективністю і доцільністю засновницької діяльності державних наукомістких підприємств; контроль за динамікою встановлених показників економічної ефективності, розподілом прибутку і перерахуванням частини прибутку державних наукомістких підприємств в бюджет у вигляді податків і вилучень.

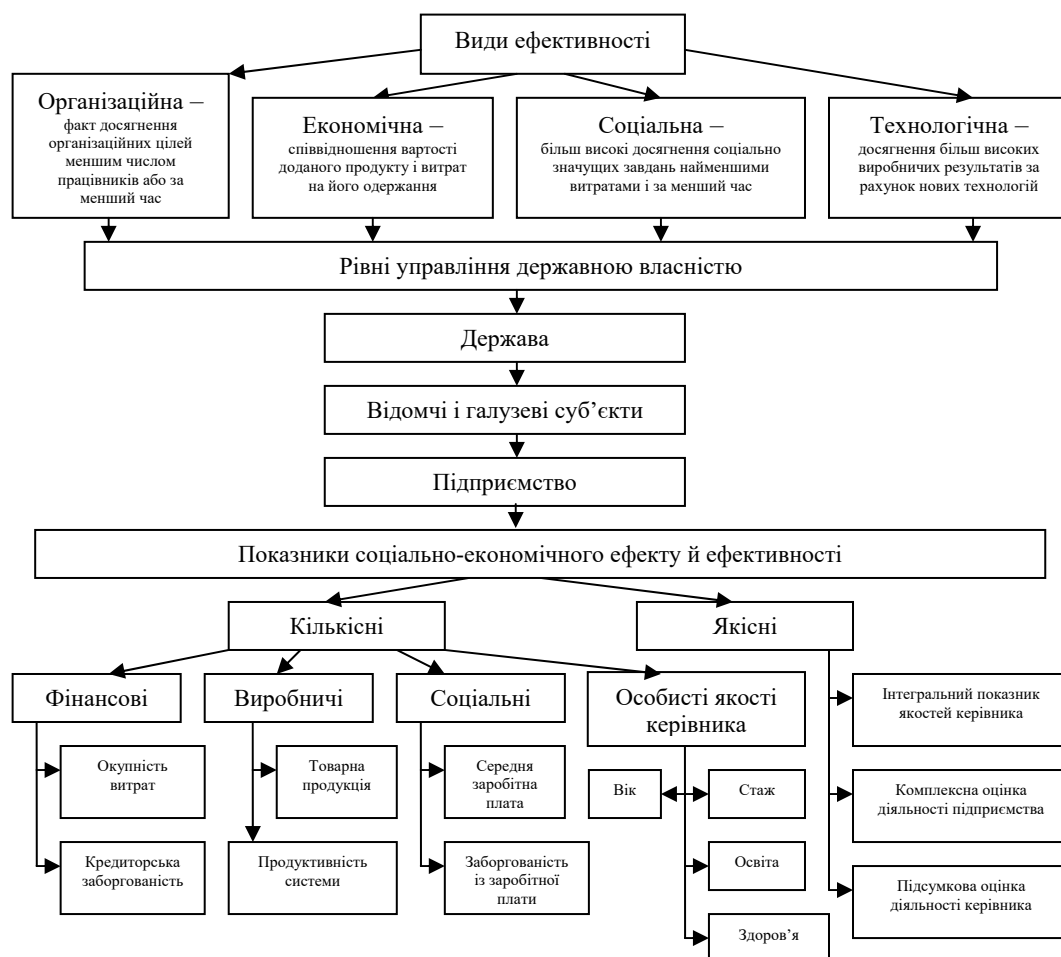


Рис. 2. Види і показники ефективності управління державними наукомісткими підприємствами

Контроль за використанням державного майна передбачає зворотний зв'язок у системі управління майном і майновими відносинами, що сприяє підвищенню ефективності використання об'єктів державної власності. Дані контрольних заходів – це інформація про результати прийнятих раніше управлінських рішень. Звідси контроль не самоціль, а засіб поліпшення якісних і кількісних характеристик відповідної системи управління. Поряд із цим зворотний зв'язок базується на вже здійсненій дії і є вторинним відносно прийнятого і реалізованого управлінського рішення.

В цілому регулювання майнових відносин державних підприємств в галузі досліджень і розробок включає в себе три основні складові: 1) визначення нерухомого майна, форми, рівні державної власності, правочини володіння, користування, розпорядження, тягар утримання; 2) дозволені види угод і операції з нерухомістю, типи операцій з об'єктами нерухомості і майновими комплексами (підприємствами й ін.); 3) заборони, обмеження операцій і угод з нерухомістю. Кадрова політика відносно державних підприємств у галузі досліджень і розробок здійснюється на державному, регіональному, галузевому (відомчому) рівнях і на конкретних підприємствах. Кадрова політика в системі управління державною власністю виражається в сукупності ідеологічних, організаційних і фінансових підходів до роботи з кадрами [5]. Звідси основні напрями і форми підвищення рівня керівництва державними наукомісткими підприємствами мають три складові: ідеологічну, організаційну, фінансову. Ідеологічна сторона включає: розробку державної концепції формування і розвитку кадрового потенціалу в системі управління державною власністю; визначення професійно-кваліфікаційних вимог по основних функціонально-посадових категоріях працівників; визначення основних напрямів підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації керівників і спеціалістів; розробку, узгодження і затвердження типових навчальних планів, програм; підготовку підручників, навчальних посібників, типових інструктивно-методичних матеріалів. Організаційна сторона передбачає: видання нормативних актів, які регламентують окремі питання кадрового забезпечення системи управління державною власністю; розробку загальної нормативної бази; встановлення єдиного порядку атестації спеціалістів і ліцензування окремих видів діяльності; створення відповідних атестаційних комісій на державному і регіональному рівнях; створення спеціалізованих навчально-методичних центрів; централізовану організацію навчання кадрів, включаючи підготовку кадрового резерву. Фінансова сторона враховує: фінансування централізованих форм навчання кадрів; фінансування науково-методичного і нормативного забезпечення всієї роботи з підготовки і підвищення кваліфікації кадрів; можливе створення консолідованого фонду для цих цілей; фінансування інформаційної і консультативної підтримки кадрів; визначення джерел коштів і порядку стимулювання персоналу.

Формування кадрового потенціалу в будь-якій системі звичайно відбувається по двох напрямках: набір і оновлення складу кадрів; професійний розвиток персоналу. Можливості, витрати і реальні результати цієї роботи на кожному із зазначених напрямів у державних підприємств неоднакові. Враховуючи досвід зарубіжних країн і трансформаційного періоду в Україні можна відзначити, що основний акцент у роботі з кадрами слід робити на підготовку власного резерву керівних

кадрів. Так, у розвинених європейських країнах у провідних, процвітаючих фірмах пріоритет має саме розвиток власних кадрів. У таких країнах, як Данія, Фінляндія, Франція, Великобританія, Швеція, Туреччина обсяг ресурсів, що виділяються на вирішення цього завдання, становить 25-30% усіх витрат на кадрову роботу. В Німеччині на розвиток кадрів витрачається 34 %, на залучення кадрів – 11% ресурсів [6]. Це пояснюється складністю пошуку і добору кадрів на ринку праці, великою складністю адаптації знову прийнятого працівника. В Україні для системи управління державною власністю спеціально підготовлених фахівців на ринку праці немає або дуже мало, тому проблема підготовки власних кадрів для державних наукомістких підприємств має особливе значення. При формуванні резерву важливо орієнтуватися не лише на людей, які займають керівні посади, але й на можливих претендентів на управлінську діяльність. При цьому виділяють оперативну і довготермінову підготовку резерву. Остання, на нашу думку, є особливо важливою.

Таким чином, розвиток державної власності, на нашу думку, має бути орієнтований на формування такої сукупності об'єктів державної власності, управління якою з боку держави, як власника, гарантує їх використання в загальнодержавних інтересах, дає змогу вирішувати нагальні соціально-економічні проблеми, попереджає експлуатацію об'єктів державної власності в інтересах вузького кола осіб, формування монопольних структур тощо. Основні напрями підвищення ефективності управління державною власністю в наукомістких підприємствах мають бути пов'язані з удосконаленням нормативно-правової бази функціонування цих підприємств, підвищенням професіоналізму менеджерів, забезпеченням відповідного контролю діяльності керівників і підприємств у цілому. Нормативно-правові основи управління державною власністю мають бути закладені в основних принципах державного управління, державній законодавчій базі і внутрішніх нормативних документах підприємства, які регулюють майнові відносини й використання об'єктів державної власності в процесі науково-технічної діяльності. Дотримання встановлених норм і правил використання об'єктів державної власності в наукомістких підприємствах має забезпечуватися контролем з боку держави, що також вимагає вдосконалення на науково обґрунтованій основі.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Эффективность государственного управления: пер. с англ. / Общ. ред. С. Батчикова и С. Глазева. – М.: Фонд «За экономическую грамотность» – российский экономический журнал; Изд-во АО «Консалтбанкир», 1998. – 848 с.
2. Хубиев К. Государственная собственность и условия ее эффективности (методологический аспект) / К. Хубиев // Экономист. – 2003. – № 1. – С. 45–56.
3. Білик М.Д. Управління фінансами державних підприємств: монографія / М.Д. Білик. – К.: Знання, КОО, 1999. – 312 с.
4. Суханов Е. Общие положения о праве собственности и других вещных правах / Е. Суханов // Хозяйство и право. – 2005. – №6. – С. 26–46.
5. Управление государственной собственностью: учебник / под ред. В. Кошкина. – Издание расшир. и доп. – М.: ЭМОС, 2002. – 664 с.
6. Савченко А. Экономические основы управления государственной собственностью / А. Савченко // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – №6. – С. 17.

Надійшла до редколегії 05.06.2010.

УДК 330.155:330.101

Д. В. Бродська, І. Ю. Калмикова

*Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара***ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ
ПРОДУКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті визначено поняття "продуктивність підприємства" та досліджено основні аспекти розуміння сутності продуктивності на сучасному етапі господарювання.

Ключові слова: продуктивність, ефективність, результативність, продуктивність підприємства.

В статье определено понятие "производительность предприятия" и исследованы основные аспекты понимания сущности производительности на современном этапе ведения хозяйства.

Ключевые слова: производительность, эффективность, результативность, производительность предприятия.

In the article the concept of enterprise productivity is determined and the basic aspects of productivity essence understanding is explored in the modern stage of manage.

Keywords: productivity, efficiency, effectiveness, enterprise productivity.

Трансформація соціально-економічних відносин в Україні зруйнувала вітчизняну систему управління продуктивністю, що склалася, не запропонувавши як альтернативу нові сучасні концептуальні підходи. В той же час підвищення продуктивності підприємства залишається основним джерелом прогресу, реального економічного зростання, підвищення добробуту і посилення позиції країни в умовах зростаючої конкуренції.

Визначення поняття продуктивності знайшло віддзеркалення в працях багатьох зарубіжних учених-економістів. Так, К. Маркс визнавав продуктивною тільки працю. Капітал і земля – два «класичні» чинники виробництва – були виключені із списку продуктивних, основними показниками добробуту нації визнавалися кількість внесеної праці і її продуктивність. Ідею продуктивності як джерела добробуту виділив Адам Сміт, обґрунтувавши необхідність залучення до «продуктивних» галузей не тільки сільського господарства, але також промисловості і торгівлі. П. Друкер та Д. Синк продуктивність розглядали як результативність, яка характеризує ступінь досягнення стратегічних цілей і завдань. У працях сучасних українських і російських дослідників зустрічаються обидва терміни «продуктивність» та «ефективність», що, як правило, ототожнюються. Більшість вітчизняних фахівців (Барановська В.А., Болдичев А.Г., Волошина С.В., Мельников В.А., Могіла І.М.) розглядають поняття «продуктивність» як «продуктивність праці». Таким чином, на даний час не існує загальновизначеного поняття «продуктивність підприємства». У сучасній економічній науці відбувається переосмислення ролі поняття продуктивності у зв'язку з глобальними змінами в структурі економік розвинених країн, їх переходом у постіндустріальну епоху.

Метою роботи є з'ясування сутності понять «продуктивність», «ефективність» і «результативність», наукового обґрунтування їхнього співвідношення, визначення змісту категорії «продуктивність підприємства».

Продуктивність у загальному розумінні визначається як відношення кінцевого продукту до факторів виробництва (затрачених ресурсів на його виробництво).

Взаємодоповнююче об'єднання раніше існуючих теорій продуктивності з досвідом економічного розвитку привело до того, що поняття «продуктивність» придбало цілісність, стаючи одночасно і філософською концепцією, і об'єктивною

економічною характеристикою: продуктивність – міра ефективності використання наявних виробничих ресурсів (праці, капіталу, сировини, енергії, часу, землі, інформації і т.ін.) для виробництва необхідної споживачу по кількості, асортименту й якості продукції або надання послуг [6, с. 7].

Філософське значення продуктивності, мабуть, найбільш точно і повно було визначено в 1959 році Комітетом продуктивності при Європейському агентстві по проблемах продуктивності: «Продуктивність – це, в першу чергу, стан розуму. Це відношення до світу, яке припускає безперервне вдосконалення всього суцього. Це переконаність у тому, що сьогодні краще, ніж учора, а завтра краще, ніж сьогодні, людина може виконувати будь-яку роботу. Врешті-решт, продуктивність припускає безперервність зусиль по пристосуванню економічної діяльності до умов, що постійно змінюються, застосування нових теорій і методів. Це тверда віра в прогрес людства» [5, с. 22].

Досить часто сьогодні ототожнюють поняття продуктивності та ефективності, хоч ці терміни виражають не одне й те ж, при цьому під ефективністю розуміється забезпечення необхідних умов функціонування підприємства. Ефективність розуміється як відношення результату і витрат, що їх зазнали для його досягнення. Продуктивність також відображає співвідношення результату і витрати ресурсів. Проте суть продуктивності – оцінка ресурсу як носія приросту результату. З цієї точки зору, продуктивність властива не всім видам ресурсів. Тому витрати можуть бути ефективними (тобто результат буде більший, ніж витрати), але непродуктивними (тобто приріст одиниці ресурсу не спричинить приросту результату). Таким чином, продуктивність є необхідною умовою ефективності, а ефективність є більш ширшим поняттям, ніж продуктивність.

Як зазначає Є.Б. Стародубцева: «Продуктивність – показник ефективності виробництва, що характеризує випуск продукції з розрахунку на одиницю використаних ресурсів, чинників виробництва; одиничне від розподілу об'єму виробництва на величину витрат ресурсів на даний об'єм виробництва» [6, с. 8].

Д. Синк не дає чіткого визначення поняття продуктивності. Він зазначає, що саме результативність характеризує і ефективність, і продуктивність, і прибутковість, і вона є ширшим поняттям. З такою точкою зору можна погодитися, якщо в процесі розробки стратегічних планів визначено цільові рівні показників ефективності, продуктивності та прибутковості діяльності. Тоді показники, які характеризують їх досягнення, коректно включити до складу системи показників результативності. За відсутності встановлених цільових значень показники прибутковості та продуктивності є складовими системи оцінки ефективності діяльності підприємства.

В іноземній літературі середини ХХ ст. категорія економічної ефективності трактується, в основному, через взаємозв'язок «витрати-випуск». «Суспільство прагне використовувати свої ресурси ефективно, тобто воно бажає отримати максимальну кількість корисних товарів і послуг, вироблених з його обмежених ресурсів», – зазначають К.Р. Макконелл і С.Н. Брю [1, с. 65]. Оксфордський словник англійської мови визначає поняття «ефективний» як «той, що працює продуктивно, з мінімальними затратами зусиль або грошових коштів» [1, с.65].

За визначенням Г. Емерсона, ефективність є основою господарської діяльності та визначення заробітної плати. Вона досягається тоді, коли «потрібна річ зроблена щонайкраще відповідним працівником у потрібному місці в потрібний час» [9].

П. Хейне характеризує ефективність як «гідність, що найбільш послідовно вихваляється економістами» [8]. У даному випадку поняття «ефективність» ототожню-

ється з поняттям «результативність». У той же час П. Хейне звертає увагу і на нові властивості даної категорії. Він зазначає, що, по-перше, ефективність є оцінною категорією, по-друге, що вона є суб'єктивною характеристикою, оскільки може змінюватися залежно від зміни оцінок, суб'єктивних переваг; по-третє, мірою ефективності є співвідношення між цінністю виходу (результату) та цінністю входу (витрат).

Подальший розвиток розуміння сутності ефективності пов'язаний із розвитком теорії стратегічного управління підприємством. Зокрема, в працях П. Друкера зазначається, що ефективність можна розуміти по-різному: у першому випадку ефективність означає робити потрібні речі, у другому – створювати потрібні речі [2].

Таким визначенням піднімається проблема двоїстості ефективності функціонування господарюючих суб'єктів: досягнення поставленої мети (дійовість / результативність); досягнення мети найбільш економічним способом (економічність / продуктивність). П. Друкер стверджує, що спочатку слід визначитися з вибором стратегії, цільовою спрямованістю діяльності, обрати правильний орієнтир, а лиш потім прагнути досягти обраної мети мінімальними засобами (ресурсами); тобто, спочатку правильна стратегія, потім – економічне господарювання, результативність важливіша за ефективність.

К. Фаррелл ефективність трактував як відношення фактичної продуктивності підприємства до максимально можливої продуктивності [1].

Останні праці російських науковців активно розвивають ідеї іноземних колег, висловлюючи різні, інколи діаметральні точки зору на сутність та співвідношення понять «продуктивність», «ефективність» та «результативність».

В.А. Лапідус вважає, що ефективність підприємства оцінюється за допомогою індикаторів її зростання, якими є «показники діяльності підприємства (наприклад, об'єм продаж товарів і послуг, продуктивність, прибуток, задоволеність споживачів тощо)» [4].

Дискусійними є пропозиції, викладені авторами Н.Ю. Кубіній, Л.В. Бугір, В.В. Кубіній, які пропонують визначати ефективність двома способами: 1) як результативність, ступінь досягнення цілей, яка є якісним виміром правильності та ефективності здійснення стратегічного менеджменту (тобто знову наявне синонімічне трактування сутності понять «ефективність» – «результативність»); 2) як рентабельність стратегічного менеджменту, тобто ступінь наближення цілей до витрат, які здійснені для реалізації цього наближення, що оцінюється як похідна» [3, с. 282–283].

За влучним визначенням М.В. Ніколаєва, «ефективність є однією з важливих загальних категорій і в той же час ключовим поняттям господарської практики. У ній виражається сукупність найбільш загальних, істотних і стійких зв'язків і відносин з приводу отриманих результатів господарської діяльності і здійснених на виході витрат, втілюється узагальнений підсумок використання чинників виробництва, якості і плідності їх з'єднання. Як економічна категорія ефективність дає єдину якісно-кількісну характеристику результативності господарювання. Вона властива всьому відтворювальному процесу в цілому і всім його фазам: виробництву, розподілу, обміну і споживанню, і знаходить своє вираження і реальне втілення в діяльності будь-якої господарської ланки і господарських систем усіх рівнів, хай це окрема фірма, підприємство, домогосподарство, галузь, регіон або вся економіка в цілому» [7].

На наш погляд, у стандарті ISO 9000:2000 усунуто плутанину щодо сутності та визначення понять «ефективність» і «результативність» [10, с. 31]:

- результативність (п. 12.14) – ступінь реалізації запланованої діяльності і досягнення запланованих результатів;
- ефективність (п. 3.2.15) – співвідношення між досягнутим результатом і використаними ресурсами.

Слід зазначити, що обидва визначення є інтегральними характеристиками якості управління функціонуванням і розвитком підприємства. Вибір пріоритетів у їх практичному використанні, визначення відповідних критеріїв і показників оцінювання залежить від специфіки об'єкта оцінювання.

Узагальнюючи існуючі підходи до розуміння продуктивності, можна виділити наступні:

1. Розуміння продуктивності тільки як продуктивності праці. Особливо характерне воно для колишніх республік СРСР і країн, що входили в соціалістичний табір. Це пояснюється тим, що основу політичної і економічної системи цих країн складав марксизм, який, у свою чергу, вважав продуктивним ресурсом тільки працю. Дійсно, продуктивність праці є одним з найважливіших показників загальної продуктивності, що характеризує не тільки ефективність фізичної, але й упреждженої праці. Проте праця – не єдиний виробничий ресурс, тому вимірювання продуктивності вимагає багатофакторного підходу.

2. Продуктивність залежить тільки від об'ємів виробництва. Але на рівень продуктивності впливають як об'єми виробництва, так і об'єми витрачених ресурсів. Об'єми виробництва можна збільшити і штучно, якщо, наприклад, не врахувати інфляцію або зростання цін, або внести надмірні ресурси – саме такий підхід характерний для централізованих бюрократизованих економік. У той же час зменшення об'ємів виробництва може супроводжуватися збільшенням продуктивності. Таким чином, рівень продуктивності визначається зміною об'ємів виробництва, об'ємів продаж і витрат ресурсів, а також співвідношенням темпів цих змін.

3. Ототожнювання продуктивності з рентабельністю. Взагалі існує взаємозв'язок між продуктивністю і рентабельністю. Але рентабельність підприємства визначається співвідношенням доходу і витрат підприємства, а значить, залежить не тільки від фізичних об'ємів виробництва продукції і витрат ресурсів, але й від цін на них. Тому можливі випадки, коли при сприятливій кон'юнктурі цін рентабельність підприємства збільшується, навіть якщо продуктивність знизилася.

4. Розуміння продуктивності як майстерності робітників. Майстерність означає здатність якісного виконання роботи (виробництва продукції або послуг) у певний термін. Безумовно, рівень майстерності працівників впливає на рівень продуктивності їхньої праці і виробничого процесу в цілому, але може бути і так, що майстерно вироблена продукція не знайде попиту на ринку. Продуктивність залежить від майстерності, але вона залежить і від попиту на ринку на вміло вироблений товар або послугу.

5. Продуктивність завжди підвищується тільки при зменшенні витрат. Зменшення витрат звичайно веде до зростання продуктивності. Проте важливе не тільки саме зменшення витрат, але і його вплив на результати роботи. Часто для зменшення витрат вдаються до заміни дорогих матеріалів дешевшими, використанню працівників нижчої кваліфікації і т.ін. Такі способи цілком прийнятні й економічно доцільні, але тільки в тому випадку, якщо це не веде до погіршення якості готової продукції або її споживацьких властивостей. Якщо ж якість погіршується, то виникає ризик зниження об'ємів продаж, що, у свою чергу, може привести до зменшення продуктивності. При зниженні витрат продуктивність збільшується тільки в тому випадку, якщо дотримуються пропорції зміни об'ємів виробництва і

витрат, і якщо зниження витрат не веде до погіршення якості або споживацьких властивостей готової продукції (послуг).

6. Ідеї продуктивності застосовні тільки до виробництва. Протягом довгого часу продуктивність розглядалася лише у зв'язку з виробництвом товарів. Проте сучасна економічна наука визнала застосовність цієї концепції до всіх сфер діяльності. Керівники або економісти не виробляють власне вироби, але «виробляють» умови для їх випуску. Звичайно, часто виникає складність чисельного опису як витрат, так і результатів, але зараз більшість таких завдань вирішені і пройшли практичну апробацію. Визначальна роль відводиться вже не стільки матеріальним, скільки інформаційним ресурсам. Про зміну економічної формації розвинених країн свідчить той факт, що при зростанні об'ємів виробництва промислової і сільськогосподарської продукції розвинених країн, частка їх у ВВП неухильно скорочується, в той же час збільшується частка сфери послуг.

7. Продуктивність і якість не пов'язані одна з одною. Це суперечливе твердження. Реалізація продукції можлива тільки при забезпеченні її якості і споживацьких властивостей, відповідних вимогам ринку. Крім того, якість слід розглядати не тільки як якість готової продукції, поставленої споживачу, але й як матеріальні втрати від поправного і непоправного браку. Боротьба за підвищення якості часто веде до підвищення витрат як за рахунок заміни ресурсів або технології на дорожчі, так і за рахунок витрат на самі програми підвищення якості. Тому якість робить безпосередній вплив на рівень продуктивності, тому продуктивність і якість – нерозривно пов'язані між собою.

Наочне співвідношення продуктивності та ефективності підприємства зображене на рис. 1. Крива S на даному графіку являє собою межу виробничих потужностей. Осі X та Y представляють фактори виробництва та результати виробництва відповідно.

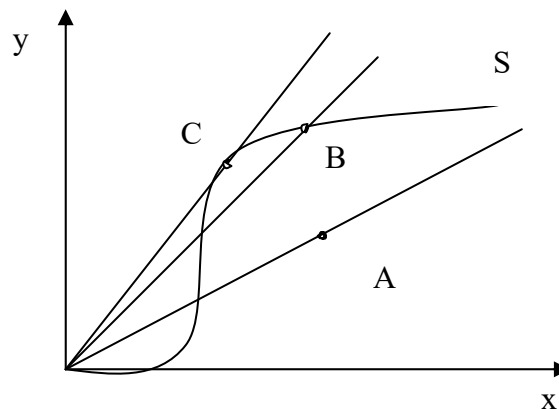


Рис. 1. Співвідношення продуктивності та ефективності [8]

Підприємства (точки B і C), які лежать на кривій S, є ефективними, а підприємства, які лежать нижче від межі виробництва (точка A), є неефективними.

Щоб визначити продуктивність, для кожного підприємства показано прямі, які виходять з початку координат. У даному випадку підприємство C буде показовим, оскільки пряма, яка виходить з початку координат, якраз торкається межі виробництва в точці C і, відповідно, визначає максимум можливої продуктивності. Дане підприємство виробляє оптимальну кількість продукції з оптимальною кількістю залучених ресурсів. При цьому залишається тільки зробити висновок, що пошук

інших підприємств у будь-якій іншій точці на кривій S, де вони визначаються як технічно ефективні, вказує на нижчу продуктивність (порівняно з точкою C). Таким чином, даний графік показує, що підприємства можуть бути повністю ефективними і при цьому мати різний рівень продуктивності.

Продуктивність характеризується успішністю досягнення деякого результату у співвідношенні з витраченими на це завдання ресурсами. Підприємство є продуктивним, якщо воно може виконувати всі свої функції з мінімальними витратами всіх ресурсів.

Розмежування понять «продуктивність», «ефективність» та «результативність» є надзвичайно важливим, оскільки використання системи показників результативності та продуктивності вирішує проблему ідентифікації витрат, дозволяє більш широко використовувати нефінансові індикатори, які характеризують наслідки управлінської діяльності в функціонуванні підприємства.

Таким чином, поняття «продуктивність підприємства» є балансом між усіма чинниками виробництва (матеріальними, фінансовими, людськими, інформаційними тощо), що забезпечує найбільші обсяги виробництва за найменших витрат. Узагальнюючи сутність продуктивності підприємства як економічної категорії, слід розуміти її як здатність підприємства задовольняти потреби споживачів у продуктах і послугах при забезпеченні постійного зростання доходу в розрахунку на витрачену одиницю ресурсу. Це потребує розроблення інноваційних підходів щодо управління продуктивністю підприємства з метою підвищення її рівня.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Барановская В. Необходимы ли обществу эффективность и высокая производительность предприятия? / В. Барановская // Персонал. – 2004. – № 5. – С. 64–66.
2. Друкер Л. Задачи менеджмента в XXI веке / Л. Друкер. – М.: Вильямс, 2003. – 272 с.
3. Кубиній Н.Ю. Фактори та оцінка ефективності системи стратегічного управління / Н.Ю. Кубиній, Л.В. Бугір, В.В. Кубиній // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Економіка». – Ужгород, 2007. – №23. – С. 281–284.
4. Лapidус В.А. Проактивная компания. Модели менеджмента [Электронный ресурс] / В.А. Лapidус. – Режим доступа: <http://www.centerprioritet.ru>
5. Мельников В.А. Производительность экономической системы / В.А. Мельников // Экономика и производство. – 2008. – № 7. – С. 19–23.
6. Могила І. Продуктивність праці, продуктивність капіталу та сукупна факторна продуктивність: динаміка і фактори впливу на них / І. Могила // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 2. – С. 4–16.
7. Николаев М.В. Содержание категории «Эффективность» [Электронный ресурс] / М.В. Николаев. – Режим доступа: <http://www.unn.ru>
8. Хейне П. Экономический образ мышления [Электронный ресурс] / П. Хейне; пер. с англ. под ред. С. Чайкуп. – Режим доступа: <http://www.eur.ru>
9. Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности [Электронный ресурс] / Г. Эмерсон. – Режим доступа: <http://www.koob.ru>
10. Does ISO 9000 certification pay? // ISO Managements Systems, – 2002. – July–August. – P. 31.

Надійшла до редколегії 12.07.2010.

УДК 658.15 (045)

Г. В. Даценко

*Київський національний торговельно-економічний університет***ВИКОРИСТАННЯ ЕФЕКТІВ МОДЕЛІ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ В РОЗРОБЦІ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті автором досліджено моделі життєвого циклу підприємств, вивчено різні комбінації фінансових завдань та розроблено рекомендації з формування стратегії управління фінансовими ресурсами машинобудівних підприємств із використанням моделі життєвого циклу.

Ключові слова: життєвий цикл, підприємство, фінансові ресурси, управління, фінансова стратегія.

В статье автором исследованы модели жизненного цикла предприятий, изучены различные комбинации финансовых задач и разработаны рекомендации по формированию стратегии управления финансовыми ресурсами машиностроительных предприятий с использованием модели жизненного цикла.

Ключевые слова: жизненный цикл, предприятие, финансовые ресурсы, управление, финансовая стратегия.

The models of life cycle of enterprises are investigational in the article an author, different combinations of financial tasks are studied and recommendations are developed from forming of strategy of management of machine-building enterprises financial resources with the use of model of life cycle.

Keywords: life cycle, enterprise, financial resources, management, financial strategy.

Відповідно до діалектики розвитку кожне підприємство зароджується, розвивається, слабшає й припиняє своє існування або переходить на новий щабель розвитку. З точки зору теорії життєвого циклу, кожне підприємство, в тому числі машинобудівне, розвивається за певним циклом, проходячи при цьому кілька стадій: народження, зростання, зрілість, спад і банкрутство. Фатальний характер кривої життєвого циклу очевидний, оскільки він характеризує дію законів циклічного розвитку та зниження ефективності еволюційного вдосконалення систем з урахуванням динаміки ринкової рівноваги, тобто попиту, пропозиції, обсягу продажу і ціни рівноваги.

Життєвий цикл дозволяє визначити різні проблеми, які виникають у машинобудівних підприємств протягом усього періоду їх розвитку, і уточнити різні комбінації фінансових завдань, котрі успішно направляють їх діяльність.

Науково-теоретичні аспекти проблем стратегічного фінансового планування, питання розробки фінансової стратегії відображені в працях багатьох науковців: В. Аранчія, М. Алексєєвої, І. Балабанова, С. Баруліна, І. Бланка, Є. Бріггема, О. Віханського, Ю. Воробйова, В. Гриньової, Т. Данилова, В. Євтушевського, А. Поддєрьогіна, О. Стоянової, М. Треньова, О. Тридіда, Є. Уткіна та інших. Однак залишаються невирішеними питання структуризації процесу формування стратегії управління фінансовими ресурсами машинобудівних підприємств в умовах мінливого глобального фінансового середовища, що обумовлює необхідність подальшого дослідження та вироблення практичних рекомендацій у цій сфері.

Метою статті є уточнення моделей життєвого циклу підприємств, дослідження різних комбінацій фінансових завдань та розробка рекомендацій з формування стратегії управління фінансовими ресурсами машинобудівних підприємств із використанням моделі життєвого циклу.

Доцільна й розумна стратегія управління фінансовими ресурсами має розроблятися на кожній окремій стадії життєвого циклу машинобудівного підприємства.

Стратегія управління фінансовими ресурсами – це не є щось раз і назавжди задане, а система, яка постійно змінюється, прогресує та вдосконалюється, вона зберігає еволюційний характер господарської діяльності машинобудівного підприємства. Більшості машинобудівних підприємств у нашій країні була властива стратегія виживання, що, по суті, була концептуальною основою прийняття всіх стратегічних рішень. У цей час машинобудівні підприємства перейшли до базової стратегії стабілізації й обмеженого зростання, що в корені міняє стратегічні орієнтири підприємств і змушує їх по-новому оцінити значимість стратегії управління фінансовими ресурсами. Найбільш рентабельні й високоефективні підприємства на сьогодні перейшли до стратегії розвитку й активного зростання.

Саме тому, необхідно розробити рекомендації з формування стратегії управління фінансовими ресурсами машинобудівних підприємств із використанням моделі життєвого циклу, оскільки найважливіші параметри стратегічного управління фінансовими ресурсами першорядно пов'язані з конкретним етапом розвитку підприємства.

Особливості фінансової діяльності машинобудівного підприємства, що перебуває на різних стадіях свого життєвого циклу, полягають у різних рівнях інвестиційних потреб (а відповідно, і різних темпах приросту загального обсягу фінансових ресурсів); різних можливостях залучення позичкового капіталу; рівні диверсифікованості фінансових операцій; рівні фінансового ризику тощо.

У період народження будь-яке підприємство головним чином зіштовхується із проблемами виживання, які виникають у фінансовій сфері у вигляді труднощів з коштами: йому необхідно знайти засоби не тільки безпосередньо на покриття господарських витрат, але також і на здійснення необхідних інвестицій для свого майбутнього розвитку. Для починаючого машинобудівного підприємства бажаним є використання низько ризикового власного фінансування й внутрішніх джерел грошових коштів, а також короткострокових засобів фінансування. Підходи до фінансування активів на цій стадії мають бути консервативними.

В період зростання прибуток дозволяє вирішити проблеми з коштами, відбувається зміна мети з рентабельності на економічне зростання: якщо в попередньому періоді машинобудівне підприємство шукає короткострокові засоби фінансування, то на даній стадії йому необхідні середньострокові й довгострокові джерела, які дозволяють підтримати зростання за допомогою інвестування. Стратегія управління фінансовими ресурсами у цей період носить найбільш складний характер за рахунок необхідності забезпечення високих темпів розвитку фінансової діяльності підприємства.

На стадії народження чисті грошові потоки вкрай негативні й це, звичайно, виправдано. На другому етапі спостерігається ситуація, коли чисті грошові потоки або розумно збалансовані, тобто нейтральні, або незначно негативні, що пояснюється швидким зростанням і великою потребою в капіталовкладеннях. Конкретна величина чистих грошових потоків залежить від норми, темпів зростання й потреби в додаткових інвестиціях у постійний (фіксований) капітал, робочий капітал та на інші поточні виробничі потреби.

На стадії зрілості бізнес-ризик скорочується ще більше й досягає середнього значення, тому машинобудівне підприємство може дозволити собі до деякого розумного ступеня збільшити фінансовий ризик. Грошові надходження в цей період приймають стійке позитивне значення, і отримана комбінація ризиків дозволяє безбоязно звертатись до позик і кредитів, ніж як раніше використовувати винятково власні фінансові ресурси. Ризик і дохід взаємозалежні прямо пропорційно, так що

дохід, необхідний на боргове фінансування, повинен завжди бути менший, ніж той, що потрібен на власне фінансування для того самого машинобудівного підприємства, тобто борг є більш дешевим для підприємства. Це є логічним та обґрунтованим з погляду перспектив підприємства; оскільки борг є більш ризикованим джерелом фінансових ресурсів для підприємства, то воно повинно здійснювати політику скорочення витрат для відшкодування виникнення додаткового ризику. Тому збільшення фінансового ризику за рахунок використання позикових джерел фінансування не приводить до одержання неприйнятної загальної комбінованого ризику, а дешеве боргове фінансування збільшує розмір залишкового прибутку, одержуваного підприємством. Таким чином, прибуток, отриманий зрілим машинобудівним підприємством, що використовує боргове фінансування, поліпшує його фінансовий стан, і показник віддачі на власний капітал виглядає навіть більш вигідно, оскільки менше власного капіталу потрібно для забезпечення розвитку й процвітання діяльності.

Все це стає ще важливішим у міру досягнення фінальної стадії життєвого циклу, коли стає ясно, що продукт незабаром повинен зникнути з ринку. Якщо борг дешевший од власного капіталу, то для акціонерів вигідніше з фінансових позицій вилучити свої інвестиції з «умираючого» бізнесу якомога раніше, замінивши їх борговим фінансуванням (зовнішніми джерелами фінансових ресурсів). Ясно, що для кредиторів неприйнятне несення ризику акціонерів (власників), але часто доцільніше позичити гроші під залишкову вартість активів, збережених за необхідності, і нерозривно пов'язаних з бізнесом до остаточної ліквідації. Отже, основним джерелом фінансування на стадії занепаду стає боргове фінансування, що асоціюється з високим фінансовим ризиком, яке частково відшкодовує на цій фінальній стадії життєвого циклу практично повністю відсутній бізнес-ризик. По мірі того, як зростання уповільнюється, показник відпливу коштів скорочується, тоді як фінансові ресурси, отримані за рахунок реалізації продукції (тобто валового прибутку) зростають, що знаходить своє відображення в позитивному сальдо чистих грошових потоків на стадії зрілості. На заключній стадії життєвого циклу одночасно риплив і відплив коштів скорочуються, але чисті грошові потоки мають бути, щонайменше, нейтральними, оскільки в протилежному випадку виробництво необхідно негайно припинити.

Відомо, що просування на стадію зрілості являє собою значну зміну в стратегії управління фінансовими ресурсами машинобудівних підприємств. Будь-які спроби збільшити ринкову частку на цьому етапі викликають різкий опір і протидію з боку конкуруючих економічних агентів. Ключове завдання цієї фази – збереження, забезпечення й підтримка займаної (належної підприємству) ринкової частки настільки довго, наскільки ринковий попит буде це виправдовувати – тобто поліпшення фінансових аспектів маркетингової стратегії, але, в той же час, і пошук можливостей ефективного збільшення прибутку, які в сукупності зможуть поліпшити загальний показник віддачі на вкладений капітал. Ця фундаментальна зміна фокусів з управління процесом зростання на поліпшення значення показника прибутку – дуже складне, важке та одночасно важливе завдання для більшості машинобудівних підприємств. Разом з тим, якщо машинобудівне підприємство усвідомлює неможливість подальшого розвитку в сфері первинних виробничих інтересів, то йому варто перейти до диверсифікованої стратегії, інвестуючи кошти в нові продукти, ринки й сфери діяльності.

На останній стадії – стадії старіння, економічного спаду – домінуючим стилем і стратегією стає скорочення витрат з метою забезпечення, принаймні нейтрального рівня показника чистих грошових потоків. Продукт «зникає» на цій стадії, хоч сам

процес може розтягтися в часі на невідомий тривалий строк (відомі випадки, коли процес «вмирання» розтягувався не на одне десятиліття), але певні добре «розкручені» і впроваджені ідеї можуть бути запущені заново, відновлені в якості нових продуктових стратегій із власними характеристиками та відособленими параметрами. Однак навіть при переміщенні із третьої стадії на заключну, бізнес-ризик ще зберігається (хоча й незначний); він тепер асоціюється лише безпосередньо із продуктом і з тим, як довго він буде ще існувати (тобто фактично, як довго буде існувати ринковий попит на нього) і як швидко він остаточно зникне. На останній стадії, як правило, не спостерігається позитивного сальдо чистих грошових потоків, і якщо не вживати певних заходів, спрямованих на скорочення витрат для підтримки чистих грошових потоків, машинобудівне підприємство може збанкрутувати ще до того, як ринковий попит скоротиться до нуля й продукт фактично зникне [1–4].

Таким чином, важливим моментом формування фінансової стратегії є врахування стадії життєвого циклу підприємства і продукції, яку воно виробляє, а також обраної фінансової та маркетингової політики. З огляду на це виділяють такі типи фінансових стратегій:

- експансійна стратегія (стратегія розширення) – обирається в тому випадку, коли підприємство веде так звану агресивну політику: планує придбання (поглинання) інших підприємств, розширення виробництва, захоплення значної частки ринку, вихід на нові ринки збуту. Її застосування є доцільним, якщо продукція підприємства перебуває на стадії запровадження, становлення чи піднесення і підприємство має достатній трудовий та фінансовий потенціали для здійснення перелічених вище заходів. У цьому випадку підприємство активно залучає кредити, здійснює реальні і фінансові інвестиції, витрачає значні кошти на рекламу, скорочує розмір дебіторської заборгованості, збільшує оборотність капіталу тощо;

- стратегія поступового розвитку – характерна для більшості промислових підприємств. Такий тип стратегії передбачає спрямування суб'єкта господарювання на поступове нарощення обсягів діяльності, зростання прибутковості та покращення його основних фінансових і виробничо-економічних показників та характеристик, забезпечення стабільного фінансового стану. Фінансовий аспект такої стратегії полягає у визначенні оптимального рівня співвідношення залучених і власних коштів для підтримки поточної платоспроможності підприємства на належному рівні, зростанні рівня рентабельності продукції за рахунок зниження її собівартості, збільшення оборотності обігових коштів тощо;

- захисна стратегія – передбачає незначне зменшення виробничих потужностей, часткове чи повне згортання інвестиційної та інноваційної діяльності задля збереження певного рівня прибутковості і фінансової стійкості підприємства при негативному впливі на його діяльність ендегенних та екзогенних факторів;

- стабілізаційна стратегія – виникає у разі тимчасової втрати підприємством платоспроможності, порушення структури балансу, погіршення показників діяльності. Фінансовим менеджерам чи аналітикам у такому разі потрібно проаналізувати виробничо-господарську діяльність підприємства за декілька попередніх періодів, виявити проблемні місця і причини їх виникнення, окреслити основні шляхи їх вирішення та визначити перелік стабілізаційних заходів;

- антикризова стратегія – реалізується у випадках, коли підприємство перебуває в кризовому стані і потребує санації. Передбачає комплекс заходів, спрямованих на відновлення платоспроможності (ліквідності), кредитоспроможності, стабілізацію його фінансового стану. У такому разі фінансовій службі підприємства слід особливу увагу звернути на оптимальне використання наявних ресурсів, забезпечення

стабільного зниження вартості використовуваного капіталу, зменшення дебіторської заборгованості, скорочення матеріальних витрат, продаж або здачу в оренду нерентабельних основних засобів тощо [5, с. 38].

Проведене дослідження дозволяє зробити висновки, що одним з найважливіших завдань фінансової діяльності машинобудівного підприємства на всіх стадіях його життєвого циклу є збереження припустимого рівня фінансового ризику, оптимальної фінансової стійкості. Як відомо, фінансова стійкість підприємства – це здатність суб'єкта господарювання функціонувати й розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у мінливому внутрішньому та зовнішньому середовищі, що гарантує його постійну платоспроможність й інвестиційну привабливість у межах припустимого рівня ризику [6, с. 619]. Фінансова стійкість є відображенням стабільного перевищення доходів над витратами, забезпечує вільне маневрування коштами машинобудівного підприємства й шляхом їх ефективного використання сприяє безперервному процесу виробництва та реалізації продукції. Тому фінансова стійкість формується в процесі всієї виробничо-господарської діяльності і є головним компонентом загальної стійкості підприємства. Таким чином, сутність фінансової стійкості визначається ефективним формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів.

Упродовж останніх років в Україні наявна тенденція кризового фінансового стану машинобудівного підприємства. Це свідчить про відсутність продуманої, доцільної фінансової стратегії на підприємствах, неоптимальному поєднанні елементів стратегічного менеджменту. Тому, на нашу думку, необхідно розробити рекомендації щодо оптимізації стратегії управління фінансовими ресурсами машинобудівних підприємств і забезпечення фінансової рівноваги в процесі їх розвитку.

Відновлення фінансової стійкості машинобудівного підприємства, на нашу думку, може бути досягнуте за рахунок збільшення обсягу власних фінансових ресурсів шляхом скорочення суми постійних витрат, зниження рівня змінних витрат, своєчасної реалізації майна, що не використовується, а також шляхом скорочення обсягу споживання власних фінансових ресурсів за рахунок здійснення дивідендної політики, адекватної кризовому фінансовому розвитку підприємства з метою збільшення чистого прибутку, що направляється на виробничий розвиток, скорочення зовнішніх соціальних і інших програм машинобудівного підприємства, котрі фінансуються за рахунок їх прибутку, оптимізації інвестиційної активності підприємств тощо.

Підвищення фінансової стійкості можливе за допомогою реструктуризації бізнесу за такими напрямками: 1) розмежування прав власності між власниками підприємства для визначення економічних інтересів учасників; 2) ліквідація, скорочення, консервація, передача в оренду нерентабельних виробництв і активів; 3) створення дочірніх підприємств для підвищення відповідальності керівників підрозділів і зниження податкового тиску.

Фінансова стійкість у тривалому періоді може бути досягнута тільки на основі стійкого зростання підприємства. Деякі пропозиції щодо розробки стратегії управління фінансовими ресурсами наведені в табл. 1.

Вказані пропозиції є підставою для здійснення в подальшому відповідних розрахунків щодо розробки фінансової стратегії. Слід зазначити, що не існує єдиної стратегії для всіх підприємств. Кожне підприємство є своєрідним, тому і процес розробки стратегії для кожного окремого підприємства залежить від його позиції на ринку, динаміки розвитку, потенціалу, стадії життєвого циклу, стану економіки та інших факторів.

Таблиця 1. Пропозиції щодо розробки стратегії управління фінансовими ресурсами машинобудівних підприємств

№ з/п	Пропозиція	Вплив на розділи балансу	
		Актив	Пасив
1	Скорочення довгострокових фінансових вкладень шляхом продажу акцій дочірніх підприємств, що не приносять достатнього доходу у вигляді дивідендів / Формування прибутку від продажу акцій дочірніх підприємств, що не приносять достатнього доходу у вигляді дивідендів	-A1	+ПЗ
2	Зниження витрат на виробництво продукції шляхом зниження ціни закупівель сировини та комплектуючих / Формування прибутку за рахунок зниження матеріальних витрат	-3	+ПЗ
3	Одержання чистого прибутку за підсумками 2010 р. в обсягах не менше чистого прибутку за I квартал 2010 р.	-	+ПЗ
4	Одержання довгострокових кредитних ресурсів	-	+П4

Враховуючи сформульовані положення, зміст використання ефектів моделі життєвого циклу в розробці стратегії управління фінансовими ресурсами підприємства з позицій процесного підходу полягатиме у системній діяльності з пошуку, формування (розвитку) та забезпечення умов реалізації можливостей підприємства, які сприятимуть досягненню його цілей, підвищенню його адаптованості до мінливого зовнішнього середовища або формуванню власних вимог до такого середовища. Причому акцентування уваги на підвищенні адаптованості відповідатиме логічному ланцюжку підпорядкованості «потенціал → цілі → стратегія управління», відповідно формування власних вимог до мікрооточення витікає із розробки випереджальних цілей у ланцюжку «цілі → потенціал → стратегія».

Це дозволить підприємству відчувати життєву необхідність стратегічного управління та стратегічного аналізу можливого кризового стану з метою усунення дестабілізуючих факторів середовища.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. – М., 2006. – 711 с.
2. Євтушевський В.А. Стратегія корпоративного управління / В.А. Євтушевський, К.В. Ковальська. – К.: Знання, 2007. – 287 с.
3. Маркова В.Д. Стратегический менеджмент / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2001. – 288 с.
4. Аранчій В.І. Фінансова стратегія у системі управління підприємством / В.І. Аранчій // Вісник Полтавської державної академії. – № 2. – 2010. – С. 156–159.
5. Колісник М.К. Фінансова санація та антикризове управління підприємством / М.К. Колісник. – К.: Кондор, 2007. – 272 с.
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – 7-е изд., испр. – Мн.: Новое знание, 2002. – 704 с.

Надійшла до редколегії 01.08.2010.

І. П. Денисенко

*Київський національний торговельно-економічний університет***ЗБАЛАНСУВАННЯ РОЛЕЙ В ЯКІСНІЙ МОДЕЛІ МЕНЕДЖМЕНТУ
ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті досліджено основні проблеми досягнення збалансованості та адекватності в комбінації ролей власності й керування у підприємстві.

Ключові слова: власник, менеджер, система менеджменту, учасник господарських відносин, конкурентоздатність.

В статье исследованы основные проблемы достижения сбалансированности и адекватности в комбинации ролей собственности и управления в предпринимательстве.

Ключевые слова: собственник, менеджер, система менеджмента, участник хозяйственных отношений, конкурентоспособность.

In this article the basic problems of achievement of equation and adequacy in a combination of roles of the property and management in business are investigated

Keywords: the owner, manager, management system, a participant of the economy, competitiveness.

Для підприємств України, які сьогодні є частиною глобальної економіки, що прискорено перетворюється, важливо усвідомлювати переваги й недоліки тих підприємницьких моделей, які лежать в основі ефективного менеджменту щодо організації успішної діяльності. Опанування підприємством України правил виживання в динамічному просторі вимагає додаткової зосередженості на оптимальних методах вирішення проблем ідентифікації адекватних щодо стратегічних пріоритетів позиціонування моделей менеджменту та відповідної концентрації організаційних зусиль на вишукуванні ідеальної конфігурації внутрішніх елементів.

За твердженням І. Ансоффа, існують підприємницькі, організаційні утворення, для яких рішення їхніх майбутніх проблем буде лише продовженням послідовних еволюційних перетворень. Для таких підприємств опора на історичний успішний досвід стає реальним способом досягти успіху в майбутньому. Причому розуміння цього в контексті ідеології конкурентоспроможного підприємництва неможливе без вивчення сутності підприємця, його ролей як власника й керівника підприємства, які мають узгоджуватись між собою та в інтересах усіх зацікавлених сторін. Необхідність встановлення допустимої комбінаторики власницьких й управлінських ролей, що адекватні до належного функціонального наповнення функціонування підприємств. А зосередження зусиль на адаптуванні закордонного досвіду та досягнень до українських реалій є вкрай актуальним науковим і практичним завданням. Задля цього необхідно:

- провести позиціонування в організаційно-правовому просторі власницько-керівних ролей системи менеджменту підприємств у сфері підприємництва в Україні;

- визначити специфіку самоорганізації та структуризації системного простору конкурентної орієнтації стратегії розвитку та обґрунтувати стратегічні напрямки розвитку суб'єктів підприємництва.

У системному просторі діяльності людини суспільство залишається в очікуванні конструктивних рішень, зміни парадигми, поглядів наукових співтовариств щодо нових організаційних рішень. Але світовий досвід надає незаперечні докази тому, що переважна більшість суб'єктів підприємництва уникають особистої відповідальності, припускаючи допустимим зміну пріоритетів, точок зору, напрямків думок і

дій залежно від власницьких інтересів. Тому П. Друкер справедливо вважає ідеї про існування єдиної правильної моделі управління помилковими. Проблеми реформування, з якими зіткнулась економіка, породжують песимізм у частини вітчизняних підприємців щодо перспектив країни. Відзначимо, щодо дієвості економічної науки стає властивим більшості науковців, зокрема: Я. Тинбергену, Дж. Ріггсу, Г. Минцбергу, Е. Питерсу [1-4].

На провідну роль телеологічного базису в діяльності суб'єктів підприємництва, можна припустити, впливають ідеї Аристотеля, який вважав, що людина має наукове знання, коли вона в якомусь змісті має віру й принципи їй відомі [5]. Тому, як справедливо зазначив Дж. Кейнс, підприємці, приймаючи свої рішення, найчастіше керуються не точністю розрахунків, а переважно власними «тваринними інстинктами» [6].

Позиціонування у відношенні до онтотелеологічного підґрунтя власницько-управлінських відносин та розвитку правового простору підприємництва в сучасній Україні вказує на їхню високу симетричність [7]. Але досягнення збалансованості та адекватності в комбінації ролей власності й керування у підприємстві для конкретного соціуму залежить від досягнутого ступеня його розвитку, що відображений у доповнюючих видах праці (Пф – праця фізична, Пу – праця управлінська, Пн – праця наукова) [8].

В Україні сьогодні налічується декілька груп учасників відносин у сфері господарювання (рис. 1), які, з формальної точки зору, всі рівноправні. Не вимагає доказів їх диференційованість у частині їхньої стратегічної компетентності, а також наявна різниця на рівні «дієздатності» окремих представників кожного типу. Але на практиці ми спостерігаємо протиріччя між органами державної влади і органами місцевого самоврядування, між гілками державної влади, між споживачами й суб'єктами господарювання і між громадянами й органами влади та самоврядування, і між суб'єктами господарювання й громадянами, і між громадянами й організаціями і т.ін.

Переходячи до конкурентного аспекту розвитку економіки, погодимося із принципом забезпечення конкурентоспроможності будь-якої країни, запропонованим М. Портером. Але відносно умов України відзначимо ряд важливих моментів, які визначають застосовність у ній цього принципу:

- через існуючий правовий простір створюється невизначеність відносин для сукупності їхніх учасників у сфері господарювання: конкуренція розглядається законним атрибутом одних лише суб'єктів господарювання, іншим учасникам відносин у сфері господарювання пропонується місце пасивних спостерігачів;

- невизначеність відносин учасників у сфері господарювання проявляється в подальшому через асиметрію правового простору.

І якщо Аристотель був правий, стверджуючи, що «власність є знаряддям діяльності активної» [9, с. 381], то й держава – Україна (на відміну від країни, що включає державу як один зі своїх атрибутів), що є власником (як і громадяни, юридичні особи), згодним з тим, що «власність зобов'язує» (ст.13 Конституції України), має моральне право бути «суверенним у регулюванні всіх відносин власності на своїй території» тільки переконавши всіх власників у своїй конкурентоспроможності (активності) у глобальному масштабі.

Безперечно, учасники господарських відносин завжди припускають досконалість своїх «створінь». Враховуючи те, що, на думку Платона, «не спонукає до дослідження те, що не викликає одночасно протилежного відчуття» [10], то, ми можемо здійснювати вивчення цих аспектів лише попередньо позиціювавши їх

стосовно монополії. Проведене в подібному аспекті дослідження доводить, що поза таким позиціюванням суб'єктів господарських відносин всі критерії їхньої досконалості – фікція [11]. І якщо багатство націй – сукупність знарядь економічних та політичних [9, с. 390], то й держава адекватна, коли ця сукупність забезпечує випереджальне (у порівнянні з іншими державами) нагромадження національного багатства. Тим більше при високих темпах глобалізації, коли вони послідовно передають свої споконвічні стратегічні функції, трансформуючись у його «частину» зі старого «цілого».

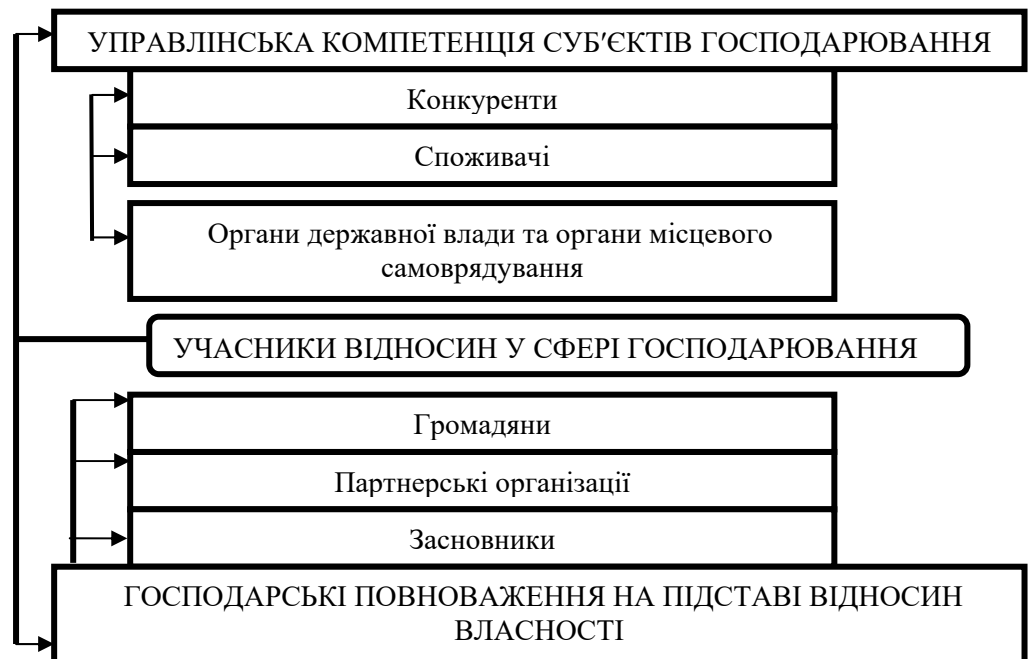


Рис.1. Учасники відносин у сфері господарювання України

Глобальна економіка, вважає М. Кастельс, – це економіка, здатна працювати як єдина система в режимі реального часу в масштабі планети, де: 1) особливого значення набувають складні процеси взаємодії між історично сформованими політичними інститутами і все більше глобальними економічними агентами; 2) окремі сегменти й країни, яких торкнулися пропорційно конкретному їхньому положенню в міжнародному розподілі праці; 3) поєднується постійна архітектура з мінливою геометрією; а нерівність і поляризація, що позначилися у світі інформаційного капіталізму (О.Г. Білорус – глобалізм), пише М.Кастельс, визначені його динамікою й будуть домінувати, поки для подолання цих тенденцій не будуть розпочаті свідомі дії [12].

Про актуалізацію інтегрування України у світове господарство було висловлено чимало міркувань. На роль даного фактора в розвитку економік країн світу вказували багато вчених. Так, К.Жан і П. Савона стверджують, що міжнародна конкурентоспроможність країни має бути основою державної реформи [13, с. 13]. Заохочення підприємців, на думку М. Портера, при цьому повинно ґрунтуватися на тому, щоб вони прагнули до перетворення успіхів на внутрішньому ринку в лідерство на ринку міжнародному, задля подальшого забезпечення високого і зростаючого рівня життя, що стає каталізатором для пошуку нового [14].

Природно, найбільш обізнаними в цьому питанні повинні бути органи державної влади й органи місцевого самоврядування, тому що саме вони від імені українського народу реалізують його право власності на всю сукупність природних ресурсів. Та й навряд чи інші учасники відносин у сфері господарювання здатні адаптувати до своїх інтересів положення, наприклад Хартії економічних прав і обов'язків держав, де декларується співробітництво на основі взаємної вигоди й справедливих переваг, і при цьому ні в якому разі не уточнюючи критерії оцінки цієї справедливості, відразу критикується прагнення країн до гегемонії й сфер впливу, а також говориться про те, що відповідальність за їхній розвиток, у першу чергу покладається на них самих. Не викликає сумнівів, що в даний контекст закладена ідея консервації нерівності в розвитку країн з одночасною можливістю ігнорування країнами-лідерами запропонованої їм Хартією обов'язку співробітничати із країнами, що розвиваються, у створенні, зміцненні й розвитку їх наукової й технічної інфраструктури, і в їхній діяльності в науково-дослідній і технічній сферах. Інакше кажучи, забезпечення конкурентоздатності кожного учасника відносин у сфері господарювання може стати реальністю винятково через зусилля самого учасника.

Отже, всі учасники сфери господарювання при встановленні найбільш адекватних орієнтирів стратегії власного розвитку повинні користуватися єдиним уявленням про природу конкурентних процесів. Але в суспільних науках, на відміну від природних, аксіоми й стандарти відсутні. Тому в них так і ускладнений пошук теоретичних конструктів, що носять для більшості вчених і практиків інструментальний характер. Якщо ж переглянути проблеми сучасної економічної науки крізь «призму» методологічного конструкта, то виявиться, що й у XXI столітті наука повинна переконати практиків (і реформаторів), що «жодна протилежність ... не хоче перетворюватися на іншу протилежність, не бути нею», і що «сама протилежність ніколи не перероджується у власну протилежність ні в нас, ні в природі» [15, с.74–75].

У Г. Саймона: навіть коли в процесі ухвалення рішення не спостерігається свідомої або несвідомої інтеграції цілей, вона однаково має місце в практиці, що з'єднує аналіз та інтуїцію [16, с. 5, 142]. Однак згідно з економічною стратегією держави, що завдана Господарським кодексом, суб'єкти господарювання, що не враховують, не можуть одержати передбачені законом пільги й переваги у своїй господарській діяльності. М.Портер доводить, що виділення пріоритетних, цільових галузей засновано на неправильному розумінні конкуренції – нібито успіх визначається економією масштабу, а внутрішня конкуренція – даремна витрата ресурсів і небезпечно вважати, що конкурентоздатність важлива тільки для галузей, які працюють на зовнішній ринок [17, с. 146, 147].

Висновки:

- до найбільш актуальних напрямків подальших розробок проблем підприємництва в Україні можна віднести гармонізацію теолого-етичних, теоретико-методологічних і правових підстав адаптації вітчизняного діяльнісного простору до вимог прискореного розвитку суспільства;
- визначення органічного власницько-управлінського підґрунтя підприємства, яке здатне активно нарощувати його сукупний потенціал у процесі його адаптації до глобалізаційного простору та розвитку, вимагає відповідної комбінаторики та належної якості менеджменту.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Тинберген Я. Пересмотр международного порядка: пер. с англ. / Я. Тинберген. – М.: Прогресс, 1980. – 416 с.

2. Риггс Дж. Производственные системы: планирование, анализ, контроль: пер. с англ. / Дж. Риггс. – М.: Прогресс, 1972. – С. 28.
3. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации: пер. с англ. / Г. Минцберг. – СПб.: Питер, 2001. – 512 с.
4. Питерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Новый аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка: пер. с англ. / Э. Питерс. – М.: Мир, 2000. – 333 с.
5. Аристотель. Никомахова этика: пер. с древнегреч.: соч. в 4-х т. / Аристотель. – М.: Мысль, 1983. – Т.4. – С. 35–294, 175.
6. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс / Антология экономической классики. – М.: Эконов, 1993. – Т.2. – С. 89.
7. Юшин С.А. Менеджмент от Адама / С.А. Юшин // Менеджмент & Менеджер. – 2004. – № 11. – С. 4–7.
8. Юшин С.А. Основы менеджмента для десятого праведника в Содоме / С.А. Юшин // Менеджмент & Менеджер. – 2005. – № 9. – С. 2–17.
9. Юшин С.О. Взаємні трансформації управлінської та наукової діяльності / С.О. Юшин // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – К., 2006. – № 2 (35). – С. 147–154.
10. Юшин С.А. Деятельностное пространство институциональных преобразований экономики: теория-право-практика / С.А. Юшин // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. – Вип.212. – Т.2. – С. 483–495.
11. Аристотель. Политика: пер. с древнегреч.: соч. в 4-х т. / Аристотель. – М.: Мысль, 1983. – Т.4. – С. 375–644.
12. Платон. Государство: пер. с древнегреч.: соч. в 3-х т. / Платон. – М.: Мысль, 1971. – Т.3. – Ч.1. – С. 89–454.
13. Юшин С.А. Деятельностное пространство институциональных преобразований экономики: теория-право-практика / С.А. Юшин // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. – Вип. 212. – Т.2. – С. 483–495.
14. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: пер. с англ. / М. Кастельс. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – С.105, 114, 152.
15. Жан К. Геоэкономика: пер. с ит. / К. Жан, П. Савона – М.: Ag Marginem, 1997. – 207 с.
16. Портер М. Конкуренция: пер. с англ. / М. Портер. – М.: Вильямс, 2003. – С. 194.
17. Портер М. Международная конкуренция: пер. с англ. / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – С. 24, 89.
18. Платон. Федон: соч. в 3-х т.: пер. с древнегреч. / Платон. – М.: Мысль, 1970. – Т.2. – С. 11–94, 74–75.
19. Саймон Герберт А. Адміністративна поведінка: Дослідження процесів прийняття рішень в організаціях, що виконують адміністративні функції: пер з англ. / А. Саймон Герберт. – К.: АртЕк, 2001. – 392 с.
20. Портер М. Японская экономическая модель: Может ли Япония конкурировать? Пер. с англ. / М. Портер. – М.: АльпинаБизнесБукс, 2005. – 262 с.

Надійшла до редколегії 05.04.2010.

УДК 519.816

В. В. Зянько, В. Г. Фурик, В. В. Зянько, Т. В. Дрімлюга
Вінницький національний технічний університет

ПЛАНУВАННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ЯК УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

У статті обґрунтовано можливість визначення кредитоспроможності підприємства-позичальника на основі аналізу стану грошових потоків та їх результативності з використанням прямого методу розрахунку чистого грошового потоку на основі аналізу вхідних та вихідних потоків у рамках операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Ключові слова: кредитоспроможність, грошовий потік, кредитор, позичальник, операційна діяльність, інвестиційна діяльність, фінансова діяльність.

В статье обоснована возможность определения кредитоспособности предприятия-заемщика на основе анализа состояния денежных потоков и их результативности с использованием прямого метода расчета чистого денежного потока на основе анализа входных и выходных потоков в рамках операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Ключевые слова: кредитоспособность, денежный поток, кредитор, заемщик, операционная деятельность, инвестиционная деятельность, финансовая деятельность.

In the article possibility of determination of solvency of enterprise-borrower is grounded on the basis of analysis of the state of money streams and their effectiveness with the use of direct method of calculation of clean money stream on the basis of analysis of input and output streams within the framework by an operation, to investment and financial activity.

Keywords: solvency, money stream, creditor, borrower, operating activity, investment activity, financial activity.

В умовах функціонування економіки на ринкових засадах у фазі економічної та фінансової кризи особливого значення набуває об'єктивність визначення фінансового стану та кредитоспроможності підприємств-позичальників у ході їх кредитування комерційними банками.

Актуальність проблеми полягає у визначенні кредитних ресурсів, виходячи із фінансових можливостей підприємства, в частині погашення позики і сплати відсотків, з урахуванням стану і особливостей економічного розвитку підприємства. Для цього необхідно здійснити об'єктивне оцінювання кредитоспроможності підприємства-позичальника в частині визначення тієї частки фінансових ресурсів, яка може бути сплачена підприємством за рахунок власних джерел у часі і, відповідно, у визначенні тієї суми коштів, яка може бути отримана підприємством у формі кредиту. Як засвідчують статистичні дані, близько 20-30 % загальної вартості кредитного портфеля комерційних банків за сучасних умов складають проблемні кредити [1]. Це означає, що поряд із об'єктивними причинами, викликаних економічною та фінансовими кризами, умови надання і повернення кредитів недостатньо обґрунтовані як з боку підприємств, так і з боку банківських установ. Традиційні методики визначення кредитоспроможності позичальників об'єктивно вимагають свого вдосконалення. Отже, терміни і розміри отриманих підприємствами кредитів мають відповідати економічним та фінансовим можливостям підприємств-позичальників.

Проблема об'єктивного визначення кредитоспроможності підприємств-позичальників важлива для обох сторін – як кредитора, так і позичальника. Як засвідчує практика, фінансове становище кредитора значною мірою залежить від своєчасності повернення боргів за позиками і від повноти сплати відсотків позичальником.

За офіційними даними, масове несвоєчасне погашення боргових зобов'язань за позиками, поряд з іншими причинами, що викликані економічною та фінансовою кризою кінця 2008 – першої половини 2009 років, стало однією із причин збитковості значної частини банківських установ [2; 3].

Кредитування суб'єктів господарювання і фізичних осіб залишається основною функцією і джерелом доходів банківської системи, оскільки інші платні банківські послуги на сьогодні не отримали належного розвитку. Зокрема, на початковому етапі функціонування перебуває банківський лізинг, факторинг, форфейтинг, операції з цінними паперами й інші високоприбуткові операції.

Стосовно підприємств, кредит став необхідним об'єктивним атрибутом вирішення їх виробничих, господарських і соціальних проблем, недопущення кризових явищ та банкрутства. Особливо важлива роль кредиту в життєдіяльності підприємства і забезпечення його платоспроможності проявляється через поповнення обігових коштів, фінансування впровадження інноваційних проектів, технічного переоснащення, будівництва об'єктів соціального призначення тощо.

Як показує досвід, жодне із підприємств-позичальників за сучасних умов не в змозі досягти позитивного результату у своїй господарській чи фінансовій діяльності, не скориставшись кредитом.

Категорія «грошовий потік» уперше виникла і застосована в західній літературі, як необхідність більш об'єктивної і досконалої оцінки фінансових результатів діяльності підприємства порівняно з тими, що використовуються в системі бухгалтерського обліку. Термін «грошовий потік» спочатку почав застосовуватись у сфері фінансової математики для кількісного аналізу фінансових надходжень і витрат. У вітчизняній літературі грошовий потік визначається як сукупність розподілених за часом грошових надходжень і напрямів використання коштів, що мають місце у процесі фінансово-господарської діяльності підприємства [4]. На нашу думку, таке визначення достатньо повно характеризує суть терміну «грошовий потік» і є відправним для здійснення його аналізу та застосування в економічній і фінансовій діяльності підприємств.

Основна мета роботи – обґрунтування можливості визначення кредитоспроможності підприємства-позичальника методом застосування аналізу грошових потоків. Досягнення поставленої мети передбачає здійснення оцінювання здатності підприємства генерувати грошові кошти в обсягах та за строками здійснення необхідних платежів.

Для розрахунку результативності грошового потоку виділяють вхідні та вихідні грошові потоки. Вхідні – це грошові потоки, що формуються із доходів від основної (операційної) діяльності, інвестиційної та фінансової діяльності. Вихідні грошові потоки складаються відповідно із виробничих (операційних), інвестиційних та фінансових витрат.

Якщо вхідні грошові потоки за своїми розмірами перевищують вихідні, то такий грошовий потік називають додатнім, а якщо вихідні грошові потоки за своєю абсолютною величиною перевищують вхідні, то такий грошовий потік є від'ємним і свідчить про відплив грошових ресурсів з підприємства. Результативність грошового потоку підприємства визначають за формулою:

$$\text{РГП} = \text{ВхГП} - \text{ВихГП}, \quad (1)$$

де РГП – результативність грошового потоку;

ВхГП – вхідні грошові потоки;

ВихГП – вихідні грошові потоки.

Наведена вище методика визначення результативності грошового потоку використовується у західній обліково-аналітичній практиці на основі детальних методичних розробок і передбачає складання спеціальної форми звітності – «Звіт про рух грошових коштів», який є обов'язковим для публікації акціонерними компаніями. В Україні «Звіт про рух грошових коштів» впроваджено з 21.06.1999 р., який складається за вимогами НП(с)БО-4 [5].

При здійсненні аналізу результативності чистого грошового потоку (ЧГП), залежно від змісту вхідної інформації, використовують два методи його визначення: прямий і непрямий [6]:

При прямому методі розрахунку ЧГП здійснюється його оцінка окремо по операційній, інвестиційній та фінансовій діяльності [6].

По операційній діяльності ЧГП розраховується за формулою:

$$\text{ЧГП}_o = \text{РП} + \text{ДІ} - \text{ВТМ} - \text{ЗП} - \text{ПБО} - \text{ППФО} - \text{Він}, \quad (2)$$

де ЧГП_о – чистий грошовий потік підприємства по операційній діяльності за період;

РП – дохід від реалізації продукції, виконаних робіт, наданих послуг;

ДІ – надходження від іншої операційної діяльності;

ВТМ – витрати на придбання матеріальних ресурсів;

ЗП – видатки на заробітну плату;

ПБО – податкові платежі;

ППФО – відрахування у позабюджетні фонди по операційній діяльності;

Він – сума інших витрат по операційній діяльності.

По інвестиційній діяльності ЧГП визначається по формулі:

$$\text{ЧГП}_i = \text{РНА} + \text{РДЦП} + \text{РАВ} + \text{ДФІ} - \text{ВНА} - \text{ВAB} - \text{ДНБ}, \quad (3)$$

де ЧГП_і – чистий грошовий потік від інвестиційної діяльності;

РНА – сума реалізації необоротних активів;

РДЦП – сума реалізації довгострокових фінансових інструментів;

РАВ – сума реалізації викуплених власних акцій;

ДФІ – сума здійснених довгострокових фінансових інвестицій;

ВНА – витрати на придбання необоротних активів;

ВAB – витрати на викуп власних акцій;

ДНБ – приріст незавершеного виробництва.

По фінансовій діяльності сума ЧГП за період визначається за формулою:

$$\text{ЧГП}_f = \text{ЗВК} + \text{ЗПК} + \text{ЦФ} - \text{ВOB} - \text{ДВ}, \quad (4)$$

де ЧГП_ф – сума чистого грошового потоку з фінансової діяльності;

ЗВК – сума залученого власного капіталу за період;

ЗПК – сума залученого позикового капіталу у формі довгострокових і короткострокових кредитів;

ВOB – виплати основного боргу по всіх позиках;

ДВ – сума дивідендів, виплачених власником акцій;

БФ – сума безоплатного фінансування.

ЧГП за всіма видами діяльності визначатимемо за формулою:

$$\text{ЧГП} = \pm \text{ЧГП}_o \pm \text{ЧГП}_i \pm \text{ЧГП}_f, \quad (5)$$

Непрямий метод розрахунку ЧГП з операційної діяльності здійснюється за формулою:

$$\text{ЧГП}_{од} = \text{ЧП} + \text{Аоз} \pm \Delta \text{ДЗ} \pm \Delta \text{З} \pm \Delta \text{КЗ} \pm \Delta \text{Р}, \quad (6)$$

де ЧП – чистий прибуток; Аоз – сума амортизації основних засобів;

ΔДЗ – абсолютна зміна дебіторської заборгованості;

ΔЗ – абсолютна зміна виробничих запасів;

ΔΚЗ – абсолютна зміна суми кредиторської заборгованості;

ΔΡ – абсолютна зміна резервного та іншого страхових фондів.

ЧГП інвестиційної та фінансової діяльності за непрямим методом розраховують аналогічно, як у прямому методі.

Численність класифікацій грошових потоків свідчить про широкий спектр їх функціонування, багатогранність категорії «грошовий потік», можливості і важливість використання цієї категорії в системі організаційної, економічної та фінансової діяльності підприємства.

Визначення суми та строку отримання кредиту підприємством, виходячи із фінансових можливостей його погашення, здійснюється в два етапи на основі аналізу розрахунку грошових потоків прямим методом.

На першому етапі визначається величина власних грошових ресурсів підприємства, виходячи із аналізу грошових потоків базового періоду. Враховується залишок грошових ресурсів на початок базового періоду, визначаються власні можливості підприємства в генеруванні грошових потоків на перспективу (2-3 роки) з урахуванням зміни показників його господарської та фінансової діяльності за формулою:

$$\Sigma \text{ВГРп} = \text{Зо} + [\text{ОДБ} + \text{ІДБ} + \text{ФДБ}] \times \text{Іпл}, \quad (7)$$

де $\Sigma \text{ВГРп}$ – власні грошові ресурси підприємства у плановому періоді;

Зо – залишок грошових ресурсів на початок базового періоду;

ОДБ – грошові надходження від операційної діяльності в базовому періоді;

ІДБ – грошові надходження від інвестицій базового періоду;

ФДБ – грошові надходження від фінансової діяльності в базовому періоді;

Іпл – індекс змін структури грошових потоків операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

На другому етапі визначаються можливості додаткового залучення кредитних ресурсів у частині величини отриманих сум і строків їх повернення, та виходячи з фінансових можливостей їх погашення в наступні, за періодом отримання кредиту, роки.

Розрахунки структури грошових потоків здійснюються за методологією, яка наведена у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» та Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 4 «Звіт про рух грошових коштів», тобто в розрізі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності за формулою:

$$\text{ДПГР} = (\Sigma \text{ПГР} - \Sigma \text{ОВГР}) / \text{Т}, \quad (8)$$

де ДПГР – додаткова річна потреба грошових ресурсів;

$\Sigma \text{ПГР}$ – повна потреба в грошових ресурсах на плановий період;

$\Sigma \text{ОВГР}$ – власні резерви грошових ресурсів у плановому періоді;

Т – період кредитування (кількість років погашення кредиту).

Розрахунок строку кредитування, що відповідає фінансовим можливостям підприємства, здійснимо на основі показників вартості об'єкта кредитування з урахуванням повної вартості кредиту і можливостей його погашення за рахунок власних грошових ресурсів за формулою:

$$\text{ТПК} = \frac{\text{ПВКр} - \text{ВГП}}{\text{ВГП}}, \quad (9)$$

де ТПК – термін кредитування (роки);

ПВКр – вартість об'єкта кредитування, з урахуванням певної вартості кредиту;

ВГП – вартість чистого внутрішнього грошового потоку без урахування вільного залишку коштів на початок періоду.

Треба сказати, що за сучасних умов дедалі більшого значення набувають комплексні (рейтингові) показники кредитоспроможності, які забезпечують порівняльні характеристики ряду підприємств. Зокрема, застосовується система показників, які забезпечує узагальнююче оцінювання кредитоспроможності.

Планування кредитоспроможності підприємства-позичальника на основі аналізу грошових потоків має ряд переваг у порівнянні із традиційними методиками, оскільки:

- забезпечує більш точне й безпомилкове визначення можливостей забезпечення потреб підприємства фінансовими ресурсами за рахунок визначення величини внутрішніх і зовнішніх грошових потоків;
- забезпечує об'єктивність визначення строків кредитування;
- надає можливість об'єктивного визначення власних фінансових резервів діяльності підприємства.

У сучасних умовах для визначення кредитоспроможності підприємства-позичальника особливого значення набуває застосування категорій «власний чистий грошовий потік» (як співвідношення між додатними і від'ємними грошовими потоками, що сформовані з власних грошових ресурсів підприємства), і «загальний чистий грошовий потік» (сформований з урахуванням залучених коштів).

Використання грошових потоків, що побудовані з урахуванням національних і міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, дає можливість здійснювати об'єктивний аналіз показників господарської, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства та його фінансовий стан в цілому, забезпечує визначення основних напрямів підвищення ефективності діяльності підприємства на перспективу, є запорукою економічної безпеки.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Прядко В.В. Кредитний потенціал комерційних банків у період економічної кризи / В.В. Прядко, Н.С. Остгаревська // Фінанси України. – 2009. – №11. – С. 75.
2. Фінансові результати діяльності банків України за станом на 01.01.2009 р. // Вісник НБУ. – 2009. – №3. – С. 66–71.
3. Фінансові результати діяльності банків України за станом на 01.07.2009 р. // Вісник НБУ. – 2009. – №9. – С. 66–71.
4. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / [М.Д. Білик, А.В. Павловські, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмертицька]. – 2-ге вид. – К.: КНЕУ, 2007. – 592 с.
5. Національні стандарти бухгалтерського обліку (НСБО–4). – К.: Консалт, 2000.
6. Філіна Г.І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / Г.І. Філіна. – К.: ЦУЛ, 2007. – 320 с.

Надійшла до редколегії 24.05.2010.

УДК 338.48(045)

О. М. Корнієнко*Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара***УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ РОЗВИТКУ
ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Статтю присвячено розробці концепції й теоретичних положень побудови механізму керування економічною безпекою розвитку туристичного підприємства в умовах трансформаційних змін економіки України.

Ключові слова: економічна безпека розвитку підприємства, фінансова стійкість, моніторинг та нейтралізація загроз, логістична система, стійкий розвиток, фінансова безпека.

Статья посвящена разработке концепции и теоретических положений построения механизма управления экономической безопасностью развития туристического предприятия в условиях трансформационных изменений экономики Украины.

Ключевые слова: экономическая безопасность развития предприятия, финансовая устойчивость, мониторинг и нейтрализация угроз, логистическая система, устойчивое развитие, финансовая безопасность.

Theses paper is devoted to the development of the concept and theoretical positions of construction of the management process of economic safety of development of the touristic firm.

Keywords: economic safety of development of the enterprise, financial stability, monitoring and neutralization of threats, logistical system, steady development, financial safety.

В умовах відкритості національних кордонів для іноземних корпорацій туристичного бізнесу, збільшення попиту на послуги вітчизняного туристичного ринку постають проблеми вдосконалення управління розвитком підприємств туристичної індустрії, оптимізації механізму взаємодії учасників туристичного ринку, обґрунтування нових підходів до організації діяльності підприємств туристичного бізнесу.

Розвиток ринкових відносин в Україні змінив значущість функцій підприємства, їх зміст і якість. Життєздатність підприємства, цілісність його виробничих потужностей, взаємодія зі споживачем з метою просування продукції виробничо-технічного призначення на ринок стають вкрай важливими характеристиками. Процеси взаємодії вітчизняних туристичних підприємств із зовнішнім середовищем протікають в умовах недостатньо розвиненої ринкової інфраструктури, правового нігілізму суб'єктів господарювання, різких коливань ринкового попиту, високої динаміки змін у правовому просторі економіки, що істотно підвищує рівень загроз економічній безпеці туристичного підприємства, ефективна підтримка якої можлива тільки в разі використання спеціальних механізмів. Такі механізми, за наявності обґрунтованого теоретичного, методологічного і методичного забезпечення, мають всезростаюче значення для кожного підприємства, що реалізує стратегію розвитку, ефективність реалізації якої значною мірою залежить від якості економічної безпеки процесів розвитку[1].

Різні аспекти управління розвитком розглядалися в працях вітчизняних та зарубіжних учених-економістів, таких як І. Ансоф, А.Н. Богатко, Б.Л. Кучін, О.І. Пушкар, О.М. Тридід, М.П. Тодаро, Є.В. Якушева. Теоретичній розробці питань, пов'язаних з підтримкою достатнього рівня економічної безпеки підприємства, багато уваги приділяли О.В. Ареф'єва, Г.А. Андрощук, М.М. Єрмошенко, Т.С. Клебанова, Г.Б. Козаченко, А.В. Крисін, Т.Б. Кузенко, В.І. Мунтіян, Є.А. Олейніков, В.С. Пономаренко, В.Л. Тамбовцев, О.І. Черняк, М.Я. Швець.

Істотний вклад у дослідження сутності, обґрунтування специфіки розвитку і управління підприємствами туристичного бізнесу внесли вітчизняні та закордонні

вчені, серед яких: О.М. Азарян, А.Ю. Александрова, Л.В. Балабанова, В.Д. Безносьок, А.В. Бережна, Л.фон Берталанфі, О.В. Виноградова, В.Г. Герасименко, В.Г. Гуляєв, В.П. Дергачов, Л.П. Дядечко, В.К. Євдокименко, Н.Л. Жукова, Д.К. Ісмаєв, М.І. Кабушкін, В.І. Карсекін, В.А. Квартальнов, В.Ф. Кифяк, В.С. Кравців, М.П. Крачило, Й. Криппендорф, В.И. Мацола, В. Мидлтон, Дж. Нейман, Х. Рюттер, В.Б. Сапрунова, А.В. Сидорова, Т.І. Ткаченко, Д.Р. Уокер, В.К. Федорченко, В. Фрейсер, В.І. Цибух, О.Б. Чернега, О.О. Шубін, І.М. Школа, Л.М. Шульгіна та ін.

Однак низка завдань, зорієнтованих на поєднання процесів розвитку й умов безпеки функціонування туристичних підприємств, залишається недостатньо розробленою як у теоретичному, так і в практичному аспектах.

Туризм являє собою сегмент сфери послуг, що забезпечує задоволення потреб людей і реалізацію їхньої діяльності у вільний час, за рахунок відпочинку, розваг, подорожей. Дослідження господарської діяльності підприємств туристичного бізнесу дало змогу зробити висновок, що особливості управління розвитком підприємств обумовлені, перш за все, специфічними характеристиками послуги. Це стосується неосяжності, незбереженості, мінливості якості та невіддільності від об'єкта споживання і джерела надання, якими характеризується будь-яка туристична послуга.

Діяльність туристичного підприємства спрямована на створення специфічного туристичного продукту, розглянутого як комплекс товарів і послуг спеціального призначення, що виражають відносини між суб'єктами туристичного ринку і споживачами в процесі його виробництва, формування, просування і реалізації. На відміну від визначення і класифікації туристичного продукту підкреслено три аспекти в його змісті: сукупність окремих елементів; можливість задовольняти потреби особливого роду; пріоритет організації і технології.

Специфічність управління розвитком підприємств туристичного бізнесу полягає в тому, що предметом господарсько-фінансової діяльності є надання туристичних послуг; у процесі створення туристичних продуктів задіяні різні підприємства (транспорт, готельного господарства, харчування, торгівлі, надання культурно-розважальних послуг, оздоровлення, відпочинку тощо); здійснюються специфічні бізнес-процеси (маркетинг, управління ризиками, управління продажем); цикл кругообігу активів, який обумовлює особливості складу майна [2].

Становлення механізму управління безпекою розвитку на мікрорівні, разом з організаційними проблемами формування відповідної системи, передбачає постійне і адекватне змінам середовища підґрунтя безпеки стійкого розвитку підприємства; функціонування його фінансових, матеріальних, трудових, інформаційних ресурсів. Виходячи з цього, обґрунтовано необхідність єдиного підходу до термінології, проаналізовано категоріальний апарат досліджуваної проблеми, виділено всезростаюче значення дослідження проблем інформатизації управління безпекою та формування на підприємстві інформаційного банку даних.

Планування інноваційних процесів, ринкові умови реалізації інвестиційно-інноваційних рішень несуть у собі додаткові чинники ризику як з боку внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Запобігання небезпекам за чинниками пов'язане з можливостями прогнозування ризиків, їх розпізнавання й усунення за умови наявності і реалізації відповідних управлінських механізмів, що дозволяють ефективно протистояти загрозам.

Найважливішим об'єктом управління розвитком підприємства є його ресурсний потенціал. Виходячи з цього, економічну безпеку розвитку підприємства впродовж життєвого циклу досягнення його стратегічної мети визначено ступенем захищеності залучення всіх необхідних ресурсів і реалізації створених споживчих вартостей [3].

Сутність економічної безпеки розвитку туристичних підприємств полягає в забезпеченні найкращого використання ресурсів для запобігання загрозам підприємству, створенні умов ефективного функціонування й забезпечення стійкого стану щодо зовнішніх і внутрішніх змін середовища. Стійкість підприємства пропонується співвіднести з розрахунком рівноважно безпечного стану, для якого характерна збалансованість загроз і протидій у рамках життєвого простору підприємства.

Підтримка стійкого стану економічної безпеки вимагає розширення адаптаційних процесів підприємства. Стійкість та адаптивність є протилежними видами реакції туристичного підприємства на виникнення різного виду загроз, причому адаптивність більше спрямована на протидію зовнішнім загрозам, а стійкість характеризує загальну здатність суб'єкта господарювання повертатись у певний стійкий безпечний стан.

Важливим напрямком підтримки фінансової безпеки розвитку туристичних підприємств є моніторинг економічних наслідків залучення іноземного капіталу, який дозволяє об'єктивно визначати причини зниження інвестиційної активності, виявляти на мікрорівні позитивні й негативні тенденції відповідних процесів. Система моніторингу передбачає взаємодію туристичного підприємства і централізованої бази даних для оцінки економічних наслідків залучення іноземного капіталу шляхом збирання і відновлення інформації про потенціал і наміри інвестора, ретроспективного аналізу його виробничо-господарської діяльності. Для підвищення рівня інвестиційної безпеки підприємства доцільно також створити єдиний банк даних іноземних інвестицій та інфраструктуру державного стимулювання інвестицій.

У процесах прийняття інвестиційних рішень при розробці фінансової стратегії запропоновано використовувати її структуризацію, ***в основі якої лежить моделювання програми розвитку підприємства шляхом використання статичних і динамічних моделей у класах захисних і наступальних стратегій.***

Реалізація конкретної моделі в зазначених класах визначається життєвим циклом підприємства (продукту). Основним підходом до виділення факторів, що впливають на життєвий цикл, є аналіз об'єктивно існуючих відносин між економічними об'єктами, що беруть участь у формуванні фінансової стратегії підприємства, а також визначення їх властивостей і атрибутів.

У непростих умовах перехідного періоду український туризм із року в рік працює динамічно та прибутково, нарощує обсяги виробництва товарів і послуг, підвищує якість і культуру обслуговування. Згідно з оцінками Міністерства економіки України, продукти та послуги, пов'язані з діяльністю туристичної галузі, становлять близько 10% валового національного продукту, а за загальними оцінками, близько 15% робочої сили в Україні зайнято в туристичному бізнесі та супутніх галузях. Туристична діяльність в Україні сприяє розвитку тих територій, де є рекреаційні ресурси й немає перспектив для промисловості, створюючи нові робочі місця, підвищуючи рівень доходів населення, водночас забезпечуючи збереження пам'ятників історії, архітектури, культури (табл. 1) [4].

Попри всі політичні та соціально-економічні негаразди останніх років індустрія туризму стала тією галуззю народного господарства України, яка без залучення державних дотацій стабільно нарощує обсяги виробництва туристичного продукту. Створення нового іміджу українського турпродукту, конкурентоспроможного в нашій державі та за кордоном, комплексний підхід до розвитку туризму й курортів на регіональному рівні, підтримка розвитку малого та середнього бізнесу у туристичній сфері зумовили неухильне зростання кількості туристів і обсягів наданих їм послуг.

Таблиця 1. Динаміка розвитку туризму в Україні

Показники	Роки				
	2007	2008	2009	2010	2011 прогноз
Кількість іноземних туристів, млн. осіб	17,33	15,49	15,33	16	16,7
Надходження від туризму, млрд. грн.	5,5	8,052	9,388	10,25	10,93
Надходження з розрахунку на одного туриста, грн.	317,37	519,82	612,39	640,63	654,49
Кількість підприємств, які надавали туристичні послуги протягом року, од.	5338	6106	7322	8239	9235

З погляду економічної безпеки функціонування туристичного підприємства, технологічний процес прийняття інвестиційних рішень повинен включати: аналіз і оцінку ситуації; формулювання проблеми (сукупності проблем) у сформованій ситуації; редукцію розмірності простору факторів вихідної ситуації в простір факторів проблемної ситуації; ранжирування цих факторів; визначення їх проявів, що представляють потенційну загрозу економічній безпеці підприємства; ідентифікацію загроз, величини потенційного збитку, об'єктів і суб'єктів загроз; встановлення відносин між факторами проблемної ситуації й факторами, що характеризують загрози; визначення ступеня можливого впливу з боку підприємства (в рамках механізму управління економічною безпекою) на відносини, що характеризують зв'язки проблемної ситуації й загрози; ідентифікацію елементів механізму управління економічною безпекою для послаблення (нейтралізації) зазначених відносин відповідно до мети фінансової стратегії підприємства; вибір складу учасників формування й реалізації управлінських рішень; розробку моделей проблемної ситуації з урахуванням загроз; вироблення альтернатив відповідно до моделей проблемної ситуації; розробку вирішальних правил для звуження сфері альтернативних рішень, включаючи моделі переваг вибору альтернатив; ухвалення альтернативного рішення; розробку механізму реалізації управлінського рішення [5].

Забезпечення економічної безпеки туристичного підприємства є однією з актуальних проблем сучасної економічної науки. Аналіз науково-теоретичних і прикладних робіт у цій галузі доводить, що в них приділяється недостатньо уваги управлінню економічною безпекою розвитку туристичного підприємства. Отже, розробку механізму управління економічною безпекою розвитку туристичного підприємства слід здійснювати на основі розробленої концепції, що припускає вбудовування компонентів управління економічною безпекою в систему стратегічного та оперативного управління [6].

Підтримка стійкого стану економічної безпеки вимагає розширення адаптаційних процесів туристичного підприємства. Стійкість і адаптивність є протилежними видами реакції туристичного підприємства на виникнення різного виду загроз, причому відзнака адаптивності, як правило, властива протидії тільки зовнішнім загрозам. Стійкість же характеризує нечутливість до деяких неминучих сторонніх обурень. При цьому кожне туристичне підприємство повинно самостійно визначити й підтримувати стабільно безпечний стан, якому властиві збалансованість загроз та контрзагроз. Інтервал значень параметрів зовнішніх збурювань, при яких система в змозі стійко функціонувати, пропонується називати сферою безпеки.

Управління рівнем економічної безпеки туристичного підприємства вимагає значних організаційних зусиль і здійснення певних витрат, що обумовлює необхідність виділення спеціальної підсистеми (підрозділу) в організаційній структурі, дії якої полягають у ранньому виявленні несподіваних змін як всередині, так і поза підприємством і швидкому реагуванні на них. Це може бути досягнуто в результаті

взаємодії проектованої системи з цільовими підсистемами системи управління і логістичною системою підприємства, побудованою на основі кібернетичних принципів регулювання.

Погрозами безпеки підприємницької діяльності є:

- криміналізація економіки і падіння виробництва;
- недосконалість законодавчої бази та державної економічної політики;
- нерозвиненість ринкової інфраструктури та відсутність найважливіших інститутів ринкової економіки;
- деформованість економіки, її монополізація і низька конкурентоспроможність;
- злочинні дії кримінальних угруповань;
- деякі особливості національного економічного менталітету.

Це зовнішні загрози. Існують і такі загрози, які класифікуються підприємцем як загрози його бізнесу, але вони задаються самим бізнесом і є нормальними супутниками підприємництва (наприклад, різні види ризику)

Усунення зовнішніх загроз підприємницької діяльності можливо зі зміною економічних умов в країні, активізацією внутрішньофірмової системи безпеки, а усунути внутрішні загрози (ризик підприємця) неможливо. Прораховуючи найбільш адекватну модель поведінки, підприємець може лише зменшити ризик, але не ліквідувати його.

Для російського підприємця загострення зовнішніх загроз збільшує його ризик ведення бізнесу так, що виникає загроза втрати частини доходу і навіть існуванню самого бізнесу.

Безпека підприємницької діяльності і криміналізації економіки пов'язані між собою. Криміналізація економіки включає економічні злочини, організовану злочинність, корупцію, лобіювання вигідних злочинному світу законодавств і т.ін.

Діагностика фінансового стану підприємств туристичного бізнесу показала, що рівень їх платоспроможності і ліквідності низький, підприємства фінансово автономні, забезпечені власними коштами, однак власний капітал і активи використовувались недостатньо ефективно. У процесі дослідження виявлено, що низка існуючих фінансових коефіцієнтів не відповідає встановленим обмеженням. Діючі критерії, що розроблені для промислових підприємств, не можна переносити на підприємства сфери послуг. Тому необхідно розробити відповідні критерії для підприємств туристичного бізнесу [7].

Бібліографічні посилання і примітки

1. Андрощук Г.А. Экономическая безопасность предприятия: защита коммерческой тайны: монография / Г.А. Андрощук, П.П. Крайнев. – К.: Ин Юре, 2000. – 400 с.
2. Агафонова Л.Г. Туризм, готельний та ресторанний бізнес: ціноутворення, конкуренція, державне регулювання: навч. посіб. / Л.Г. Агафонова, О.Є. Агафонова. – К.: Знання України, 2002. – 358 с.
3. Дороніна М.С. Управління економічними та соціальними процесами підприємства: монографія / М.С. Дороніна. – Х.: Вид-во ХДЕУ, 2002. – 432 с.
4. Ковальов Д. Кількісна оцінка рівня економічної безпеки підприємства / Д. Ковальов, І. Плетнікова // Економіка і управління. – 2001. – №4. – С. 35–40.
5. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. – К.: КНТЕУ, 2001. – 580 с.
6. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К.: ВЦІК, 1999. – 462 с.
7. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія / Т.І. Ткаченко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 537 с.

Надійшла до редколегії 22.03.2010.

УДК 338.48(045)

Т. С. Кукліна

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

УПРАВЛІННЯ КОМПЛЕКСОМ МАРКЕТИНГУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКОМ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Статтю присвячено питанням розвитку туристичних послуг через управління комплексом маркетингу, методичним підходам до вдосконалення процесу маркетингової діяльності на підприємствах туристичної галузі регіону, характеристику тенденцій ринку Придніпровського регіону з урахуванням різкої сезонності, місце і значення психолого-поведінкових факторів у комплексі маркетингу.

Ключові слова: маркетинг послуг туристичних підприємств, психолого-поведінкові фактори, схема оптимізації маркетингової діяльності, комплекс маркетингу, система масового обслуговування.

Статья посвящена вопросам развития туристических услуг посредством комплекса маркетинга, методическим подходам к совершенствованию процесса маркетинговой деятельности на предприятиях туристической отрасли региона.

Ключевые слова: маркетинг услуг туристических предприятий, психолого-поведенческие факторы, схема оптимизации маркетинговой деятельности, комплекс маркетинга, система массового обслуживания.

Theses paper is devoted to the development of the marketing complex on the market of tourist services and to methodical approaches to improvement of the marketing activity of tourist enterprises in the region.

Keywords: marketing of services on tourist firm, psychological and behaviour factors, a scheme of optimization of the marketing activity, marketing complex, queueing system.

Туризм є однією з найбільших і динамічних галузей економіки. Високі темпи його розвитку, великі обсяги валютних надходжень активно впливають на різні сектори економіки, що сприяє формуванню власної туристської індустрії. Туризм за доходами, зайнятістю населення й іншими показниками займає перше місце у світовій економіці.

Істотний внесок у дослідження сутності, обґрунтування специфіки розвитку і управління підприємствами туристичного бізнесу зробили вітчизняні та закордонні вчені, серед яких: О.М. Азарян, А.Ю. Александрова, Л.В. Балабанова, В.Д. Безносюк, А.В. Бережна, Л. фон Берталанфі, О.В. Виноградова, В.Г. Герасименко, В.Г. Гуляев, В.П. Дергачов, Л.П. Дядечко, В.К. Євдокименко, Н.Л. Жукова, Д.К. Ісмаєв, М.І. Кабушкін, В.І. Карсекін, В.А. Квартальнов, В.Ф. Кифяк, В.С. Кравців, М.П. Крачило, Й. Криппендорф, В.І. Мацола, В. Мидлтон, Дж. Нейман, Х. Рюттер, В.Б. Сапрунова, А.В. Сидорова, В.О. Ткач, Т.І. Ткаченко, Д.Р. Уокер, В.К. Федорченко, В. Фрейєр, В.І. Цибух, О.Б. Чернега, О.О. Шубін, І.М. Школа, Л.М. Шульгіна та ін. [1].

Однак складність та недостатнє вирішення проблем формування варіантів розвитку підприємств вітчизняного туристичного бізнесу, дослідження шляхів підвищення ефективності їх діяльності, принципів формування механізмів управління цим сегментом послуг, планування, прогнозування розвитку з урахуванням специфіки організаційно-економічних, інформаційних і інвестиційних процесів з метою підвищення конкурентоздатності на світовому ринку туристичних послуг потребують подальшого системного наукового дослідження.

Туризм являє собою сегмент сфери послуг, що забезпечує задоволення потреб людей і реалізацію їхньої діяльності у вільний час, за рахунок відпочинку, розваг, подорожей. Дослідження господарської діяльності підприємств туристичного бізнесу дало змогу зробити висновок, що особливості управління розвитком підприємств обумовлені, перш за все, специфічними характеристиками послуги. Це

стосується неосяжності, незбереженості, мінливості якості та невіддільності від об'єкта споживання і джерела надання, якими характеризується будь-яка туристична послуга [2].

Діяльність туристичного підприємства спрямована на створення специфічного туристичного продукту, розглянутого як комплекс товарів і послуг спеціального призначення, що виражають відносини між суб'єктами туристичного ринку і споживачами в процесі його виробництва, формування, просування і реалізації. На відміну від визначення і класифікації туристичного продукту, підкреслено три аспекти в його змісті: сукупність окремих елементів; можливість задовольняти потреби особливого роду; пріоритет організації і технології.

Специфічність управління розвитком підприємств туристичного бізнесу полягає в тому, що предметом господарсько-фінансової діяльності є надання туристичних послуг; у процесі створення туристичних продуктів задіяні різні підприємства (транспорту, готельного господарства, харчування, торгівлі, надання культурно-розважальних послуг, оздоровлення, відпочинку тощо); здійснюються специфічні бізнес-процеси (маркетинг, управління ризиками, управління продажем); цикл кругообігу активів, який обумовлює особливості складу майна [3].

Маркетинг послуг туристичних підприємств – це комплекс заходів, пов'язаних із визначенням і розробкою туристичного продукту на підприємстві, а також його просуванням на ринок відповідно до психологічних і соціальних факторів, які необхідно враховувати для задоволення потреб індивідуумів і груп людей у відпочинку, розвагах, освіті, санаторно-курортному лікуванні за допомогою надання їм житла, транспортних засобів, харчування, організації дозвілля туроператорами, турагентами чи безпосередньо готельно-ресторанними комплексами з метою мінімізації впливу техногенного середовища.

Встановлено, що в маркетингу послуг туристичних підприємств людський фактор відіграє досить суттєву роль, що забезпечує його певну специфіку і вплив психологічних і соціальних факторів на споживання туристичного продукту.

У цьому зв'язку на основі проведеного дослідження пропонується використовувати систему елементів комплексу маркетингу "10 P" (рис. 1) [4].

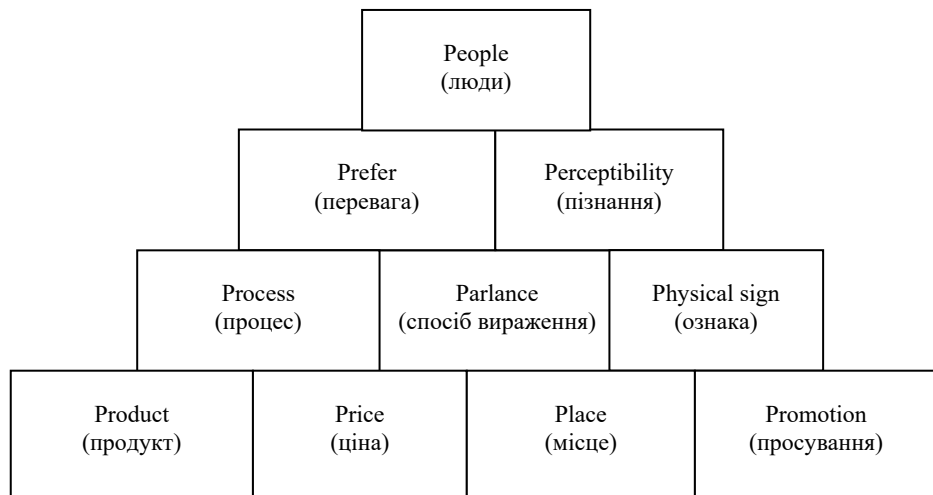


Рис. 1. Елементи комплексу маркетингу "10 P"

Розглядаючи діяльність суб'єктів туристичної діяльності, було виявлено, що підприємства переважно воліють займатися виїзним туризмом. З огляду на ці тенденції фор-

мування конкурентного середовища повинне здійснюватися за допомогою сегментації споживачів і на її основі відбуватись спеціалізація туристичних підприємств. Таким чином, кожне підприємство буде мати можливість вибору будь-якого сегмента для концентрації на ньому своєї діяльності. Усе це буде сприяти тому, що туристичні підприємства не будуть відчувати конкурентний тиск у своєму основному сегменті, на який вони націлені. Заходи такого характеру повинні підвищити віддачу від реклами і засобів просування пакета туристичних послуг на свій сегмент ринку.

Дослідження діяльності 30 туристичних підприємств Придніпровського регіону дало можливість виділити кілька підходів до класифікації підприємств:

1. За спеціалізацією: спеціалізовані, диверсифіковані, пансіонати, бази відпочинку та інші підприємства, що надають послуги прямо.
2. За напрямком туристичних потоків: зовнішні, внутрішні, змішані.
3. За націленістю на групи споживачів: елітні, престижні, масові.
4. За пакетом наданих послуг: орієнтовані на відпочинок, розваги, орієнтовані на навчання, орієнтовані на лікування, орієнтовані на шопінг, орієнтовані на дитячий відпочинок [5].

Основна кількість підприємств, що працюють у регіоні, не є великими і, як правило, не виконують функцій туристичних операторів, тобто не роблять самі турпродукту, що передбачає прямі договори з авіакомпаніями і готелями, розробку туристичних маршрутів. На підставі проведених досліджень туристичних підприємств слід зазначити, що здебільшого туристичні підприємства є спеціалізованими або мають змішаний характер і стосовно споживчої аудиторії носять престижний характер.

Таким чином, більшість туристичних підприємств є спеціалізованими (70%) і спрямовані на організацію як зовнішнього, так і внутрішнього туризму (62%). Це становище обумовлене низкою об'єктивних причин: більшість споживачів внутрішнього туризму воліють подорожувати самостійно, тому що в основному споживачі обирають внутрішній туризм, керуючись фактором економії, бо, як правило, залучення до співробітництва агентства приводить до здорожчання подорожі.

Установлено, що вплив зовнішнього середовища на туристичне підприємство може здійснюватися: на мегарівні, де досліджуються національні стратегії розвитку туризму в країнах, що представляють туристичний інтерес, їхній економічний, соціальний і політичний розвиток; на макrorівні, де досліджуються політичні, економічні й соціальні характеристики ринку країни, привабливість країни й окремих регіонів для туристичного бізнесу; на мікрорівні, де досліджуються фактори зовнішнього середовища, що впливають на конкретну розглянуту фірму.

Система припускає розгляд об'єкта як замкнутої системи, що є "споживачем" факторів зовнішнього середовища на вході, що потім трансформуються в цій системі під впливом можливостей, ресурсів і професіоналізму персоналу, що дозволяють перетворити вплив зовнішнього середовища на ряд заходів, які забезпечують життєдіяльність підприємства на ринку [6].

Найважливішим завданням стратегії, розробленої і використовуваної в діяльності підприємства, є встановлення і підтримка динамічної рівноваги взаємодії туристичного підприємства з навколишнім середовищем, яке повинно забезпечувати йому переваги в конкурентній боротьбі, що досягається у сфері туризму за рахунок надання асортименту, що найбільш повно відповідає вимогам клієнтів, високого рівня обслуговування, а також обліку психології та поведінки споживачів за допомогою використання мотивів причетності, способу вираження, переваг і пізнання.

Напрямки маркетингу туристичного підприємства в рамках комплексу "10 Р" служать орієнтиром для реалізації цілей підприємства й безпосередньо впливають на розробку і впровадження маркетингової стратегії. Відповідно до цього напрямки маркетингу можна підрозділити на заходи для елементів комплексу "10 Р": по послугах чи асортименту послуг; по каналах продаж; за цінами; по організації просування як окремих турів, так і підприємства в цілому; по формуванню ознак послуг; по вдосконаленню використання психологічних і поведінкових аспектів у діяльності підприємства.

Однак для оптимізації маркетингової діяльності туристичного підприємства, основу якої складає взаємодія обслуговуючого персоналу і клієнтів, тобто споживачів, необхідна система, що могла б удосконалити ці відносини. ***В основу оптимізації маркетингової діяльності можна покласти теорію масового обслуговування [7].***

З огляду на необхідність адаптації до умов зовнішнього середовища, що змінюються, підприємство повинне постійно оновлювати свою діяльність, причому в центрі цього процесу має бути система масового обслуговування, тобто процес взаємодії обслуговуючого персоналу і клієнтів. Тоді як маркетингова стратегія проробляється на основі аналізу характеристик відповідності комплексу маркетингу "10 Р" і системи масового обслуговування потребам клієнтів і прибутковості створених турів.

Результати проведеного автором дослідження засвідчили необхідність нагального застосування маркетингового інструментарію як чинника підвищення ефективності стратегічного управління діяльністю суб'єктів туристичної галузі України.

Важливою умовою ефективної діяльності підприємств туристичної галузі та її управління є подальша систематизація й уточнення категоріального апарату.

Дослідження факторів, що впливають на управління розвитком підприємств туристичного бізнесу, дозволило виокремити такі складові в групуванні факторів внутрішнього середовища, як управління сезонністю, якістю і асортиментом туристичних послуг [8].

Визначено, що маркетинг у діяльності підприємств туристичного бізнесу має свої особливості, які пов'язані з вивченням і аналізом ринку туристичних послуг, його сегментацією, аналізом конкурентів, якості наданих туристичних послуг. Маркетинг визначає змістовний напрямок розвитку діяльності підприємств туристичного бізнесу по задоволенню потреб споживачів та отримання максимального прибутку.

Комплекс маркетингу "10 Р" дозволяє підприємствам туристичної галузі максимально враховувати усі фактори, що впливають на маркетингову діяльність підприємства, з подальшою адаптацією даного комплексу до вимог ринку з урахуванням становища підприємства на цьому ринку.

Формування і реалізація маркетингової діяльності підприємств туристичної галузі здійснюється під впливом економічних факторів, фактора сезонності (пик припадає на червень-вересень), соціально-демографічних умов, поведінкових і психологічних факторів [9].

Туризм по своїх основних характеристиках не має якихось принципових відмінностей від інших форм господарської діяльності. Тому всі істотні положення сучасного маркетингу можуть бути цілком застосовані і в туризмі.

У той же час в туризмі є своя специфіка, що відрізняє його не тільки від торгівлі товарами, але й від інших форм торгівлі послугами. Тут має місце торгівля як

послугами, так і товарами (за оцінками фахівців, частка послуг у туризмі складає 75%, товарів – 25%), а також особливий характер споживання туристичних послуг і товарів у місці їх виробництва, більше того, в певній ситуації.

Встановлення контактів з клієнтами ставить за мету переконати їх у тому, що передбачуване місце відпочинку й існуючі там служби сервісу, визначні пам'ятки і очікувані вигоди повністю відповідають тому, що бажають одержати самі клієнти.

Розвиток припускає проектування нововведень, які можуть забезпечити нові можливості для збуту. У свою чергу подібні нововведення повинні відповідати потребам і перевагам потенційних клієнтів.

Контроль передбачає аналіз результатів діяльності по просуванню послуг на ринок і перевірку того, наскільки ці результати відображають дійсно повне й успішне використання наявних у сфері туризму можливостей.

Проте маркетинг розширює свої функції, роблячи особливий акцент на взаємовідносинах із споживачами. Довгострокові взаємовідносини з клієнтами обходяться набагато дешевше, ніж маркетингові витрати, необхідні для посилення інтересу споживача до послуг фірми нового клієнта.

Туристичні послуги, перш за все, повинні бути хорошим придбанням. У цьому зв'язку туристичний маркетинг являє собою послідовні дії туристичних підприємств, направлених на досягнення такої мети. Тому достатньо логічним і обґрунтованим є наступне визначення туристичного маркетингу:

Маркетинг у туризмі – це система безперервного узгодження пропонованих послуг з послугами, які користуються попитом на ринку і які туристичне підприємство здатне запропонувати з прибутком для себе й більш ефективніше, ніж це роблять конкуренти.

Мета маркетингу: розпізнати, ідентифікувати і оцінити існуючий або прихований попит на товари і послуги, які підприємство пропонує або може запропонувати і спрямувати зусилля фірми на розробку, виробництво, розподіл, продаж і просування цих товарів і послуг.

Мета туристичного маркетингу: робота, яка приносить прибуток по обслуговуванню і задоволенню потреб клієнтів. З цієї точки зору маркетинг повинен служити чітко вираженому завданню: якнайуспішніше функціонувати.

Об'єкт будь-якого маркетингу – це поведінка підприємства відносно його ринку і споживачів. Центральна ідея маркетингу при цьому – позиція ринкової орієнтації замість позиції орієнтації на вироблюваний продукт.

Залежно від юридичного статусу і відповідної правової форми певного туристичного підприємства, від специфіки діяльності і стану ринку туристичних послуг, від наявності й об'ємів державної допомоги, від менталітету самих підприємств, цілі маркетингу туристичного підприємства поділяються на:

1) економічні: формуються через певні цифрові показники діяльності або через процентні співвідношення (максимізація прибутку в перспективі, визначення нових сегментів ринків, поліпшення реалізації турпродуктів, зміцнення ринкових позицій і т.ін.);

2) “егоїстичні”: підвищення престижу і поліпшення іміджу фірми, країни, регіону або певної місцевості. Це може бути прагнення зберегти незалежність, підвищити стабільність бізнесу і т.д.;

3) соціальні: розглядаються з погляду розробки такого туристичного продукту, яким зможуть скористатися люди з низьким рівнем доходів. Вони також можуть виражатися в розвитку таких туристичних продуктів, які сприяють охороні навко-

лишнього середовища, зниженню рівня безробіття, стимулює розширення малого бізнесу.

Як будь-яке економічне явище, маркетинг у туризмі потребує для свого виживання й ефективного розвитку ряд умов:

- 1) глибоке насичення ринку послугами, тобто існування ринку покупця;
- 2) гостра конкурентна боротьба туристичних фірм;
- 3) вільні ринкові відносини, тобто можливість без адміністративних обмежень обирати ринки збуту, ділових партнерів, встановлювати ціни, вести комерційну роботу і т.ін.;
- 4) вільна діяльність адміністрації всередині туристичного підприємства за визначенням цілей фірми, стратегії, управлінських структур, розподілу засобів по статтях бюджету і т.ін.

Дослідження ринку туристичних послуг, аналіз маркетингової діяльності провідних підприємств дають підставу стверджувати, що впровадження і використання стратегічного управління на підприємствах туристичної галузі є одним із важливих факторів ефективної діяльності. Пошук нових можливостей розвитку, розробка нових турів, використання адекватних методів продаж і просування сприяють більш повному задоволенню потреб клієнтів і поліпшенню становища підприємства на ринку.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Азарян О.М. Ринок туристичних послуг: моніторинг і розвиток комплексу маркетингу: монографія / О.М. Азарян, Н.Л. Жукова / МОН України. ДонДУЕТ. – Донецьк: Вид-во ДонМУ, 2002. – 243 с.
2. Дихтль Е. Практический маркетинг: учеб. пособие / Е. Дихтль, Х. Хершген; пер. с нем. А.М. Макарова; под ред. И.С. Минко. – М.: Высш. шк., 2005. – 255 с.
3. Дурович А.П. Маркетинг в туризме: учеб. пособие / А.П. Дурович, А.С. Копанев; под ред. З.М. Горбылевой. – Мн.: Экономпресс, 2008. – 400 с.
4. Костоглодов Д.Д. Маркетинг предприятия / Д.Д. Костоглодов, И.И. Саввиди. – М.: Контур, 2010. – 112 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство и туризм: учебник для вузов: пер. с англ. / Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж. – М.: ЮНИТИ, 2009. – 787 с.
6. Опрышко Н.В. Маркетинг и задача оценки экспортного потенциала туристической отрасли Крыма / Н.В. Опрышко // Маркетинг: теория і практика: тези доп. IV Міжнар. наук.-практ. конф. (Ялта, 24-27 травня 2000 р.). – Луганськ: СУДУ. – 2000. – Т. 2. – С. 36.
7. Папирян Г.А. Менеджмент в индустрии гостеприимства: отели и рестораны / Г.А. Папирян. – М.: Экономика, 2007. – 207 с.
8. Современный маркетинг / под ред. В.Е. Хруцкого. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 528 с.
9. Эриашвили Н.Д. Маркетинг. Принципы и технология маркетинга в свободной рыночной системе / Н.Д. Эриашвили. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2008. – 255 с.

Надійшла до редколегії 22.05.2010.

УДК 336.761.6

А. А. Петров

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

ПРИМЕНЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО МЕХАНИЗМА IPO УКРАИНСКИМИ КОМПАНИЯМИ ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

Проанализировано понятие IPO как эффективного механизма привлечения капитала для компаний ГМК Украины. Выявлены основные недостатки и преимущества механизма IPO.

Ключевые слова: инвестиции, первое публичное размещение, фондовый рынок, ценные бумаги, металлургия.

Проаналізовано поняття IPO як ефективного механізму залучення капіталу для компаній ГМК України. Виявлено основні недоліки та переваги механізму IPO.

Ключові слова: інвестиції, перше публічне розміщення, фондовий ринок, цінні папери, металургія.

Analyzed the concept of IPO – an effective mechanism for attracting investment for Ukrainian mining-metallurgical complex. Identified the main advantages and disadvantages of the Initial public offering.

Keywords: investments, initial public offering, stock market, securities, metallurgy.

На современном этапе развития фондового рынка тема IPO является одной из самых актуальных. Аббревиатура IPO или Initial Public Offering переводится как первичное публичное размещение акций. Первичность размещения подразумевает, что на открытом рынке акции компании ранее не обращались, а публичность означает, что акции распространяются среди неопределенного числа инвесторов [1].

Совершенствование механизма первичного публичного размещения акций украинских эмитентов является одной из наиболее важных научно-прикладных задач, так как предоставляет новые возможности для привлечения инвестиционных ресурсов.

Среди украинских авторов, которые занимаются проблематикой первичного размещения акций следует отметить работы В.Г. Андрейчука, И.С. Грозного, К.А. Забарного, С.В. Коверги, Е.А. Медведкиной, А.Г. Музыченко, И.С. Процика, В.И. Сидорова, М.В. Сороки, С.В. Червяковой, Т.В. Ясинской.

Целью работы является исследование механизма первичного размещения акций компаниями ГМК Украины и России.

Привлечение средств для ГМК Украины является одной из насущных проблем. Ранее отрасль финансировалась за счет государства. На момент становления Украины активы горно-металлургического комплекса сильно устарели, цены на газ – основного источника энергии для металлургов, повысились в разы. Кредитные займы и средства владельцев направлялись на модернизацию неохотно. IPO – это способ для привлечения долгосрочного капитала не влезая в долги.

Для начала необходимо определить, что же такое IPO. Дословно с английского языка термин переводится как первичное публичное размещение акций. Продолжительность этапов подготовки и выхода на IPO зависит от многих факторов: состояния и текущей конъюнктуры рынка, уровня проработанности документов, внутренней готовности участников, сложности прохождения бюрократической процедуры и т.д. Процесс в целом можно разделить на три этапа: до размещения, размещение, после размещения. Как у любого процесса у IPO есть свои преимущества и недостатки. Остановимся на них более подробно.

Основными преимуществами IPO являются:

1. **Доступ к долгосрочному капиталу на открытом рынке.** Компании, которые провели IPO, имеют доступ к так называемым «длинным деньгам» на гораздо более выгодных условиях, чем обращение к кредитным банковским ресурсам, частным займам или венчурному капиталу. Частные компании по сути имеют лишь ограниченный доступ к заемному капиталу вследствие своего статуса, отсутствия прозрачности структуры собственности, производственных показателей и других факторов. На определенном этапе жизненного цикла она начинает испытывать недостаток финансовых ресурсов, что тормозит ее развитие. Статус публичной компании открывает новый источник финансирования – финансовый рынок – и облегчает доступ к традиционным кредитным ресурсам. Кроме того, акции можно использовать как средство залога.
2. **Улучшение текущего финансового состояния компании.** Доход от размещения поступает непосредственно на баланс компании и, после выполнения налоговых процедур, используется в соответствии с целями и задачами, увеличивая текущие показатели рентабельности и прибыльности. Дальнейшие флуктуации курсовой стоимости акций никак не влияют на полученные в результате IPO финансовые ресурсы.
3. **Оценка реальной стоимости компании.** Компания-эмитент получает текущую рыночную стоимость в ходе размещения своих акций, так как биржевые котировки наиболее точно отражают этот показатель.
4. **Повышение престижности.** Компания, которая провела первичное размещение своих акций, повышает свою престижность и дальнейший рост возможностей по продвижению бизнеса.
5. **Возможность привлекать и удерживать высококвалифицированный персонал, в первую очередь, ключевых менеджеров.** В компаниях, акции которых торгуются на открытом рынке, традиционной формой поощрения и способом привлечения и удержания персонала является выплата бонусов в форме опционов на покупку акций компании. При этом персонал напрямую заинтересован в росте курсовой стоимости акций, становится более лояльным и эффективнее работает на компанию [2].

Основные недостатки IPO:

1. **«Прозрачность» компании.** Основным требованием, которое выдвигается к компании-эмитенту, – это полное раскрытие информации о компании. «Прозрачность» всех действий – залог успешного размещения и доверия инвесторов. К наиболее «чувствительным» областям, на которые компания становится обязанной «проливать свет», относятся:
 - перечень и структура владельцев компании;
 - уровень, размер и объем заработной платы, выплат, компенсаций и вознаграждений руководящего персонала;
 - финансовая информация, характеризующая текущее положение дел в компании [3].
2. **Высокие затраты.** Несмотря на то, что выпуск акций не сопровождается появлением долгового бремени для компании, все же осуществление размещения требует определенных расходов, связанных с его организацией. В частности, это затраты на услуги финансового консультанта, биржи, регистратора, андеррайтера, юристов, аудиторов и др., а также на маркетинговую информационную поддержку.
3. **Потеря контроля над компанией.** Если в ходе IPO компания продает более 50% своего акционерного капитала сторонним инвесторам, первоначальные владельцы могут навсегда потерять контроль над некогда безраздельно принадле-

жавшей им компанией. Как правило, решения о предпочтительной структуре инвесторов, участвующих в первичном размещении, принимаются в ходе предварительных консультаций между эмитентом и андеррайтером. В большинстве случаев эмитенты размещают акции дополнительного выпуска, что в дальнейшем резко сокращает шансы быть поглощенной другой компанией либо потерять контроль над компанией [4].

4. Зависимость от конечных результатов. В закрытой и частной компании собственник и менеджер действуют совершенно независимо. Только они могут решать, удовлетворяют ли их результаты деятельности компании или нет. За деятельностью публичной компании ведется постоянный контроль со стороны инвестиционного сообщества, которое следит за каждым движением компании, интересуется финансовыми результатами, намеченными планами и их достижениями и т.п. Это заставляет игроков более взвешенно подходить к разработкам планов развития компании [5].

Рассматривая отраслевую характеристику, потенциальных претендентов на IPO можно выделить 4 группы:

- 1) сырьевые компании;
- 2) предприятия потребительского сектора и розничной торговли;
- 3) инновационные компании;
- 4) банки и финансовые холдинги.

Заостряя внимание на сырьевых компаниях, к которым, прежде всего, относятся металлургические предприятия, а также компании нефтегазового сектора. Обладая значительными финансовыми показателями, компании этой группы будут крайне положительно восприняты рынком и смогут привлечь значительные объемы средств.

К примеру, фактический объем размещения 10 российских металлургических компаний в период с 1996 года по 2007 год составил около 6 млрд. долларов США, более детальная информация представлена в табл. 1 [6].

Таблица 1. IPO российских компаний металлургической отрасли

№	Компания	Объем привлеченного капитала, млн.\$	Доля размещенных акций в уставном капитале %	Биржа
1	Мечел	335,00	11,5	NYSE
2	Evrax Group	422,00	8,3	LSE
3	НЛМК	609,00	7	LSE
4	ТМК	1081	23	PTC, LSE
5	ЧЦЗ	281,4	33	PTC, LSE
6	Северсталь	1063	9,1	LSE
7	Белон	57	13	PTC
8	ММК	1000	9,8	LSE
9	Полиметалл	604,50	24,8	PTC, ММББ, LSE
10	ММК	1000	8,9	LSE

На сегодняшнее время, единственной украинской компанией, которая провела IPO, является компания Ferrexpo. Компанией Ferrexpo, владеющей 86% акций Полтавского ГОКа, было продано 26% акций за 420 млн. долл. По итогам торгов капитализация компании составила 1,67 млрд. долл., что было близко к нижней прогнозной границе ожиданий. Менеджерами размещения выступили JPMorgan Cazenove и Deutsche Bank.

В начале 2007 года о своем намерении провести IPO заявили еще несколько компаний так или иначе связанных с металлургической отраслью, среди них:

«Метинвест Холдинг», «Індустріальний Союз Донбасса», «Українська горно-металургічна компанія» і «Інтерпайп». Головним розчаруванням року став, конечно, отказ от IPO трубно-колесной корпорации «Інтерпайп». Еще в начале 2007 года представители компании заявляли, что планируют выход в Лондоне в начале 2008 года. По официальным данным, компания предполагала привлечь при размещении 1 млрд. долл. Затем сроки были передвинуты на вторую половину года, но уже в мае корпорация окончательно отказалась от первичного размещения до «стабилизации ситуации в металлургической отрасли и на финансовых рынках мира».

По оценкам специалистов, в 2010 году возможности по проведению IPO будут крайне ограничены, причем не только в Украине.

Рассматривая основные преимущества и недостатки механизма IPO можно сделать вывод: преимущества преобладают над недостатками. IPO – это длительный, сложный и дорогостоящий процесс. Он требует как высоких финансовых и временных затрат, так и наличия команды профессионалов, знающих все тонкости процедуры IPO.

Тем не менее, остается немало нерешенных проблем для осуществления IPO. Многих собственников отпугивает достаточно сложная процедура первичного размещения, требующая существенных физических и материальных затрат. Кроме того, компания, решившаяся на проведение IPO, должна соответствовать ряду требований: иметь финансовую отчетность в соответствии с МСФО или US GAAP, хорошую практику корпоративного управления, достаточный уровень капитализации, публичную кредитную историю и т.д.

В Украине есть уже немало компаний, готовых и способных провести публичное размещение акций на западных рынках и при этом максимально открыться, стать публичными. Но у менеджмента и основных акционеров этих компаний еще нет осознания того, что эффективное управление капитализацией компании на рынке и возможность в любой момент продать свои акции по высокой и справедливой цене несут в себе гораздо больше преимуществ, нежели полный контроль над хозяйственной деятельностью компании.

Для экономического развития необходимо на государственном уровне стимулировать проведение IPO отечественными корпорациями как на зарубежных, так и на внутренних рынках. Для этого предстоит создать благоприятные условия для размещения ценных бумаг на рынке. Например, не подвергать налогообложению эмиссионный доход, упростить процедурные вопросы и т. п.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Основы управления финансами: пер.с англ. / под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2001.
2. Соломатин Е. Механика IPO. Феномен или обыденность. II Рынок ценных бумаг / Е. Соломатин. – 2001. – №10.
3. Гулькин П.Г. Практическое пособие по первоначальному публичному предложению акций (IPO) / П.Г. Гулькин. – СПб.: Альпари СПб, 2002. – С. 15.
4. IPO от I до O: Пособие для финансовых директоров и инвестиционных аналитиков. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 264 с.
5. Грег Н. Грегори IPO. Опыт ведущих мировых экспертов / Грег Н. Грегори. – Гревцов Паблишер, 2008. – 624 с.
6. Лукашов А. Ценные бумаги для бизнеса: Как повысить стоимость компании с помощью IPO, облигационных займов и инвестиционных операций / А. Лукашов, А. Могин, И.А. Никонова – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 350 с.

Надійшла до редколегії 08.02.2010.

УДК 336.64

Н. Є. Скрипник, І. С. Осипенко*Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара***СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ**

У статті здійснено моніторинг стану і динаміки розвитку первинних ланок господарського комплексу країни в часі та просторі, встановлено характер змін у середовищі суб'єктів господарювання. Запропонована сучасна технологія антикризової діагностики, що відповідає вимогам управління прибутковістю фінансово-економічної діяльності підприємства.

Ключові слова: управління, прибуток, соціально-економічний розвиток, антикризова діагностика.

В статье осуществлен мониторинг состояния и динамики развития первичных звеньев хозяйственного комплекса страны во времени и пространстве, установлен характер изменений в среде субъектов хозяйствования. Предложена современная технология антикризисной диагностики, которая отвечает требованиям управления прибыльности финансово-экономической деятельности предприятия

Ключевые слова: управление, прибыль, социально-экономическое развитие, антикризисная диагностика.

In the article, monitoring of the state and dynamics of development of primary links of economic complex of country is carried out in time and space, character of changes is set in the environment of management subjects. Modern technology of crisis management diagnostics is offered, which responds to request management of profitability of economic activity of enterprise

Keywords: management, income, economic development, crisis management diagnostics.

В умовах ринкових трансформацій, функціонування підприємств усе більше ускладнюється під впливом динамічних змін різних факторів навколишнього середовища. Критично оцінюючи загальну тенденцію позитивних зрушень за останні роки, слід зазначити, що реальний сектор поки що не є вирішальним чинником зростання національної економіки.

Першочерговим завданням розвитку економіки України є забезпечення стабільних темпів економічного зростання. Підвищення прибутку значною мірою визначає темпи економічного розвитку країни, окремих регіонів, збільшення суспільного багатства і підвищення життєвого рівня населення. Прибуток підприємства забезпечує зростання обсягів власних фінансових ресурсів, необхідних для здійснення фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання. Їх нестача спричиняє ризик виникнення боргів, що у підсумку може призвести до банкрутства підприємства. У цьому контексті формування ефективного механізму управління прибутком підприємств і його адаптація до наслідків системних кризових процесів має важливе теоретичне й практичне значення.

Формування механізму управління прибутком підприємств, обґрунтування структури й методичного забезпечення його функціонування дозволяє максимізувати прибуток підприємств у нових умовах господарювання. Основні концептуальні принципи даної проблеми були викладені в наукових працях таких вітчизняних і зарубіжних учених: І.Т. Балабанова, І.О. Бланка, Є.Бріггема, Дж.К. Ван Хорна, В.М. Гесця, М.Г. Гузя, А. Дайле, П. Друкера, П.В. Єгорова, А.М. Ковальової, Л.А. Костирко, Ю.Г. Лисенко, М.Х. Мескона, С.В. Мочерного, А.М. Поддєрьогіна, В.С. Пономаренко, Г.В. Савицької, В.П. Стасюка, Р.А. Фатхутдинова, А.А. Чухна, А.Д. Шеремета й інших.

Високо оцінюючи їхній внесок у розв'язання безлічі теоретичних і практичних питань по формуванню механізму управління прибутком підприємств, варто вка-

зати на недостатній зв'язок їхніх досліджень із конкретними завданнями управління прибутком підприємств в умовах системної кризи.

У цьому зв'язку особливого значення набуває впровадження в практику методів регулювання фінансово-економічних процесів, які дають можливість підвищити ефективність управління прибутком підприємств.

Об'єктивна необхідність подальшого поглиблення теоретичних досліджень і практичних розробок проблем формування механізму управління прибутком підприємств визначили вибір теми та завдання дослідження.

За роки незалежності в Україні відбулася необґрунтована структурна трансформація, яка спричинила кризові процеси на всіх рівнях господарських відносин. Останні події, що відбуваються в Україні та у світі, лише поглиблюють кризові процеси на підприємствах та визначають антикризове управління як пріоритетний напрям наукових і практичних досліджень. Ще однією особливістю перебігу кризових процесів у сучасних трансформаційних умовах є наявність «інвестиційного голоду», за якого немає фінансового забезпечення впровадження заходів антикризового управління. Тому цілком закономірно, що нівелювання кризи потребує реалізації антикризового управління з урахуванням структурних трансформацій.

В методологічному контексті розвиток теорії і практики антикризового управління залежить від рішення проблем діагностики можливої неспроможності підприємств.

У спробі надання подібного рішення в аспекті прояву деструкцій і обґрунтування можливостей визначення симптомів формування осередків кризи по різного роду формуваннях продуцентів нами здійснено моніторинг стану та розвитку суб'єктів господарювання.

Згідно з даними Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ) в період 1996–2009 рр. їх кількість зросла в 1,74 раза і склала на 01 січня 2011 р. понад 1263500 суб'єктів. Набула тенденції до зростання і кількість суб'єктів ЄДРПОУ з розрахунку на 1000 осіб населення. Згідно з нашими дослідженнями цей показник зріс майже в 2,0 рази і склав на початок 2011 р. майже 27,5. Проте позитивна динаміка кількості суб'єктів ЄДРПОУ в принципі не є абсолютним індикатором сприятливих змін у середовищі підприємництва, оскільки реально не відтворює числа створених при цьому робочих місць і обсягів виробництва товарів та послуг. Ми звернули увагу на негативну динаміку щорічних приростів суб'єктів ЄДРПОУ. На національних теренах здійснюється така політика, яка не сприяє вирішенню працездатним населенням проблеми самозабезпечення добробуту. У перебігу рецесії пожвавлення суб'єктів ЄДРПОУ тим не менше започаткувалась загальна тенденція їх спаду, яку ми встановили шляхом побудови кореляційного рівняння. В період 1997–2009 рр. в Україні щорічно в середньому кількість суб'єктів ЄДРПОУ зменшувалася на 378 одиниць. І це за умови, коли населення країни щорічно убувало в кількісному вимірі на 0,4 млн. осіб. Досить інформативною в цьому контексті виступає і динаміка робочих місць чи то зайнятості працездатного населення. Проведені нами розрахунки свідчать, що середньорічна кількість найманих працівників у період з 1996–2009 рр. скоротилася на 33,6% і склала за станом на початок 2010 р. близько 10,7 млн. осіб.

Корельовані за вектором змін показники реальної кількості щорічного приросту суб'єктів ЄДРПОУ і зайнятих на них працівників мали б привести до позитивної динаміки щодо ресурсовикористання, прибутковості операційної діяльності та концентрації промислово-виробничого персоналу. Проте цього не сталося. Репрезентовані дані (рис.1) щодо темпів зміни частки щорічного приросту суб'єктів

ЄДРПОУ у їх загальній кількості на відповідний кінець року, кількості найманих працівників з розрахунку на суб'єкт ЄДРПОУ та операційних витрат на одиницю реалізованої продукції відтворюють реальність висловленого.



Рис. 1. Динаміка показників розвитку і задіяння потенціалу об'єктів ЄДРПОУ у 1996–2009 рр.
(складено і розраховано авторами за даними [1, с. 316, 343; 2, с. 92; 3, с. 103, 431; 4, с. 61, 364, 84; 6])

Причин, які провокували несприятливі зміни позицій діючих суб'єктів ЄДРПОУ, безумовно, було багато і діяли вони в сукупності. Ми виявили ті симптоми, на які не звертали уваги в ейфорії щодо їх кількісного зростання.

Не звертати увагу на прояв цих симптомів з точки зору формування соціально орієнтованої економіки було б необачно. Якби подібну ситуацію було розглянуто у 1992–1994 рр., та може і трохи пізніше, то її можна було б прогнозувати. Але з переходом у XXI століття, коли експлерентний етап формування підприємницьких структур закінчився і перейшов у фазу патієнтності та віолентності [5, с. 111–113], слід вважати, що подібні прояви суттєво не зачіпають загальну ринкову ситуацію в країні в цілому та регіонах зокрема. Поява і розвиток кризових процесів може кваліфікуватися як недолік системи управління.

Також стримуючим фактором соціально-економічного розвитку є збільшення кількості збиткових підприємницьких утворень (рис.2). Ми можемо констатувати, що майже половина суб'єктів підприємницької діяльності є неефективними. Цей факт підтверджує поглиблення кризових процесів у бізнес-середовищі.

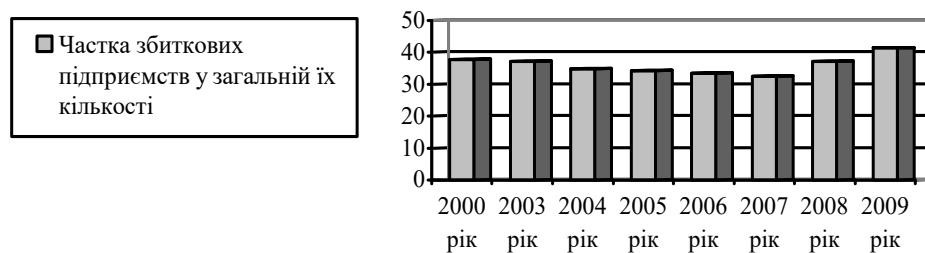


Рис. 2. Частка збиткових підприємств у загальній їх кількості
(складено і розраховано авторами за даними [4, с. 63; 6])

Успіх управління в цілому визначається, насамперед, результатами діяльності окремих продуцентів. Ефективність управління суспільним розвитком у будь-якій країні в частині створення прийняттого середовища для функціонування виробників товарів та послуг і закономірного забезпечення зайнятості працездатного населення в контексті вирішення проблеми його доходів визначається динамікою самостійно господарюючих суб'єктів.

Сучасне управління будь-якою економічною системою покликане запобігти виникненню та розвитку кризових процесів. Фундаментом подібної спрямованості управління є антикризова діагностика соціально-економічних систем. Система антикризового менеджменту здатна трансформуватися і приймати форму реактивного, превентивного (попереджувальний), антиципативного (випереджальний) антикризового управління. Тому діагностика, як функція антикризового управління, повинна мати реактивну, антиципативну й превентивну спрямованість. Методика і технологія антикризової діагностики повинні відповідати вимогам сучасного менеджменту, бути універсальними, моніторинговими системами спостереження виникнення та розвитку кризових процесів.

Реактивний антикризовий менеджмент можна охарактеризувати як планування та впровадження заходів, метою яких є відновлення попереднього, докризового стану. Діагностика в межах реактивного менеджменту ґрунтується на дослідженні певної обмеженої кількості індикаторних показників, які порівнюються з базовими, нормативними змінними величинами системи. Проведення діагностичного дослідження обмежено в часі. Цілеспрямованість реактивного менеджменту, брак часу суттєво ускладнюють розробку зваженої антикризової концепції, а також перегляд діючих цілей та норм.

Превентивний (попереджувальний) антикризовий менеджмент може бути організований у соціально-економічних системах з високим ступенем саморегулювання та самоорганізації. В його основі лежить орієнтація управління на ефективне безкризове функціонування системи та стабілізаційна стратегія й тактика поведінки. Превентивний менеджмент має на меті збереження рівноваги у співвідношенні „соціально-економічна система – зовнішнє ринкове середовище” та повинен будуватися на принципах ліквідації суперечностей і неузгодженостей. В умовах складного й динамічного зовнішнього середовища, розбалансований стан є досить поширеним явищем внаслідок безперервної зміни цільової установки системи для її адаптації до небезпек і загроз ззовні. Превентивний антикризовий менеджмент вимагає розробки регулюючого механізму як саморегулюючої системи, тобто налагодження саморегульованого зворотного зв'язку з урахуванням параметрів зовнішнього середовища. Такий зв'язок можна забезпечити шляхом впровадження саме системи превентивної антикризової діагностики, заснованої на дослідженні комплексу індикаторних показників, як сенсорів (датчиків, що сприймають сигнали небезпеки) раннього виявлення загрози кризи. Діагностика в системі превентивного антикризового менеджменту, на наш погляд, змінить рольову функцію і стане навігатором. Стратегічні рішення, спрямовані на недопущення кризи, будуть реалізовуватися вже на ранніх стадіях управління, коли процес наближення кризи реально можна зупинити. При цьому безумовно треба враховувати, що рішення будуть ґрунтуватися на досить слабких і тому не завжди вірогідних сигналах про зародження кризового процесу.

Антиципативний антикризовий менеджмент являє собою управління, орієнтоване на зростання або інновації. Його впровадження можливе в гнучких, здатних до змін, адаптивних соціально-економічних системах, його прийняття означає відмову

від реалізації класичної моделі підприємницької поведінки та перехід до інноваційної моделі, яка ґрунтується на агресивній ринковій стратегії. Діагностика в межах антиципативного антикризового менеджменту має ґрунтуватися на скануванні підприємницького середовища, формуванні комплексу прогностичних індикаторних показників з метою реалізації управління за „слабкими сигналами” і в умовах стратегічних несподіванок, постійній підтримці на цій основі вигідного технологічного випередження. Діагностика в системі антиципативного антикризового менеджменту має відігравати роль інноватора, спрямованого на пошук нових шляхів безкризового розвитку, головним завданням якого є уникнення проблемних зон у сфері самого управління. Відомо, що будь-якій соціально-економічній системі відповідає певна корельована з нею технологія управління. На наш погляд, в антикризовому управлінні повинна віднайти чільне місце концепція рефлексії, яка вже на ранніх стадіях розвитку кризових процесів стане методологічною основою формування моделі, здатною ув’язати альтернативні економічні теорії й динамічну економічну дійсність.

У процесі побудови системи комплексної антикризової діагностики ми пропонуємо розділити загальний процес на окремі етапи, які є доцільними в межах діагностики кризового стану підприємств:

- 1) формування завдань і системи цільових орієнтирів діагностики;
- 2) визначення об’єктів діагностики (проблемного поля дослідження);
- 3) опис способів дослідження певних об’єктів;
- 4) створення системи індикаторних показників (симптомокомплексу), які описують кожен об’єкт аналізу окремо та комплексно;
- 5) формування інформаційної бази діагностики;
- 6) організація діагностики;
- 7) забезпечення проведення діагностики технічними засобами;
- 8) встановлення діагнозу;
- 9) розробка проекту управлінського рішення;
- 10) реалізація управлінського рішення.

Зміст кожного з етапів діагностики кризового стану підприємств розкритий у схемі, наведеній на рис. 3. Змістовне навантаження кожного з етапів діагностичного процесу повинно відповідати індивідуальним особливостям об’єкта дослідження. Методологія антикризової діагностики покликана враховувати особливості об’єктів діагностики, що підпадають під цей процес з урахуванням специфічних законів розвитку й функціонування. Логіка антикризової діагностики повинна ґрунтуватися на предметній логіці розвитку кризових процесів. Це обумовлено тим, що кожному етапу відповідає певний особливий стан соціально-економічної системи. Цим пояснюється необхідність визначення основних напрямів діагностичних досліджень в антикризовому управлінні.

Розпізнавання й ідентифікація ранньої, латентної стадії кризового процесу вимагає створення ефективного методичного діагностичного комплексу, що пов’язано з формуванням релевантної інформаційної бази діагностики. Симптомокомплекс складається з певного набору індикаторних показників, які формують інформаційну базу діагностики відповідно до стадії кризового процесу та рівня діагностичного дослідження. Ефективність діагностичних методів визначається не тільки можливістю розпізнавання кризових процесів, а й їх ідентифікації, тобто екстраполяції, встановленні критеріїв, галузевої специфіки, застосування гнучкого підходу до кількісного й якісного складу показників тощо. Реалізація завдань діагностики кризових процесів в аспекті формування її інформаційної бази передбачає

визначення й обґрунтування оптимального набору індикаторних показників, що характеризують економічну систему, які є симптомами кризового процесу на різних його стадіях. Процес встановлення діагнозу спирається на сформовану, необхідну і достатню систему критеріїв і класифікацію можливих відхилень базових параметрів досліджуваних об'єктів від їх нормальних значень, визначення характеру відхилень і причин їх виникнення. Діагностичні дослідження в антикризовому управлінні визначають належність об'єкта до класу, типу, групи або виявляють нетрадиційне сполучення ознак, їх діагностичну цінність для визначення результату – встановлення діагнозу з метою послабити, локалізувати або не допустити негативного впливу. Склад та змістове навантаження показників-індикаторів повинні відповідати завданням діагностики. У разі визначення проблемного поля трансформуються інформаційна база, кількість і якісний склад показників, звужується коло показників (наприклад, застосовуються не узагальнюючі, а індивідуальні показники).

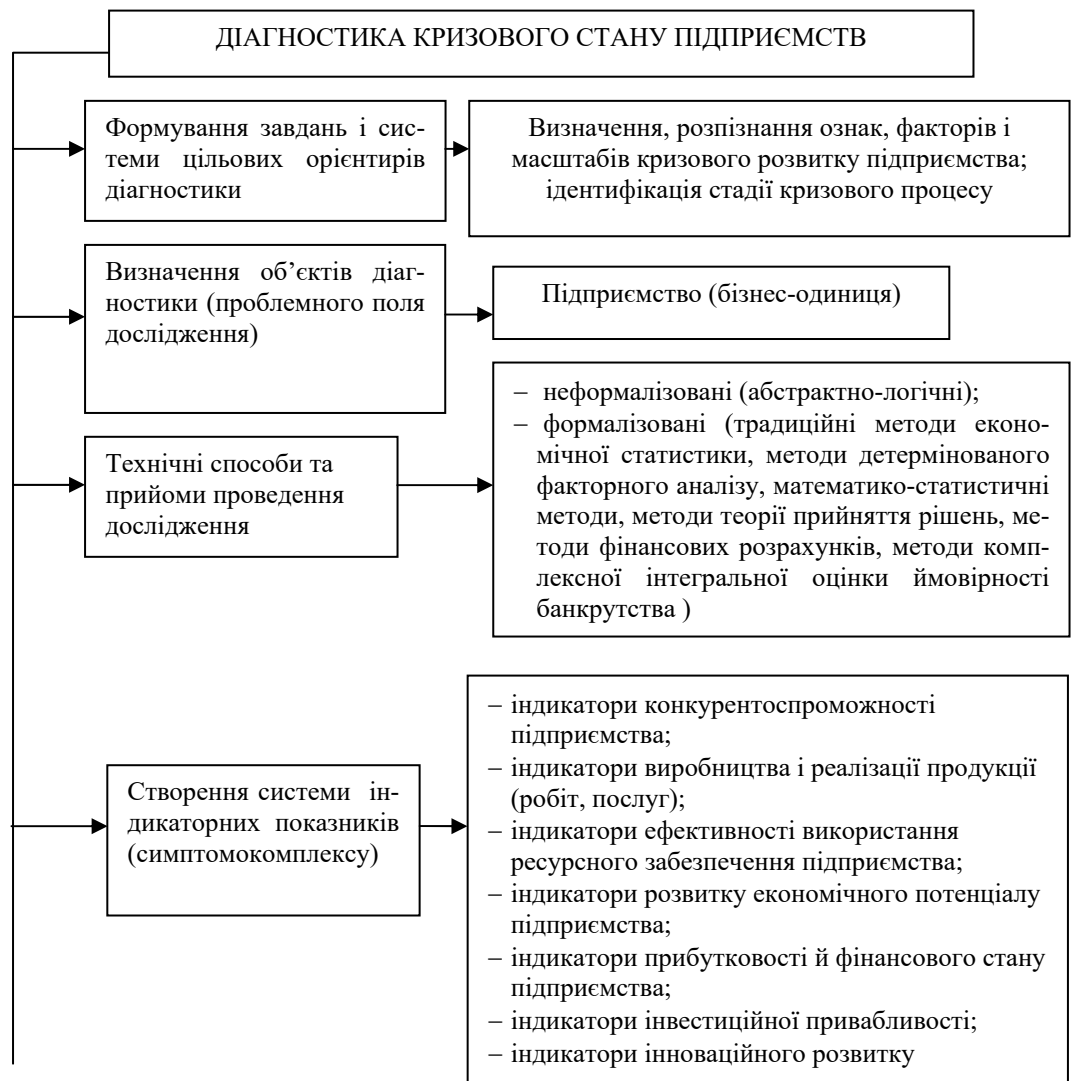


Рис. 3. Схема процесу діагностики кризового стану підприємств



Продовження рис. 3. Схема процесу діагностики кризового стану підприємств

Стратегія і тактика антикризового управління повинні бути концептуально пов'язані між собою. Неузгодженість оперативних антикризових заходів зі стратегічними цілями не дозволить ліквідувати кризові явища та стабілізувати фінансово-економічний стан підприємства.

На основі результатів діагностичного дослідження обирається та реалізується альтернативна стратегія антикризового управління, здійснюється координація тактичного механізму фінансово-економічної стабілізації, спостереження і контроль за ефективністю антикризових заходів. У ході дослідження необхідно з'ясувати, в якій мірі реалізація антикризової стратегії приводить до досягнення цілей підприємства. Конкретні рекомендації щодо корекції антикризових заходів повинні формуватися лише після ретельного аналізу причин відхилення досягнутих результатів з контрольними плановими показниками. Основна роль у системі антикризового управління підприємством відводиться застосуванню внутрішніх механізмів фінансово-економічної стабілізації. Механізм оперативного коригування антикризових превентивних заходів забезпечується зворотним зв'язком з слідкуючою діагностичною системою, яка оснащена сучасними технологіями спостереження та розпізнавання кризових процесів за слабкими сигналами. Тому слід відзначити особливе вирішальне значення антикризової діагностики у виборі стратегії і тактики розвитку підприємства.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Статистичний щорічник України за 2001 рік / Держ. ком. статистики України; відп. за вип. В.А. Головка. – К.: Техніка, 2002. – 644 с.

2. Статистичний щорічник України за 2002 рік / Держкомстат України; за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2003. – 662 с.
3. Статистичний щорічник України за 2003 рік / Держкомстат України; відп. за вип. В.А. Головка. – К.: Консультант, 2004. – 631 с.
4. Статистичний щорічник України за 2008 рік / Держкомстат України; відп. за вип. Н.П. Павленко. – К.: ДП „Інформаційно-аналітичне агентство”, 2009. – 566 с.
5. Антикризисное управление: учебник / под ред. Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 432 с.
6. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Надійшла до редколегії 20.04.2010.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 332.13

Л. В. Попкова, А. І. Іванова

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ШЛЯХОМ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ

У статті розглянуто вплив ключових факторів внутрішнього середовища на ефективність діяльності машинобудівного підприємства та визначено напрями його розвитку на підставі використання економіко-математичних методів.

Ключові слова: стратегічне планування, виробництво, маркетинг, модернізація, конкурентоспроможність, приховані впливи.

В статье рассмотрено влияние ключевых факторов внутренней среды на эффективность деятельности машиностроительного предприятия и определены направления его развития на основе использования экономико-математических методов.

Ключевые слова: стратегическое планирование, производство, маркетинг, модернизация, конкурентоспособность, скрытые воздействия.

The article deals with the impact of the key internal environment factors on the efficiency of the machine building enterprise and determines the lines of its development on the ground of using economic and mathematical methods.

Keywords: strategic planning, production, marketing, modernization, competitiveness, hidden impacts.

Кризові явища в економіці України, що супроводжуються нестабільністю політико-правового поля, і невідповідність традиційних механізмів ведення бізнесу сучасним умовам господарювання зумовили зниження ефективності виробничо-збутової діяльності більшості вітчизняних промислових підприємств. Загальне зниження ділової активності великих машинобудівних підприємств та очевидна неефективність традиційних заходів щодо її відновлення спонукають керівників вітчизняних компаній до застосування прогресивних методів управління. Одним з таких методів є стратегічне планування, яке дозволяє визначати напрями стратегічного розвитку підприємства шляхом опитувань експертів і визначення пріоритетних напрямів діяльності. Однак на сьогодні існує потреба в усуненні таких головних недоліків експертних методів, як суб'єктивність експертної оцінки і неможливість визначення прихованих впливів та взаємозв'язків факторів внутрішнього середовища. Перспективним напрямом удосконалення цих інструментів стратегічного планування вважається застосування математичних методів і моделей.

На сьогодні існує низка актуальних матеріалів зі стратегічного планування діяльності підприємства. Наприклад, З.Є. Шершньова [7] пропонує планувати розвиток підприємства на основі розуміння останнього як «відкритої системи», спираючись на часткову передбачуваність змін його зовнішнього і внутрішнього середовища. І.В. Смолін [5] наголошує на необхідності створення системи стратегічного планування, яка ґрунтується на комплексному врахуванні причинно-наслідкових зв'язків між змінами зовнішнього середовища, а також внутрішніми

ресурсними й управлінськими можливостями суб'єкта ринку, що забезпечують формування базових параметрів його стратегії: адекватної моделі управління та ефективного напрямку стратегічного розвитку.

Праці вчених С.А. Мінюка і Н.В. Касьянової [3; 4] присвячені проблемам використання математичних методів у процесі стратегічного планування. Н.В. Касьяною була розроблена модель оцінки стратегічного потенціалу підприємства на основі визначення площі піраміди стратегічного потенціалу. С.А. Мінюк у своєму підручнику наводить ряд математичних моделей, що можуть бути застосовані для планування різноманітних аспектів діяльності підприємства в залежності від умов і особливостей його функціонування.

Вчені і дослідники стратегічного планування [1; 7] розглядають сутність та принципи стратегічного планування; методи планування; поняття стратегій та їхні види; основні підходи до визначення стратегічних орієнтирів; сутність, моделі та особливості стратегічного управління; системну методологію планування та ін. Однак при цьому мало уваги приділяється технологіям стратегічного планування і шляхам використання потужного апарату математичних методів для збільшення достовірності і надійності отриманих результатів.

Метою дослідження є визначення напрямів стратегічного розвитку машинобудівного підприємства на підставі вдосконалення системи планування за допомогою використання економіко-математичних методів.

Одним із дійових підходів до управління підприємством у сучасних умовах є стратегічне планування, яке базується на розумінні останнього як «відкритої системи» і передбачає проведення стратегічного аналізу потенціалу підприємства, оцінку конкурентного середовища функціонування, формування стратегічного набору і визначення стратегічної позиції фірми [7, с. 23].

Методологія стратегічного планування виступає інструментом досягнення стійкого розвитку підприємства за умов функціонування його у динамічному середовищі, яке характеризується швидкими і слабкопрогнозованими змінами політичних, соціально-економічних, ринкових факторів. У системі стратегічного планування, на відміну від довгострокового планування, яке сьогодні застосовується на підприємстві, відсутнє припущення про те, що майбутнє неодмінно повинно бути краще від минулого, і не вважається, що майбутнє можна вивчити методом екстраполяції. Тому як перший крок робиться аналіз перспектив фірми, завданням якого є з'ясування тих тенденцій, небезпек, шансів, а також окремих «надзвичайних» ситуацій, які здатні змінити тенденції, що склалися. Результати такого аналізу є основою для визначення стратегічних позицій підприємства.

Стратегічна позиція підприємства є ключовим моментом системи стратегічного планування, оскільки від її особливостей залежить характер цілей, стратегії підприємства і способів її реалізації. Метод стратегічного позиціонування полягає у визначенні пріоритетних напрямів стратегічного розвитку підприємства, які по суті і є стратегічними позиціями підприємства. Найпоширенішими методами оцінки можливостей підприємства є експертні дослідження та непрямі розрахунки на основі відомих даних. Метод експертних оцінок полягає в обробці й узагальненні результатів опитувань висококваліфікованих спеціалістів щодо перспектив розвитку об'єкта і ґрунтуються на мобілізації їх професійного досвіду, доповненого знаннями та інтуїцією. Перевага експертних методів полягає у швидкості отримання інформації про досліджуваний об'єкт для обґрунтування управлінських рішень за неможливості виміряти параметри і характеристики об'єкта кількісними методами [2, с. 33–34; 116]. При визначенні стратегічно важливих напрямів діяль-

ності експертам, як правило, пропонують оцінити вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на майбутній стан виробничої системи. Проте експертні методи не дозволяють визначити приховані впливи і взаємодії внутрішніх факторів, що є одним з головних їх недоліків. Для його усунення нами пропонується використати математичні методи і моделі, а саме: матриці інцидентів і елементи теорії графів.

Визначення напрямів стратегічного розвитку підприємства з використанням економіко-математичного методу матриць інцидентів здійснюється на прикладі диверсифікованого великого машинобудівного підприємства ВАТ «Дніпропетровський агрегатний завод», основними напрямками діяльності якого є виробництво авіаційної техніки, гідроапаратури для шахт і товарів народного споживання. Завод має унікальне географічне розташування. Знаходження його в м. Дніпропетровську надає йому значні конкурентні переваги у вигляді доступності робочої сили і наявності потужного інтелектуального потенціалу, відносної простоти організації транспортних перевезень (завдяки розгалуженій транспортній системі) і їх дешевизни (завдяки близькому розташуванню підприємств-споживачів продукції). Більш ніж 80-річний досвід виробництва авіаційної техніки, висока якість виготовлення продукції, інноваційний підхід до виробництва продукції і гнучкість техніко-технологічного потенціалу забезпечили ВАТ «ДАЗ» досягнення статусу унікального підприємства в Україні.

Підприємство виготовляє гідроапаратуру і гідравлічні двигуни для всієї авіаційної техніки, що виробляється на теренах СНД, і гідравлічну апаратуру для всіх механізованих кріплень й очисних комплексів вугледобувних, які використовуються на вугледобувних підприємствах України. У 2010 році ВАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» реалізувало продукції на суму 128024,6 тис. грн., з них 47851,22 тис. грн. становить виручка від реалізації авіаційної техніки, 46988,58 тис. грн. – гідроапаратури для гірничошахтного устаткування і 33184,8 тис. грн. надійшло від реалізації побутової техніки (рис. 1).



**Рис. 1. Структура обсягів реалізації продукції
ВАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» у 2010 році, тис. грн.**

Протягом останніх п'яти років на підприємстві відбулися зміни у структурі реалізації продукції: знизилася частка надходжень від реалізації авіаційної техніки та іншої продукції (побутової техніки) на 0,31 і 9,7% відповідно, у той час як питома вага надходжень від реалізації гідроємальсінної гідроапаратури збільши-

лася на 19,43%. Загальний обсяг реалізації заводу у 2010 році перевищує аналогічний показник 2006 року на 227,29%, що в цілому є позитивним для підприємства. Собівартість реалізованої продукції заводу зросла на 136,04 % порівняно з 2006 роком і у 2010 році становила 90974 тис. грн. Рівень рентабельності продукції, що визначає ефективність її виробничої діяльності, зріс на 1,5 відсоткові пункти, що складає 101,57 % приросту. Рентабельність продажу як характеристика ефективності виробничо-збутової діяльності також підвищилася і в 2010 році становила 1,96%. Попри зростання означених показників, їх рівень залишається низьким і не задовольняє умови ринкової економіки. Для успішного функціонування ВАТ «ДАЗ» необхідно вийти на п'ятивідсотковий рівень рентабельності продажу.

На незадовільному рівні знаходиться показник загальної рентабельності, який визначає ефективність використання основних і оборотних фондів (табл. 1). Його значення не перевищує 1,55%, а в 2010 році він становив 0,69%, що є катастрофічним для підприємства в ринкових умовах. Зростання обсягів товарної продукції на 49,46% супроводжується збільшенням показника прибутку більш ніж у 4,7 рази, що в цілому є позитивною тенденцією в діяльності підприємства. Протягом аналізованого періоду спостерігається зменшення чисельності промислово-виробничого персоналу (темпи зростання становлять 86,71%) з одночасним підвищенням показника виробітку товарної продукції на одного робітника на 72,36%. На підприємстві збільшилися фонд оплати праці і середня заробітна плата одного робітника на 66,3 і 91,78% відповідно.

Варто зауважити, що дані зрушення відбулися не внаслідок підвищення ефективності використання ресурсів підприємства, а були пов'язані із законодавчо регламентованим підвищенням мінімальної заробітної плати і індексацією останньої через інфляційні процеси в Україні. Зокрема, індекс споживчих цін та індекс цін виробників продукції машинобудування за 2006–2010 роки дорівнюють 179,1%, і 162,5% відповідно¹. Це означає, що обсяги товарної продукції у порівняльних до 2006 року цінах на 162,5% менші за наведені. Темпи зростання реальної заробітної плати, таким чином, становлять 12,68% (191,78% – 179,1%).

Очевидно, що для досягнення стійкої позиції на ринку підприємству необхідно вживати заходів щодо збереження позитивної динаміки основних економічних показників.

Таблиця 1. Основні економічні показники ВАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»

Показник	Значення, тис. грн.					Темпи зростання, %
	2005	2006	2007	2008	2009	
Прибуток, тис. грн.	764,1	2678,9	2885,1	2896	3613	472,84%
Обсяг товарної продукції, тис. грн.	53427,00	54196,00	57886,10	80769,60	79852,30	149,46%
Середньорічна чисельність штатних працівників	2762	2696	2537	2416	2395	86,71%
Виріток, грн./чол.	19343,59	20102,37	22816,75	33431,13	33341,25	172,36%
Фонд оплати праці, тис. грн.	23278,50	30384,00	37264,20	47118,00	38711,50	166,30%
Середня заробітна плата одного працюючого, грн.	702,34	939,17	1224,02	1625,21	1346,96	191,78%
Загальна рентабельність, %	0,38%	1,55%	0,78%	0,63%	0,69%	182,60%

Отже, економічний аналіз основних показників господарської діяльності ВАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» показав їх значні відхилення від опти-

¹ Розраховано за даними Державного комітету статистики України.

мальних значень. Тому підприємству необхідно взяти ряд радикальних заходів у напрямку ринкової реорганізації його діяльності. Такі заходи повинні базуватися на всебічному аналізі внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування заводу і мати позитивний вплив на стан підприємства як у короткостроковій перспективі, так і у стратегічному вимірі. Очевидно, що керівництву даного підприємства варто переглянути методи і підходи до управління заводом в цілому і визначити пріоритети в його поточній діяльності.

На діяльність ВАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» впливає низка екзогенних та ендогенних факторів (табл. 2). До найважливіших ендогенних факторів, які впливають на виробництво, належать модернізація виробничого обладнання, розширення асортименту продукції і випуск інноваційної продукції, вдосконалення організаційних і технологічних процесів. На ефективність збуту впливають, у першу чергу, диверсифікація діяльності, підвищення конкурентоспроможності підприємства і вихід його на міжнародні ринки, а також обсяги фінансування маркетингових досліджень і просування продукції. Особливий вплив на ефективність діяльності ВАТ «ДАЗ» мають такі фактори зовнішнього середовища, як: податкова ставка, податкові пільги, стабільність політичної ситуації, зростання загального добробуту населення, рівень розвитку промисловості.

Таблиця 2. Фактори впливу на виробничо-збутову діяльність підприємства

Фактори	Вплив на виробничу діяльність	Вплив на збутову діяльність
Внутрішні	- модернізація основних засобів; - випуск інноваційної продукції; - удосконалення організаційних і технологічних процесів.	- диверсифікація виробництва; - маркетингова орієнтація виробництва; - витрати на маркетинг і збут у бюджеті підприємства.
Зовнішні	- умови ліцензування; - зміни попиту на продукцію заводу; - стан і тенденції розвитку вугледобувної галузі;	- зміни ринкової кон'юнктури; - зміни податкового законодавства; - інфляційні процеси; - ціни на сировину і матеріали, паливно-енергетичні ресурси.

Для виявлення прихованих впливів внутрішніх факторів на основі аналізу поточного і бажаного стану ВАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» було визначено модель функціонування заводу з входними і вихідними ендогенними (внутрішніми) параметрами (табл. 3), на базі якої було розроблено анкету для опитування 30 провідних спеціалістів заводу і отримання їх експертних оцінок.

Таблиця 3. Модель функціонування ВАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»

Вхідні параметри		Вихідні параметри	
a ₁	модернізація основних засобів	b ₁	підвищення якості продукції
a ₂	удосконалення організаційних і технологічних процесів	b ₂	зростання кадрового потенціалу підприємства
a ₃	підвищення кваліфікації працівників і розвиток системи мотивації	b ₃	підвищення рівня конкурентоспроможності ВАТ «ДАЗ»
a ₄	розширення асортименту продукції для авіаційної промисловості в межах існуючої номенклатури	b ₄	підвищення стійкості та економічної безпеки заводу на ринку
a ₅	диверсифікація діяльності (виокремлення трьох основних напрямів: авіаційна продукція, гірничошахтне устаткування, побутова техніка)	b ₅	зростання частки ринку у вже освоєних галузях і захоплення нових ринків
a ₆	випуск інноваційної продукції у сфері гірничошахтного устаткування	b ₆	досягнення максимальної відповідності продукції підприємства вимогам споживачів
a ₇	питомі витрати на маркетинг і збут у бюджеті підприємства	b ₇	вихід підприємства на міжнародний ринок інноваційної продукції

Передбачається, що в даній моделі параметри a впливають самі на себе, так само як і вихідні фактори b пов'язані самовпливом, і, звісно, вхідні фактори впливають на вихідні [5, с. 212]. На їх основі була розроблена анкета для опитувань 30 провідних спеціалістів заводу, де було запропоновано визначити вплив цих факторів із зазначенням балів від 0 до 10. Результати опитувань оброблені і подані у вигляді нечітких матриць $\tilde{A}$ і $\tilde{B}$ інцидентів A на A і B на B (табл. 4).

Таблиця 4. Нечіткі матриці $\tilde{A}$ і $\tilde{B}$ інцидентів A на A і B на B

$\tilde{A}$	a_1	a_2	a_3	a_4	a_5	a_6	a_7
a_1	1	0,7	0,9	0,8	0,4	0,9	0
a_2	1	1	1	0,3	0,2	0	0
a_3	0	0	1	0,4	0,6	0,8	0
a_4	0,8	0,6	0,8	1	0,2	0,5	0,8
a_5	0,9	0,3	1	0,4	1	1	1
a_6	1	0,4	1	0,3	0,7	1	1
a_7	0,4	0,3	0,1	0,5	0,6	0,8	1

$\tilde{B}$	b_1	b_2	b_3	b_4	b_5	b_6	b_7
b_1	1	0,3	1	0,9	0,7	0,8	0,7
b_2	0,9	1	1	0,6	0,4	0	0
b_3	0,3	0	1	1	1	0,7	0,8
b_4	0,1	0,4	0,9	1	1	0,5	0,7
b_5	0,1	0,3	0,2	0,7	1	0,5	0,9
b_6	0,4	0	1	1	1	1	0,9
b_7	1	1	1	0,8	0,9	0,7	1

Отримана шляхом експертних оцінок матриця $\tilde{M}$ інцидентів параметрів $\tilde{A}$ на параметри $\tilde{B}$ і винайдена за допомогою правила композиції матриця $\tilde{A} \circ \tilde{M}$ показані у табл. 5.

Таблиця 5. Матриця впливу вхідних факторів на вихідні $\tilde{M}$ і матриця $\tilde{A} \circ \tilde{M}$

$\tilde{M}$	b_1	b_2	b_3	b_4	b_5	b_6	b_7
a_1	1	0,7	0,8	0,4	0,5	0,6	0
a_2	0,7	0,3	0	0	0	0	0,1
a_3	1	1	0,3	0,8	0,2	0	0,6
a_4	0,2	0,4	0,9	0,9	1	0,9	0,3
a_5	0,3	0,7	1	1	1	0,9	0,8
a_6	0	1	1	0,4	0,8	1	1
a_7	0,8	0	0,6	0,1	0,5	1	0,7

$\tilde{A} \circ \tilde{M}$	1	2	3	4	5	6	7
1	1	0,9	0,9	0,8	0,8	0,9	0,9
2	1	1	0,8	0,8	0,5	0,6	0,6
3	1	1	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
4	0,8	0,8	0,9	0,9	1	0,9	0,7
5	1	1	1	1	1	1	1
6	1	1	1	0,8	0,8	1	1
7	0,8	0,8	0,8	0,6	0,8	1	0,8

Знаходимо інцидентії другого порядку за допомогою матриці $\tilde{M}^* = \tilde{A} \circ \tilde{M} \circ \tilde{B}$ і матрицю $\tilde{D}$ як різницю матриць $\tilde{M}^*$ і $\tilde{M}$ (табл. 6).

Таблиця 6. Інцидентії другого порядку $\tilde{M}^*$ і різниця матриць $\tilde{D}$

	1	2	3	4	5	6	7
1	1	0,9	1	0,9	0,9	0,9	0,9
2	1	1	1	0,9	0,8	0,8	0,8
3	1	1	1	0,9	0,8	0,8	0,8
4	0,8	0,8	0,9	0,9	1	0,9	0,9
5	1	1	1	1	1	1	1
6	1	1	1	1	1	1	1
7	0,8	0,8	1	1	1	1	0,9

	1	2	3	4	5	6	7
1	0	0,2	0,2	0,5	0,4	0,3	0,9
2	0,3	0,7	1	0,9	0,8	0,8	0,7
3	0	0	0,7	0,1	0,6	0,8	0,2
4	0,6	0,4	0	0	0	0	0,6
5	0,7	0,3	0	0	0	0,1	0,2
6	1	0	0	0,6	0,2	0	0
7	0	0,8	0,4	0,9	0,5	0	0,2

Аналіз елементів матриці $\tilde{D}$ дозволяє встановити приховані впливи інцидентії другого порядку. Найбільш значущі з них такі:

2 $\xrightarrow{1}$ 3 (удосконалення організаційних і технологічних процесів $\xrightarrow{1}$ підвищення конкурентоспроможності підприємства);

6 $\xrightarrow{1}$ 1 (випуск інноваційної продукції $\xrightarrow{1}$ підвищення якості продукції);

1 $\xrightarrow{0,9}$ 7 (модернізація основних засобів $\xrightarrow{0,9}$ вихід підприємства на міжнародні ринки);

2 $\xrightarrow{0,9}$ 4 (удосконалення технологічних і організаційних процесів $\xrightarrow{0,9}$ підвищення стійкості та економічної безпеки підприємства);

$7 \xrightarrow{0,9} 4$ (питомі витрати на маркетинг і збут у бюджеті підприємства $\xrightarrow{0,9}$ підвищення стійкості та економічної безпеки підприємства);

$2 \xrightarrow{0,8} 5$ (удосконалення технологічних і організаційних процесів $\xrightarrow{0,8}$ збільшення частки ринку у вже освоєних галузях і захоплення нових ринків);

$2 \xrightarrow{0,8} 6$ (удосконалення технологічних і організаційних процесів $\xrightarrow{0,8}$ досягнення максимальної відповідності продукції підприємства вимогам споживачів);

$3 \xrightarrow{0,8} 6$ (підвищення кваліфікації працівників і розвиток системи стимулювання);

$7 \xrightarrow{0,8} 2$ (питомі витрати на маркетинг і збут у бюджеті підприємства $\xrightarrow{0,8}$ удосконалення технологічних і організаційних процесів).

Скориставшись методом знаходження оптимального шляху теорії графів виявляємо послідовність впливів. Переглядаючи всі шляхи, що ведуть від входу до виходу, обираємо максимальні з мінімальних і порівнюємо їх з інцидентними матриці впливів вхідних факторів на вихідні (матриця $\tilde{M}$).

Для визначення механізму впливу удосконалення організаційних і технологічних процесів на підвищення конкурентоспроможності ВАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» визначаємо всі можливі шляхи від параметру 2 (удосконалення організаційних і технологічних процесів) до параметру 3 (підвищення конкурентоспроможності підприємства). При цьому використовуємо матриці $\tilde{A}$, $\tilde{B}$ та $\tilde{M}$ (табл. 7).

Таблиця 7. Розрахунок шляхів впливу фактора вдосконалення організаційних і технологічних процесів на підвищення конкурентоспроможності ВАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»

Розрахунок шляху	Мінім. значення	Розрахунок шляху	Мінім. значення
1	2	3	4
$2 \xrightarrow{1} 1 \xrightarrow{1} 1 \xrightarrow{1} 3$	1	$2 \xrightarrow{0,3} 4 \xrightarrow{0,9} 4 \xrightarrow{0,9} 3$	0,3
$2 \xrightarrow{1} 1 \xrightarrow{0,7} 2 \xrightarrow{1} 3$	0,7	$2 \xrightarrow{0,3} 4 \xrightarrow{1} 5 \xrightarrow{0,2} 3$	0,2
$2 \xrightarrow{1} 1 \xrightarrow{0,8} 3 \xrightarrow{1} 3$	0,8	$2 \xrightarrow{0,3} 4 \xrightarrow{0,9} 6 \xrightarrow{1} 3$	0,3
$2 \xrightarrow{1} 1 \xrightarrow{0,4} 4 \xrightarrow{0,9} 3$	0,4	$2 \xrightarrow{0,3} 4 \xrightarrow{0,3} 7 \xrightarrow{1} 3$	0,3
$2 \xrightarrow{1} 1 \xrightarrow{0,5} 5 \xrightarrow{0,2} 3$	0,2	$2 \xrightarrow{0,2} 5 \xrightarrow{0,3} 1 \xrightarrow{1} 3$	0,2
$2 \xrightarrow{1} 1 \xrightarrow{0,6} 6 \xrightarrow{1} 3$	0,6	$2 \xrightarrow{0,2} 5 \xrightarrow{0,7} 2 \xrightarrow{1} 3$	0,2
$2 \xrightarrow{1} 1 \xrightarrow{0} 7 \xrightarrow{1} 3$	0	$2 \xrightarrow{0,2} 5 \xrightarrow{1} 3 \xrightarrow{1} 3$	0,2
$2 \xrightarrow{1} 2 \xrightarrow{0,7} 1 \xrightarrow{1} 3$	0,7	$2 \xrightarrow{0,2} 5 \xrightarrow{1} 4 \xrightarrow{0,9} 3$	0,2
$2 \xrightarrow{1} 2 \xrightarrow{0,7} 2 \xrightarrow{1} 3$	0,3	$2 \xrightarrow{0,2} 5 \xrightarrow{1} 5 \xrightarrow{0,2} 3$	0,2
$2 \xrightarrow{1} 2 \xrightarrow{0} 3 \xrightarrow{1} 3$	0	$2 \xrightarrow{0,2} 5 \xrightarrow{0,9} 6 \xrightarrow{1} 3$	0,2
$2 \xrightarrow{1} 2 \xrightarrow{0} 4 \xrightarrow{0,9} 3$	0	$2 \xrightarrow{0,2} 5 \xrightarrow{0,8} 7 \xrightarrow{1} 3$	0,2
$2 \xrightarrow{1} 2 \xrightarrow{0} 5 \xrightarrow{0,2} 3$	0	$2 \xrightarrow{0} 6 \xrightarrow{0,9} 1 \xrightarrow{1} 3$	0
$2 \xrightarrow{1} 2 \xrightarrow{0} 6 \xrightarrow{1} 3$	0	$2 \xrightarrow{0} 6 \xrightarrow{1} 2 \xrightarrow{1} 3$	0
$2 \xrightarrow{1} 2 \xrightarrow{0,1} 7 \xrightarrow{1} 3$	0,1	$2 \xrightarrow{0} 6 \xrightarrow{1} 3 \xrightarrow{1} 3$	0
$2 \xrightarrow{1} 3 \xrightarrow{1} 1 \xrightarrow{1} 3$	1	$2 \xrightarrow{0} 6 \xrightarrow{0,4} 4 \xrightarrow{0,9} 3$	0
$2 \xrightarrow{1} 3 \xrightarrow{1} 2 \xrightarrow{1} 3$	1	$2 \xrightarrow{0} 6 \xrightarrow{0,8} 5 \xrightarrow{0,2} 3$	0
$2 \xrightarrow{1} 3 \xrightarrow{0,3} 3 \xrightarrow{1} 3$	0,3	$2 \xrightarrow{0} 6 \xrightarrow{1} 6 \xrightarrow{1} 3$	0
$2 \xrightarrow{1} 3 \xrightarrow{0,8} 4 \xrightarrow{0,9} 3$	0,8	$2 \xrightarrow{0} 6 \xrightarrow{1} 1 \xrightarrow{1} 3$	0
$2 \xrightarrow{1} 3 \xrightarrow{0,2} 5 \xrightarrow{0,2} 3$	0,2	$2 \xrightarrow{0} 7 \xrightarrow{0,8} 1 \xrightarrow{1} 3$	0
$2 \xrightarrow{1} 3 \xrightarrow{0} 6 \xrightarrow{1} 3$	0	$2 \xrightarrow{0} 7 \xrightarrow{0} 2 \xrightarrow{1} 3$	0

Закінчення табл. 7

1	2	3	4
$2 \xrightarrow{-1} 3 \xrightarrow{-0.6} 7 \xrightarrow{-1} 3$	0,6	$2 \xrightarrow{-0} 7 \xrightarrow{-0.6} 3 \xrightarrow{-1} 3$	0
$2 \xrightarrow{-0.3} 4 \xrightarrow{-0.2} 1 \xrightarrow{-1} 3$	0,2	$2 \xrightarrow{-0} 7 \xrightarrow{-0.1} 4 \xrightarrow{-0.9} 3$	0
$2 \xrightarrow{-0.3} 4 \xrightarrow{-0.4} 2 \xrightarrow{-1} 3$	0,3	$2 \xrightarrow{-0} 7 \xrightarrow{-0.5} 5 \xrightarrow{-0.2} 3$	0
$2 \xrightarrow{-0.3} 4 \xrightarrow{-0.9} 3 \xrightarrow{-1} 3$	0,3	$2 \xrightarrow{-0} 7 \xrightarrow{-1} 6 \xrightarrow{-1} 3$	0
	0,3	$2 \xrightarrow{-0} 7 \xrightarrow{-0.7} 7 \xrightarrow{-1} 3$	0

Аналогічним чином проводиться аналіз прихованих взаємовпливів усіх наступних факторів.

За результатами розрахунків орієнтація на випуск інноваційного обладнання для вугледобувної промисловості прямо впливає на підвищення загального рівня якості продукції заводу переважно за рахунок модернізації та оновлення основних засобів, підвищення кваліфікації працівників внаслідок проведення їх підготовки до випуску такої продукції.

У свою чергу, модернізація основних засобів має опосередкований вплив на можливості виходу підприємства на міжнародні ринки інноваційної продукції, який проявляється через зростання виробничого потенціалу і створення умов для випуску більш якісної продукції, яка максимально відповідає вимогам споживачів.

Від обсягів фінансування маркетингових досліджень (маркетингового відділу) певним чином залежить досягнення стійкості і високого рівня економічної безпеки заводу у довгостроковій перспективі. За результатами маркетингового аналізу підприємства, як правило, спрямовує свої зусилля на випуск перспективної продукції і такої, яка користується попитом на ринку, що дозволяє йому збільшувати частку ринку і підвищувати рівень своєї конкурентоспроможності. Даний вхідний параметр також має непрямий вплив на підвищення кадрового потенціалу ВАТ «Дніпропетровський агрегатний завод», механізм якого полягає в орієнтації заводу на випуск інноваційної продукції і виході з нею на міжнародні ринки, що супроводжується проведенням необхідних заходів з підготовки і перепідготовки працівників для забезпечення вимог щодо якості продукції і післяпродажного обслуговування підприємств-споживачів.

Основним вхідним параметром, що впливає на більшість вихідних факторів моделі функціонування підприємства, є вдосконалення виробничого процесу на підприємстві. Його непрямий вплив на підвищення стійкості і рівня економічної безпеки, а також зростання частки ринку заводу проявляється шляхом проведення модернізації основних засобів і підвищення кваліфікації працівників (які є наслідком або передумовою вдосконалення технологічних процесів), а звідси, підвищення загального рівня якості продукції, внаслідок чого зростає рівень конкурентоспроможності підприємства.

Отже, найбільш значущими ендогенними факторами, які впливають на ефективність виробничо-збутової діяльності ВАТ «Дніпропетровський агрегатний завод», є: вдосконалення виробничих процесів, випуск інноваційної продукції для вугледобувної промисловості, обсяг фінансування маркетингових досліджень заводу. Результати моделювання дозволили рекомендувати керівництву підприємства низку наступних заходів.

У сфері виробництва провести всебічний аналіз виробничих процесів з метою виявлення резервів їх оптимізації і розробити систему заходів, направлених на: зниження рівня собівартості продукції і непродуктивних витрат; підвищення зацікавленості працівників у досягненні високих результатів діяльності; підтримання

гнучкості виробництва і досягнення максимального ефекту від модернізації його техніко-технологічної бази.

У сфері маркетингу збільшити фінансування відділу маркетингу і направити ці кошти на проведення додаткових маркетингових досліджень для: визначення конкурентної і стратегічної позиції ВАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»; виявлення можливостей щодо виходу на міжнародні ринки з інноваційною продукцією, представленою серією гідроємulsionної апаратури для гірничошахтного обладнання; вчасної диференціації майбутніх кон'юнктурних змін і змін майбутнього попиту з метою розробки системи реагування «по слабких сигналах».

Перспективними підходами до подальшого вдосконалення діяльності підприємства є розвиток системи стратегічного і тактичного планування із забезпеченням їх взаємозв'язку, а також узгодження стратегічних та оперативних планів.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Болховітіна І.Е. Сутність стратегічного планування діяльності підприємства в сучасних умовах / І.Е. Болховітіна // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – № 4 (4). – С. 111–117.
2. Грабовецький Б.Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрями використання: монографія [Електронний ресурс] / Б.Є. Грабовецький. – Вінниця, 2010. – Режим доступу: <http://universum.vinnica.ua/book/?b=264>
3. Касьянова Н.В. Економіко-математична модель оцінки стратегічного потенціалу машинобудівного підприємства / Н.В. Касьянова // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії – 2008.. – №3 (13). – С. 116–120.
4. Минюк С.А. Математические методы и модели в экономике: учеб. пособие / С.А. Минюк, Е.А. Ровба, К.К. Кузьмич. – Мн.: ТетраСистемс, 2002. – 432 с.
5. Смолін І.В. Параметри оцінки змін стратегічної невизначеності у позаорганізаційному середовищі / Смолін І.В. // Регіональні перспективи. – 2008. – № (40–42). – С. 131–135.
6. Холодний Г.О. Теоретичні аспекти стратегічного планування на підприємствах України / Г.О. Холодний, К.В. Селезнєва // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. – 2008. – № 802. – С. 91–94.
7. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: навч. посібник / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.

Надійшла до редколегії 28.07.2010.

УДК 519.73: 330.33

О. Г. Яковенко, Т. Ю. Сидора

*Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара***АЛГОРИТМ ЧИСЕЛЬНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ
ПРИБУТКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Запропоновано до розгляду алгоритм чисельної реалізації економіко-математичної моделі дослідження коливальних процесів функціонування виробничого підприємства, яка дає можливість визначити стратегію швидкого реагування на зміни у системі MathCad.

Ключові слова: моделювання, коливальні процеси, алгоритм чисельної реалізації.

Предложено рассмотреть алгоритм численной реализации экономико-математической модели исследования колебательных процессов функционирования производственного предприятия, позволяющая определить стратегию быстрого реагирования на изменения в системе MathCad.

Ключевые слова: моделирование, колебательные процессы, алгоритм численной реализации.

The numerical implementation's algorithm of economic-mathematical research model of production business operation's oscillating processes in program MathCad which enables identifying of agility to changes is submitted to consideration.

Keywords: simulation, oscillatory processes, the algorithm of numerical realization.

Перехід України до ринкових відносин та розвиток науково-технічного прогресу значно підвищили роль динамічних та коливальних процесів в економіці взагалі та в процесі функціонування виробничих підприємств зокрема [1]. Складність процесу полягає не стільки в якості нових правил гри на ринку, скільки у постійних змінах цих правил.

Суть цього явища полягає в необхідності пошуку можливості швидкого реагування на зміни, що відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищах у процесі функціонування економічних систем. Для виробничої фірми особливо актуальним є вибір стратегії функціонування, яка дає можливість змінити своє становище за короткий час в кращий бік з урахуванням такого обмежуючого факторів, як ємність ринку, що має тенденцію до зміни в зв'язку з коливальними процесами, котрі відбуваються як зовні, так і всередині країни за різними факторами соціального, економічного та політичного характеру. Отже, побудова адаптивної моделі діяльності підприємства є актуальною проблемою.

Існують різні підходи до визначення питань економічної динаміки [2–4]. Відтворення являє собою безперервний процес виробництва. Цей процес не завжди і за будь-яких умов зростає. Відтворення суспільного продукту відбувається прогресивно, тобто існує тенденція до зростання, але не рівномірна. Періоди швидкого зростання, як правило, змінюються періодами застою і навіть скороченням виробництва.

Циклічного характеру розвитку ринкова економіка набула з початку XIX століття, коли вона досягла високої зрілості. До цього циклічність не проявлялась достатньо рельєфно, що дало підставу класичній політичній економії говорити про безкризовий економічний розвиток, який забезпечувався доцільним і ефективним механізмом попиту та пропозиції.

Криза є головною фазою циклу. Її функція полягає у встановленні порушеної рівноваги між основними пропорціями економіки. Такою є реакція ринкового механізму на порушення рівноваги між попитом і пропозицією, виробництвом і споживанням тощо. Піднесення – це фаза циклу, коли виробництво перевищує рівень попереднього циклу і зростає високими темпами. Таким чином, цикл є об'єктивним

механізмом встановлення макроекономічної рівноваги, хоча він пов'язаний із значними втратами [5].

Структурна криза з'являється тоді, коли стара структура економіки перестає відповідати новим техніко-економічним параметрам виробництва, існує нагальна необхідність її зміни і переходу до нового технологічного способу виробництва. Складність такого переходу зумовлена тим, що стара економічна структура не сприймає необхідних змін і чинить їм опір, занепадають ключові галузі економіки, які визначають структуру відтворення суспільного виробництва.

Існує близько 200 різноманітних концепцій тлумачення причин циклічного характеру виробництва і насамперед криз та рекомендацій для їх усунення.

Серед наукових робіт, в яких розкриваються причини цих явищ, виділяються роботи Дж. Кейнса [6] та його послідовників, зокрема Р. Харрода, Дж. Хікса, Е. Хансена [7; 8], економічний цикл розглядається як результат взаємодії таких агрегатних показників, як національний дохід, фонд споживання і нагромадження капіталу. М. Фрідмен причиною циклічності вважав нестабільність грошової пропозиції, яка зумовлена безпосереднім втручанням держави в економіку. Н. Калдор називав причиною циклічних коливань розрив у динаміці інвестицій і заощаджень. З усього цього витікає, що найлогічнішою основною причиною економічних криз можна вважати суперечність між суспільним характером виробництва і несупільною формою привласнення його результатів.

Існують довгі цикли, відкриті М. Кондратьєвим [9], які отримали назву «хвиль» кон'юнктури. Вони тривають 50 років і зумовлені процесом якісних змін базисних поколінь і технологій, транспортних засобів, великих споруд тощо у провідних галузях економіки. В роботі [5] згруповані всі цикли за періодом їх дії.

Метою даної статті є дослідження коливальних процесів функціонування виробничих підприємств за допомогою створення економіко-математичної моделі та її чисельної реалізації.

В роботі [10] виділено три рівні рівноважних станів економіки і, відповідно, три різновиди відхилень від них, що генерують три види економічних циклів:

- рівновага першого порядку – між ринковим попитом та пропозицією. Відхилення від неї породжує короткострокові коливання з періодом в 3–3,5 роки. Це цикли товарних запасів;
- рівновага другого порядку – між сукупним попитом та сукупною пропозицією (між обсягами та структурою обумовленого платоспроможністю суспільного споживання та суспільного виробництва. Відхилення від рівноваги формують середньострокові цикли оновлення основного капіталу з періодичністю в 7-11 років;
- рівновага третього порядку – між основними капітальними благами, до яких відносяться виробнича інфраструктура та кваліфікована робоча сила, та іншими елементами технологічного способу виробництва. Відхилення від цієї рівноваги викликають довгострокові коливання в економіці з періодом від 45 до 60 років – довгі хвилі.

Всі три види коливань в економіці взаємодіють між собою і кожна наступна фаза кожного господарського циклу є результатом протиріч, що накопичуються в попередніх фазах інших циклів.

Таким чином, розглядаючи різні цикли коливань в економіці, можна говорити, що матеріальною основою циклу матеріальних запасів є періодичне оновлення споживчих властивостей товарів та послуг.

В результаті економічною умовою формування циклічних коливань стає внутрішньогалузева конкуренція, яка впливає на визначення вартості товарів через постійні відхилення їхніх ринкових цін від рівноважних.

Рівновага другого порядку досягається в результаті трансформації вартості товару в ціну її виробництва, яка стає основою рівноважних ринкових цін у результаті міжгалузевого перетікання капіталів. Ціну виробництва можна розглядати як точку динамічної рівноваги між різними галузями економіки та сферами економіки, економічною умовою формування середньострокового циклу оновлення активної частини основного капіталу – міжгалузевою конкуренцією.

Оскільки даний вид циклічних коливань викликається порушенням рівноваги між структурою сукупного попиту та сукупної пропозиції, то у фазу кризи буде втягнута вся національна економіка, що породжує довгі хвилі коливань в економіці.

Відхилення від рівноваги третього порядку відбувається в результаті накопичення диспропорцій між різними структурними елементами технологічного способу виробництва. Господарські умови, що зумовлюють виникнення довгих хвиль, формують внаслідок взаємодії власне внутрішніх механізмів саморегулювання економіки з зовнішнім регулюючим впливом інших сфер суспільного життя.

Крім того, відмічається наявність в економіці додаткових або проміжних криз [11], які, на відміну від усіх інших, не формують особливі різновиди циклічних коливань, виступають способом тимчасового і неповного вирішення суперечностей на будь-якій із фаз різних економічних циклів. Тобто проміжні кризи модифікують економічні процеси в певні періоди розвитку економічних систем. Проміжні кризи проявляються в процесах функціонування окремих підприємств, галузей, національної економіки в цілому, світового господарства.

Кожну форму кризи можна розглядати як різновид структурної кризи, тому що її можна трактувати як спосіб неминучого вирішення суперечностей, тимчасового відновлення рівноваги між певними структурними складовими тієї чи іншої економічної системи. Необхідно зазначити, що рівновага в реальному господарському процесі як фіксована пропорційність певної системи економічних змінних настільки випадкова, миттєва, що вона практично ніколи не існує.

В реальному житті рівновага завжди існує в динаміці і означає таку траєкторію розвитку економічної системи, яка забезпечується можливістю безконфліктного вирішення суперечностей між взаємообумовленими та взаємодіючими структурними елементами даної системи. Тобто можна сказати, що циклічні кризи в економіці не стільки відновлюють час від часу порушену господарську рівновагу, скільки забезпечують можливості для подальшого економічного розвитку. Але не кожна циклічна криза в економіці знімає всі суперечності та усуває диспропорції в економічній системі, які заважають подальшому розвитку. В такому випадку для вирішення накопичених суперечностей потрібні декілька еволюційних циклів.

Таким чином, структурні кризи у функціонуванні різних економічних систем у загальному виді можуть бути визначені як таке відхилення цих систем їх динамічної рівноваги, яке заважає їх розвитку впродовж певного проміжку часу і виникає тоді, коли структура економічної системи вступає в суперечність її еволюції. Структурна криза на рівні окремого підприємства здебільшого виникає під впливом таких факторів, як цілеспрямовані дії конкурентів, інфляційні процеси, неадекватна фінансова політика держави, зміни ринкової кон'юнктури тощо. В цих випадках структурна криза спричиняється дією зовнішніх по відношенню до підприємства факторів.

Найбільш поширеним заходом запобігання є зміни в напрямках господарської діяльності, в асортименті продукції, послуг, у структурі собівартості тощо. Якщо ж підприємство лишається в кризовому стані протягом тривалого часу, тобто якщо воно все ж таки було втягнуто в структурну кризу, то переважаючими формами

прояву цієї кризи є падіння абсолютних показників господарської діяльності та його банкрутство.

Умови рівноваги підприємства знаходять у довгостроковому періоді як розв'язок наступної моделі, адекватність якої наведено у роботі [12]:

$$\pi(q, z) \rightarrow \max; \Phi(q, z, P) = 0; q \geq 0; z \geq 0, P \geq 0.$$

Функція прибутку π визначається як [13]:

$$\pi(q, y) = qP - zW = \sum_{i=1}^l p_i q_i - \sum_{j=1}^k w_j z_j,$$

де w – вектор цін на витрати, p – вектор цін продукції, $z(P)$ – вектор витрат, q – вектор загального випуску продукції.

Таку задачу може бути розв'язано, наприклад, методом Лагранжа зважаючи, що вектор витрат залежить від дії коливальних процесів та з урахуванням такого обмеження:

$$L(q, z, \lambda) = qP - zW + \lambda(a_1 q + a_2 z + a_3 z).$$

В результаті перетворень одержуємо систему нелінійних рівнянь:

$$\begin{cases} p(q-1) + w(a_2 z - a_1 q^{-2}) = 0, p \neq 0, w \neq 0, \\ q^{-1} + qz - z = 0, \end{cases}$$

розв'язати яку можна у системі MathCad.

Для розв'язання систем нелінійних рівнянь у MathCad існує спеціальний обчислювальний блок, що складається з трьох частин, які йдуть послідовно одна за одною:

- ключове слово – Given;
- система, записана за допомогою логічних операторів у вигляді рівностей та, можливо, нерівностей;
- вбудована функція для розв'язання системи рівнянь відносно невідомих змінних.

Вставляючи логічні оператори, слід користуватися панеллю інструментів Boolean. Блок Given/Find використовує для пошуку розв'язку ітераційні методи, тому слід задати початкові значення для невідомих змінних q та z . Також слід задати значення інших аргументів, які входять до функції.

Після цього необхідно надрукувати ключове слово Given, яке вказує, що далі йтиме система рівнянь та ввести рівняння (чи нерівності) у будь-якому порядку. Кількість рівнянь не повинна бути меншою за кількість невідомих, тому, якщо рівнянь менше, слід продублювати одне з рівнянь або ввести будь-яку рівність (наприклад, $2 = 2$).

Завершує обчислювальний блок одна з наступних функцій:

- Find($v_1, v_2, \dots, v_n$) – повертає значення однієї чи кількох невідомих для точного розв'язку. Використовується, коли розв'язок реально існує;

- Minerr($v_1, v_2, \dots, v_n$) – повертає значення однієї чи кількох невідомих для наближеного розв'язку. Намагається знайти максимально наближений навіть до неіснуючого розв'язку шляхом мінімізації середньоквадратичної похибки розв'язку. За умови використання цієї функції слід обов'язково перевіряти отримані розв'язки.

З функцією можна вчинити наступні дії:

- вивести отриманий розв'язок надрукувавши вираз Find($v_1, v_2, \dots, v_n$)=;
- визначити змінну за допомогою функції Find:

$a := \text{Find}(v_1, v_2, \dots, v_n)$ – скаляр,
 $\text{var} := \text{Find}(v_1, v_2, \dots, v_n)$ – вектор.

Таку можливість зручно застосовувати тоді, коли необхідно використати отриманий розв'язок системи рівнянь в іншому місці робочого документа:

- визначити іншу функцію за допомогою функції Find
 $f(a, b, c, \dots) := \text{Find}(v_1, v_2, \dots, v_n)$.

Ця конструкція є зручною для багаторазового розв'язування системи рівнянь для різних значень параметрів a, b, c , які безпосередньо входять у систему рівнянь.

Значенням функції Find є вектор розв'язків для всіх змінних, число елементів якого є рівним числу аргументів функції Find .

Повідомлення про помилку «No solution was found. Try changing the guess value or the value of TOL or CTOL» при розв'язанні рівнянь з'являється коли:

- поставлена задача не може бути розв'язана;
- неправильно було обрано початкові наближення;
- можливо, поставлена задача не може бути розв'язана з заданою точністю і слід змінити значення TOL.

Отримані розв'язки є точками локального екстремуму функції Лагранжа. Зафіксувавши одну із змінних, можна дослідити, яким чином інша впливає на функцію прибутку.

Таким чином, у роботі запропоновано алгоритм чисельної реалізації в системі MathCad математичної моделі прибуткової діяльності виробничого підприємства з урахуванням циклічних процесів у зовнішньому ринковому середовищі.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Геец В.М. Трансформационные преобразования в Украине / В.М. Геец // Общество и экономика. – 2006. – № 3. – С. 28–35.
2. Мельник Л.Ю. Економічна теорія / Л.Ю. Мельник, М.Х. Корецький. – Дніпропетровськ: ДНУ, 1998. – 574 с.
3. Прыкин Б.В. Новейшая теоретическая экономика. Гиперэкономика (Концепции философии и естествознания в экономике) / Б.В. Прыкин. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 445 с.
4. Гальчинский А. Цикличность как общая закономерность рыночной экономики / А. Гальчинский // Экономика Украины. – 1991. – № 8. – С. 24–33.
5. Економіко-математичні моделі економічного зростання / О.О. Бакаєв, В.І. Гриценко, Л.І. Бажан, Л.О. Бакаєв, К.А. Бобер. – К.: Наукова думка, 2005. – 190 с.
6. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс. – М.: Статистика и финансы, 1978. – 227 с.
7. Harrod R. An essay in dynamic theory // Economics Journal. – 1939. – Vol. 49.
8. Г. Ван дер Вее. История мировой экономики: 1945–1990 / Г. Ван дер Вее. – М.: Дело, 1994 – 295 с.
9. Ивашновский С.Н. Макроэкономика / С.Н. Ивашновский. – М.: Дело, 2002. – 472 с.
10. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры / Н.Д. Кондратьев // Проблемы экономической динамики. – М.: Экономика, 1989. – 526 с.
11. Бутник О.М. Економіко-математичне моделювання динамічних закономірностей економічних систем / О.М. Бутник. – Х.: ІНЖЕК, 2003. – 224 с.
12. Яковенко О.Г. Модель діяльності підприємства в умовах циклічних змін ринкового середовища / О.Г. Яковенко, Т.Ю. Сидора // Економічний простір. – 2009. – № 27. – С. 236–242.
13. Яковенко О.Г. Моделювання прибуткової діяльності підприємства в умовах циклічних змін / О.Г. Яковенко, Т.Ю. Сидора // Економічна кібернетика. – 2009. – № 1–2. – С. 17–24.

Надійшла до редколегії 24.05.2010.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

УДК 657.6

Г. В. Арап, І. Г. Пахомова

Запорізький національний технічний університет

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ АУДИТУ ОПЛАТИ ПРАЦІ

У статті розкрито сутність та етапи проведення аудиту оплати праці, визначено законодавчі, нормативні й первинні документи організації аудиту оплати праці, запропоновано методику аудиту виплат працівникам з теоретично обґрунтованим ранжуванням аудиторських процедур на методичній стадії контролю.

Ключові слова: організація аудиту, оплата праці, внутрішньогосподарський контроль, суб'єкти, завдання, аудиторські процедури.

В статье раскрыта сущность и этапы проведения аудита оплаты труда, определены законодательные, нормативные и первичные документы организации аудита оплаты труда, предложена методика аудита выплат работникам с теоретически обоснованной ранжировкой аудиторских процедур на методической стадии контроля.

Ключевые слова: организация аудита, оплата труда, внутривозвратный контроль, субъекты, задания, аудиторские процедуры.

In the article are considered the main point and the phases of the auditing procedure of remuneration of labour, are defined legislative, normative and basic documents of organization of the auditing procedure of remuneration of labour, is offered the method of the auditing of compensation of employees with the theoretical grounded ranking of the auditing procedures at the methodical control stage.

Keywords: organization of audit, payment of labour, internal control, subjects, tasks, public accountant procedures.

Здійснення економічної реформи за умов переходу до ринкової економіки, реформування бухгалтерського обліку в Україні вимагають удосконалення організації аудиту оплати праці на підприємствах. Враховуючи складність соціально-економічних процесів, що відбуваються на мікрорівні, та їх вплив на макроекономічні показники перегляду потребує система аудиту операцій з оплати праці. В ринкових умовах господарювання зростає потреба в удосконаленні методологічних та організаційних аспектів аудиту оплати праці в економіці України. Аудит виконує соціальну функцію в процесі управління незалежно від суспільно-політичного устрою, в умовах якого функціонує суб'єкт господарювання, та є об'єктивною необхідністю у врегулюванні соціально-трудових відносин, шляхом активізації механізму трудових ресурсів, з одного боку, та правильного розподілу витрат на їх відтворення з іншого. Необхідність удосконалення методичних аспектів аудиту розрахунків з оплати праці виходить з негативної динаміки порушення цивільних та господарських справ за розрахунками з оплати праці в Україні за останні декілька років.

Теоретико-практичним питанням організації і методики аудиту за розрахунками з оплати праці приділено увагу в працях М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, Б.І. Валуєва, В.О. Шевчука та ін. Проте серед авторів відсутня єдина методика здійснення контрольних процедур щодо облікового відображення виплат працівникам.

Враховуючи наявність невирішених питань наукового та прикладного характеру та не нівелюючи значення здійснених досліджень, увагу слід приділити наступному: методиці аудиту виплат працівникам у розрізі соціально-економічних процесів, що відбуваються на мікрорівні. Вказані розрізи проблемних питань зумовили актуальність та окреслили основні напрями дослідження.

Актуальність розгляду цього питання також обумовлена певною зміною нормативної й документальної бази аудиту оплати праці на підприємствах і в підприємницьких структурах.

У ході дослідження використовувались такі методи: теоретичного узагальнення, спостереження, групування, індукції, дедукції.

Мета роботи: розробити теоретичні засади з удосконалення процесу аудиту оплати праці працівникам з метою підвищення керованості здійснення виплат як з боку власників, так і з боку працівників.

Внутрішній контроль або аудит є однією з функцій управління господарською діяльністю підприємства. Одним із його вирішальних завдань є надання інформації про діяльність підприємства для прийняття ефективних управлінських рішень, що можливе лише за раціональної його організації. Організуючи систему внутрішнього контролю або аудиту, на підприємстві необхідно дотримуватися системного підходу, що забезпечує його найбільшу результативність та, в свою чергу, визначає раціональність контрольної діяльності.

Ефективна організація внутрішнього контролю є одним із заходів, спрямованих на вдосконалення управління підприємством, яка забезпечує високий рівень виконання його завдань, чіткий порядок у його веденні.

Таким чином, правильна організація внутрішнього контролю або аудиту на підприємстві забезпечить керівництво та власників достовірною інформацією про стан справ і на основі цього визначить перспективи його подальшої діяльності.

Суб'єктами внутрішньогосподарського контролю або аудиту виступають особа або група осіб, які наділені відповідними правами та обов'язками зі здійснення контрольних функцій над об'єктами контролю.

Суб'єктами внутрішнього контролю або аудиту виступають:

а) суб'єкти організації (керівник, власник або підпорядкований йому орган – на них покладено обов'язок організувати контрольну діяльність на підприємстві);

б) суб'єкти здійснення контролю (працівники підприємства, які підпорядковані керівнику підприємства; підрозділи апарату управління, на яких делеговано контрольні функції адміністрації).

Пропонуємо характеристику суб'єктів аудиту щодо забезпечення вимог оплати праці структурувати наступним чином (рис. 1).

Управлінський персонал та бухгалтери виконують згідно зі своїми посадовими інструкціями попередній, поточний та наступний контроль. Суб'єкти ведення бухгалтерського обліку виконують наступні контрольні процедури щодо облікового відображення фактів господарського життя з виплат працівникам у первинних документах, регістрах обліку й у регламентованих та управлінських звітах:

– перевірка дотримання чинного законодавства, норм колективного договору та соціального пакета стосовно облікового відображення виплат працівникам;

– встановлення правильності розрахунку величини соціальних гарантій, які залежать від продуктивності виконання трудових обов'язків;

– забезпечення єдиних методологічних засад облікового відображення виплат працівникам та формування й подання фінансової, податкової, статистичної та управлінської звітності щодо даного об'єкта облікового відображення звітності.



Рис. 1. Завдання суб'єктів внутрішньогосподарського контролю або аудиту за дотриманням виплат працівникам

Бухгалтер здійснює перевірку законності виплат працівникам як відповідно до поданих документів, чинного законодавства, так і в межах затвердженого рівня виплат у колективному договорі.

Для з'ясування специфіки здійснення контрольних процедур по відношенню до виплат працівникам як об'єкта контролю було проаналізовано завдання, що висувуються перед суб'єктами контролю для дотримання умов соціально орієнтованої діяльності відносно працівника як суб'єкта соціально-трудових відносин.

Більшість авторів [2; 4; 6–8] завдання контролю операцій з розрахунками з оплати праці вбачають у правильності нарахування заробітної плати та проведення всіх утримань і відрахувань до фондів соціального страхування та податків. При цьому ними виділяються нетотожні завдання, що свідчить про відсутність науково обґрунтованого підходу до завдань щодо проведення аудиту за операціями з виплат персоналу.

Виходячи з великої кількості суб'єктів здійснення контролю та з метою чіткого врегулювання контрольних процедур з урахуванням часу здійснення господарської операції систематизовано завдання внутрішнього контролю.

Завдання аудиту операцій з виплат працівникам підприємства (часовий розріз):

а) попередній контроль:

- перевірка наявності трудових книжок працівників;
- врахування пільг згідно з переліком поданих документів, що дають на це право працівнику;

- доцільність джерел фінансування соціально гарантованих виплат працівникам;
- відповідність нормам чинного законодавства та внутрішнім документам операцій з виплат працівникам;

б) поточний контроль:

- контроль за повнотою та цільовим використанням коштів, спрямованих на соціальні заходи;
- перевірка джерел здійснення виплат працівникам;
- своєчасність погашення кредиторської заборгованості за виплатами працівникам;
- правильність та повнота облікового відображення операцій з виплат працівникам у первинних документах, регістрах обліку, Головній книзі, бухгалтерській звітності;

в) наступний контроль:

- достовірність відображення операцій з виплат працівникам у системі бухгалтерського обліку та звітності (фінансовий, статистичний, податковий, управлінський);
- оформлення первинних документів, облікових регістрів та Головної книги з дотриманням законодавчо встановлених вимог;
- відповідність нарахованого і фактично виплаченого рівня заробітної плати та інших виплат чинному законодавству та іншим нормативним документам;
- правильність розрахунків з фондами соціального страхування та бюджетами різних рівнів;
- додержання термінів виплат працівникам, задекларованих у розпорядчих документах підприємства.

Послідовність здійснення аудиту операцій з виплат працівникам передбачає дотримання організаційної, методичної, результативної та інспекційної стадій (рис. 2).

Організаційна стадія внутрішньогосподарського контролю передбачає:

- визначення суб'єктів здійснення контрольних процедур, об'єктів, що підлягають контролю;
- ідентифікація питань, на які слід звернути увагу в ході перевірки;
- здійснення планування контролю (розробка плану здійснення внутрішньогосподарського контролю за обраним об'єктом, розробка класифікатора типових порушень, формування та розпис повноважень суб'єктів контролю);
- систематизація джерел інформації, що є основою для здійснення контролю, розпис прийомів документального та фактичного контролю, що доцільно застосовувати по відношенню до обраного об'єкта перевірки.

Методична стадія аудиту орієнтована на встановлення правильності оформлення та легітимності первинних документів з виплат працівникам та відображення на їх підставі даних фактів господарського життя в системі рахунків бухгалтерського обліку.

У ході проведеного дослідження специфіки здійснення аудиторського контролю виплат працівникам виявлено, що методика контролю зводиться лише до перевірки розрахунків з оплати праці та відрахувань до відповідних фондів соціального спрямування без урахування соціальної компоненти трудових відносин та антагоністичних інтересів суб'єктів цих відносин, що можуть спричиняти негативний вплив на інші підконтрольні даній системі об'єкти. Відсутність науково обґрунтованих підходів до методики зумовлює необхідність її розробки з урахуванням специфіки соціально-трудових відносин.

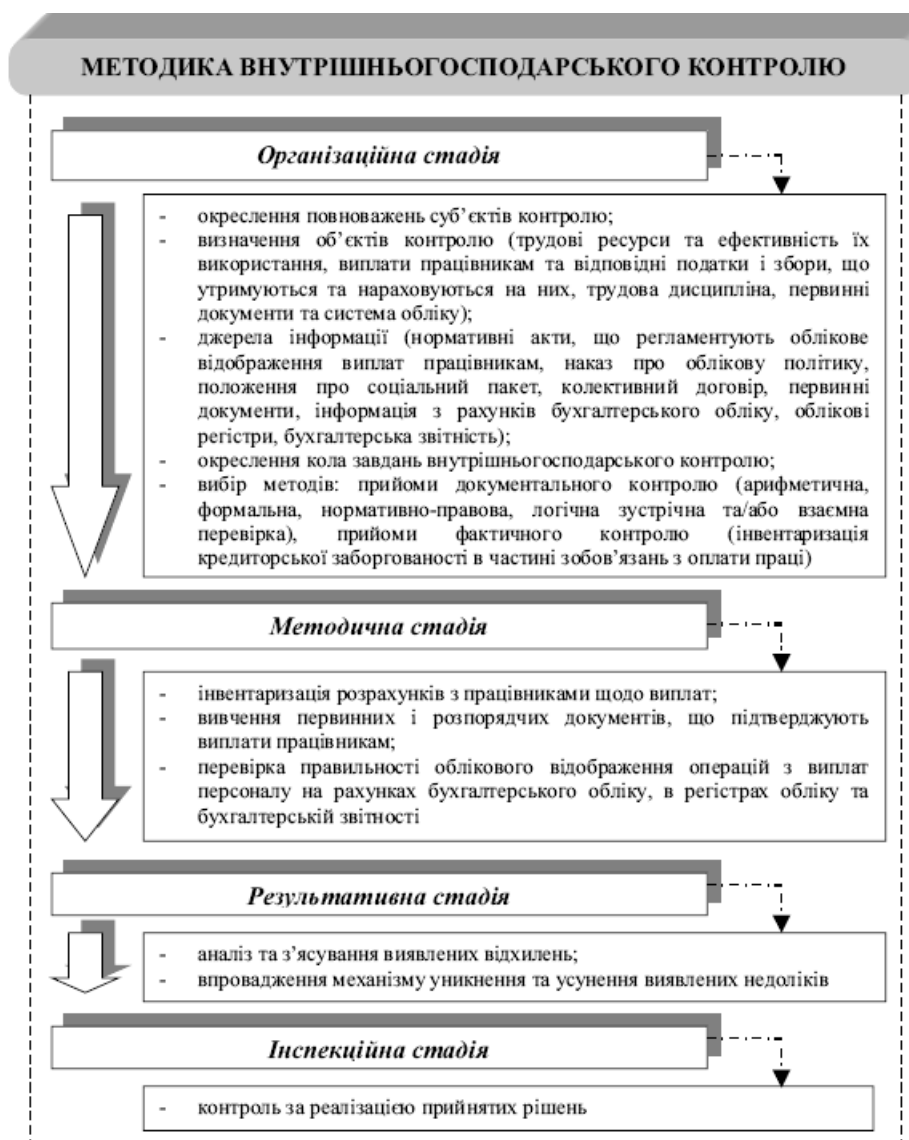


Рис. 2. Методика внутрішньогосподарського контролю або аудиту виплат працівникам

З метою розробки ефективної методики аудиту виплат працівникам проведемо аналіз послідовності застосування контрольних процедур на методичній стадії контролю. У ході аналізу послідовності контрольних процедур відносно виплат працівникам можна констатувати факт наявності розбіжностей у поглядах авторів щодо порядку їх здійснення. Дані неузгодженості в пропозиціях підвищують трудомісткість контрольних процедур та здійснюють суттєвий вплив на ефективність функціонування системи аудиту.

Так, вважаємо недоцільним розпочинати перевірку стану облікового відображення виплат працівникам з обґрунтування оцінки організації праці (Н.І. Єсінова [5, с. 325–327]), встановлення ідентичності даних аналітичного обліку щодо оплати праці показникам синтетичного обліку й балансу на однакову дату (Н.П. Барішніков [1, с. 151]), так і з перевірки правильності нарахування і виплати заробітної плати (В.А. Хмельницький [8, с. 327]). Перш за все, суб'єкту контролю необхідно

детально вивчити внутрішні розпорядчі документи підприємства, що стосуються порядку оплати праці. З огляду на це вважаємо доцільним розпочинати контроль з перевірки наявності та дотримання умов Колективного договору, Положення про оплату праці, Положення про соціальний пакет. Після чого звернути увагу на правильність документального оформлення виплат працівникам та несуперечність їх здійснення нормам чинного законодавства та положенням внутрішніх документів підприємства, ознайомлення з якими відбулося на першому етапі методичної стадії аудиту. Третій етап аудиту доцільно присвятити перевірці правильності нарахування і виплати заробітної плати як пропонується Б.Ф. Усачем [7] та Н.П. Баришніковим [1, с. 151–159]. Лише слід здійснювати дану контрольну процедуру з врахуванням специфіки тієї форми оплати праці, яка застосовується на підприємстві.

Особливу вагу слід звернути на порядок дотримання виплат соціальних гарантій працівникам виходячи з їх мотиваційного стимулу на суб'єкта праці і як наслідок – на досягнення того рівня фінансових показників, який був передбачений власником.

Наступним кроком слід здійснювати перевірку правильності виплати суми відпускних, компенсації в разі невикористання відпустки в поточному періоді та за умови дотримання норм чинного законодавства в даному аспекті, а також встановлення правильності інших виплат, зокрема допомоги з тимчасової втрати працездатності.

Після цього встановлюється правильність проведення нарахування та утримання податків та зборів до фондів із соціального страхування із виплат працівникам та відповідно до виконавчих листів. При цьому слід звернути увагу на зони ризику, що окреслюють період зміни ставок утримань і відрахувань до відповідних фондів та податків. За умови, що бухгалтерський облік ведеться в комп'ютерному середовищі, внутрішньому контролеру слід звернути увагу на зміни алгоритму розрахунку утримань і відрахувань податків та зборів до фондів соціального страхування із виплат працівникам та відповідно до виконавчих листів після змін на законодавчому рівні.

Отже, послідовність застосування контрольних процедур на методичній стадії аудиту:

- перевірка наявності та дотримання умов Колективного договору, Положення про оплату праці, Положення про соціальний пакет;
- перевірка правильності документального оформлення виплат працівникам та несуперечність їх здійснення нормам чинного законодавства та положенням внутрішніх документів підприємства;
- перевірка відповідності бази нарахування оплати праці обсягам виконаних робіт при відрядній формі оплати праці та фактично відпрацьованим годинам при погодинній формі оплати праці;
- перевірка надання соціальних гарантій працівникам та їх облікове відображення;
- перевірка правильності обчислення сум відпускних та розміру компенсації за невикористану відпустку;
- перевірка правильності нарахування виплат допомоги з тимчасової непрацездатності із урахуванням страхового стажу працівника;
- перевірка правильності здійснення нарахувань та утримань податків і зборів до фондів із соціального страхування із виплат працівникам та відповідно до виконавчих листів;
- встановлення правильності включення окремих виплат працівникам до собівартості продукції, робіт, послуг;
- перевірка законності та правильності облікового відображення операцій з виплат працівникам;

- перевірка даних реєстрів синтетичного та аналітичного обліку операцій з виплат працівникам на відповідність;
- перевірка показників облікових реєстрів та бухгалтерської звітності на відповідність;
- встановлення правильності заповнення бухгалтерської звітності з оплати праці;
- проведення інвентаризації пасивів у частині зобов'язань з виплатами працівникам. Ранжування контрольних процедур дозволить сформувати план та програму внутрішнього контролю, аудиту даного об'єкта з урахуванням специфіки діяльності підприємства, поділу його на малі, середні та великі залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік, кількості працівників, що будуть здійснювати перевірку, та ін.

Результативна стадія передбачає аналіз причин відхилень, розробку методики усунення виявлених порушень та нівелювання їх впливу на господарську діяльність підприємства та на процес забезпечення виплат персоналу, вжиття адміністративних заходів відносно винуватців відповідно до їхніх службових інструкцій.

На інспекційній стадії внутрішньогосподарського контролю виплат персоналу керівник відділу контролю або уповноважена особа здійснює перевірку ходу виконання прийнятих рішень, реалізації розроблених заходів на результативній стадії.

Запропонована методика аудиту виплат працівникам дасть змогу вдосконалити контрольні процедури за підконтрольними об'єктами, описати алгоритмічну модель дій суб'єктів контролю, що оптимізує витрати їх часу та вдосконалив контрольний процес в цілому, дана методика, в основу якої покладено використання колективного договору як норми контролю, зорієнтована на оперативну мобілізацію виявлених відхилень від нормативно закріплених виплат та прийняття відповідних заходів щодо їх попередження у наступних періодах діяльності.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Закон України "Про оплату праці" від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР.
2. Барышников Н.П. Организация и методика проведения общего аудита / Н.П. Барышников. – 5-е изд. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 2000. – 656 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Аудит: підручник [для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / Ф.Ф. Бутинець. – 2-е вид. – Житомир: Рута, 2002. – 672 с.
4. Внутрішньогосподарський контроль – запорука ефективної діяльності підприємств: матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції «Наука і освіта - 2005» (Дніпропетровськ, 2005 р.). – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2005. – 83 [2] с.
5. Давидов Г.М. Аудит: навч. посіб. / Г.М. Давидов. – 2-е вид. – К.: Знання, 2001. – 363 с.
6. Єсінова Н.І. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навч. посіб. / Н.І. Єсінова. – К.: Кондор, 2004. – 432 с.
7. Суйц В.П. Аудит: обший, банковский, страховой: учебник / В.П. Суйц, А.Н. Ахметбеков, Т.А. Дубовина. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 556 с.
8. Усач Б.Ф. Аудит: навч. посіб. / Б.Ф. Усач. – К.: Знання-Прес, 2002.
9. Хмельницький В.А. Ревизия и аудит: учеб. комплекс / В.А. Хмельницкий. – Мн.: Книжный Дом, 2005. – 480 с.
10. Баранов О. Удосконалення системи аудиту оплати праці: проблеми та шляхи вирішення / О. Баранов, С. Міклуха // Довідник економіста. – 2009. – № 10. – С. 50–55.
11. Рогов К. Удосконалення організаційно-економічного механізму аудиту оплати праці / К. Рогов // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 3. – С. 12–15.

Надійшла до редколегії 06.04.2010.

Л. Ю. Гордєєва-Герасимова*Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара***ПОСИЛЕННЯ РОЛІ КОНТРОЛЮ ТА АУДИТУ В УМОВАХ РОЗВИТКУ
САМОВРЯДУВАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД**

У статті проведено аналіз системи організації бюджетів України різних рівнів, принципів її устрою, головних положень по контролю та аудиту, що відображені у новому Бюджетному кодексі, розкрито сутність бюджету самоврядування та необхідність поліпшення контролю у його розвитку, внесено пропозиції щодо покращення аудиту і контролю за бюджетами всіх рівнів, особливо самоврядування.

Ключові слова: контроль, аудит, бюджети самоврядування, принципи організації бюджетної системи України.

В статье проведен анализ системы организации бюджетов Украины разных уровней, принципов ее устройства, главных положений по контролю и аудиту, которые отображены в новом Бюджетном кодексе, раскрыта сущность бюджета самоуправления и необходимость улучшения контроля в его развитии, внесены предложения по улучшению аудита и контроля за бюджетами всех уровней, особенно самоуправления.

Ключевые слова: контроль, аудит, бюджеты самоуправления, принципы организации бюджетной системы Украины.

The analysis of the system of organization of budgets of Ukraine of different levels, principles of its device, above all positions on the control and audit is conducted in the article, which are represented in new the Budgetary code, essence of budget of self-government and necessity of improvement of control in his development is exposed, suggestions on the improvement of audit and control after the budgets of all levels are borne, special self-governments.

Keywords: control, audit, budgets of self-government, principles of organization of the budgetary system of Ukraine.

Виконання положень нового Бюджетного кодексу України неможливо без організації досконалого та ефективного аудиту і контролю за виконанням бюджетів усіх рівнів, у тому числі бюджетів самоврядування. Але дослідження свідчать, що існує чимало проблем в організації контролю та аудиту бюджетів як на державному рівні, так і бюджетів самоврядування.

Основним завданням цієї статті є визначення головних положень **самоврядування**, принципів бюджетної системи та місця у цій системі бюджетів самоврядування, організація контролю за бюджетним процесом у цілому та контролю за видатками бюджетів. До завдань статті також входить розробка пропозицій по вдосконаленню контролю.

Проблеми організації системи контролю за виконанням бюджету входять до кола наукових інтересів багатьох учених. Наприклад, цим проблемам присвячуються дослідження вітчизняних науковців: С. Буковинського, М. Білухи, П. Германчук, С. Кириленко, І. Луніної, Ю. Пасічника, Л. Старченко та ін.

У їхніх творах визначаються теоретичні та практичні аспекти контролю і аудиту бюджетних установ на основі принципів бюджетного устрою та законодавчої бази, виявляються існуючі проблеми їх розвитку.

У 2010 р. було прийнято новий Бюджетний кодекс України. При підготовці бюджетних кодексів як попереднього – у 2000 р., так і нового – у 2010 р. важливою альтернативою було забезпечення реалізації вимог Конституції України та Закону «Про місцеве самоврядування в Україні» щодо розширення самостійності органів місцевого самоврядування у сфері формування та виконання місцевих бюджетів, а також запровадження нової моделі міжбюджетних відносин.

У Бюджетному кодексі (2010 р.) до бюджетів самоврядування належать районні бюджети у містах, бюджети міст та їх об'єднань, селищні та сільські бюджети.

Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» передбачає, що з бюджетів місцевого самоврядування мають здійснюватися видатки, пов'язані з виконанням власних (самоврядних) та делегованих повноважень, фінансування яких відбувається за рахунок різних джерел доходів. Згідно з цим Законом усі видатки бюджету мають поділятися на поточні та видатки бюджету розвитку. Цей Закон передбачає також встановлення фінансових нормативів для визнання мінімальних обсягів видатків місцевих бюджетів у різних галузях, а також забезпечення відповідних органів влади необхідними ресурсами на здійснення зазначених видатків. Тому контроль в умовах самоврядування за цільовим використанням видатків набирає все більшого значення.

Наразі контроль за дотриманням бюджетного законодавства на кожній стадії бюджетного процесу, в тому числі і за використанням запланованих видатків як щодо державного, так і місцевих бюджетів здійснює Міністерство фінансів України.

Система контролю має чітку субординацію. У Бюджетному кодексі України визначено повноваження Державного казначейства України з контролю за дотриманням бюджетного законодавства, повноваження органів Державної контрольно-ревізійної служби, повноваження Верховної ради АРК, повноваження місцевих рад, повноваження Ради міністрів АРК, місцевих державних адміністрацій та виконавчих органів відповідних місцевих рад по контролю за дотриманням бюджетного законодавства, використанням видатків та бюджетному процесу в цілому.

Бюджетний процес як надзвичайно складна категорія являє собою сукупність економічних відносин, що утворюються в суспільстві з приводу формування, розподілу, перерозподілу та використання централізованих грошових фондів, які формуються на різних рівнях управління народним господарством. Усі ці етапи бюджетного процесу важливі самі по собі, але, здається, найголовнішим є етап **використання** бюджету по цільовому принципу, згідно з плановими бюджетними показниками, тому що на цій стадії досягаються і мета, і роль бюджету у макроекономічному розвитку країни в цілому і трансформації моделей економічного перетворення, реалізація планів соціально-економічного розвитку місцевого самоврядування.

За допомогою бюджетних відносин у процесі виконання бюджету здійснюється обліково-аналітичне забезпечення усіх без винятку процесів життєдіяльності суспільства: виробничих, економічних, комерційних, підприємницьких, соціальних, демографічних, екологічних та ін. **Контрольна** функція бюджету якраз і полягає в тому, що бюджет об'єктивно – через формування, рух, використання бюджетних коштів держави відображає ті суспільні процеси, що вказані нами вище і тим самим здійснює контроль за споживанням валового внутрішнього продукту та національного доходу країни.

Наразі контроль за використанням бюджетних коштів згідно з положеннями нового Бюджетного кодексу України (стаття 26 «Аудит та фінансовий контроль») передбачає:

- 1) оцінку управління бюджетними коштами (включаючи проведення державного фінансового аудиту);
- 2) правильність ведення бухгалтерського обліку та достовірність фінансової і бюджетної звітності;
- 3) досягнення економії бюджетних коштів, їх цільового використання, ефективності і результативності в діяльності розпорядників бюджетних коштів шляхом прийняття обґрунтованих управлінських рішень;
- 4) проведення аналізу та оцінки стану фінансової і господарської діяльності розпорядників бюджетних коштів;

5) запобігання порушенням бюджетного законодавства та забезпечення інтересів держави у процесі управління об'єктами державної власності;

6) обґрунтованість планування надходжень і витрат бюджету.

Внутрішнім контролем є комплекс заходів, що застосовуються керівником для забезпечення дотримання законності та ефективності використання бюджетних коштів, досягнення результатів відповідно до встановленої мети, завдань, планів і вимог щодо діяльності бюджетної установи та її підвідомчих установ.

Внутрішнім аудитом є діяльність підрозділу внутрішнього аудиту в бюджетній установі, спрямована на вдосконалення системи управління, запобігання фактам незаконного, неефективного та нерезультативного використання бюджетних коштів, виникненню помилок чи інших недоліків діяльності бюджетної установи та підвідомчих їй бюджетних установ, поліпшення внутрішнього контролю.

Якщо уважно придивитися до комплексу заходів, що застосовуються для забезпечення дотримання законності та ефективності використання бюджетних коштів, то слід відмітити, що в цьому комплексі відсутні такі впливові заходи, як принципи публічності та прозорості. Це означає, що результати перевірки ефективності використання бюджетних коштів повинні бути опубліковані на всіх рівнях управління та бюджетування. Наприклад, наші дослідження свідчать, що субвенції по одному із районів м. Дніпропетровська були виконані лише на 97%. В умовах розвитку самоврядування кожен член громади повинен знати, чому та за яких причин і обставин не виконуються заплановані ті чи інші показники використання бюджету. Особливо це стосується таких статей витрат, як соціальний захист, охорона здоров'я, освіта.

Пропонуємо у ст. 26 нового Бюджетного кодексу України (2010р.) до комплексу заходів з контролю та аудиту внести заходи по **публічності** та **прозорості** контролю на всіх його рівнях. Кожен член громади має право знати, як використовуються його гроші, що надходять до бюджету (податки та платежі, збори тощо).

Зведений бюджет України, що складається із сукупності бюджетів усіх рівнів управління, зараз нараховує більш ніж 13 тис. бюджетів і є основою всієї фінансової системи. Тому об'єктивне формування бюджетів та їх використання вимагає існування законодавчої бази, яка передбачала б чітке розмежування бюджетних повноважень та ретельне їх виконання.

У формуванні бюджетної системи, що визначено у новому бюджетному кодексі, важливі усі принципи:

принцип єдності бюджетної системи України;

принцип збалансованості;

принцип самостійності;

принцип повноти;

принцип обґрунтованості;

принцип ефективності та результативності;

принцип субсидіарності;

принцип цільового використання бюджетних коштів;

принцип справедливості і неупередженості;

принцип публічності та прозорості;

і всі етапи бюджетування: формування, розподілу та використання бюджетних коштів.

Тому особливу увагу віддаємо контролю за використанням бюджетів, адже на цій стадії досягається реалізація бюджетного процесу.

Контроль видаткової частини бюджетів самоврядування проводиться за такими напрямками:

утримання апарату управління;
соціальний захист населення;
охорона здоров'я;
освіта;
фізкультура і спорт;
культура.

Зупинимось на деяких з них: охорона здоров'я та соціальний захист населення.

Охорона здоров'я. Ця стаття контролюється за такими позиціями:

- 1) контроль мережі закладів охорони здоров'я та ефективності їх використання;
- 2) ревізія розрахунків з працівниками закладів охорони здоров'я по заробітній платі та нарахування на неї;
- 3) ревізія видатків на медикаменти;
- 4) ревізія видатків на харчування хворих;
- 5) перевірка законності витрат на безкоштовне дитяче харчування та ін..

Наші дослідження свідчать, що у заходах по контролю за охороною здоров'я дуже важливо контролювати:

- 1) штат медичного персоналу. Адже враховуючи число робочих днів лікарів та іншого медичного персоналу протягом року можна розрахувати **планове** навантаження, а використовуючи дані обліку та контролю штату – **фактичне** навантаження медперсоналу. Подібна оцінка дає можливість знайти оцінюючий показник – коефіцієнт ефективності контролю за використанням медичного персоналу, штатну чисельність персоналу лікарні по його групах: лікар, молодший медперсонал та ін.

Сума порушень бюджетних показників, грн.

К е. к. = $\frac{\text{Сума порушень бюджетних показників, грн.}}{\text{Сума видаткової частини бюджету, грн.}}$

- 2) при перевірці використання фонду заробітної плати медперсоналу треба врахувати дату (термін) введення в дію нових потужностей та ліжок, нового медперсоналу. Адже використання фонду заробітної плати органічно залежить від кількості штатних одиниць та персоналу, його дії на протязі року;

- 3) штатні розписи бюджетних установ слід перевіряти на законність включення до них штатних посад, правильність визначення посадових окладів, надбавок та доплат.

Система соціального захисту в Україні.

Соціальний захист в Україні має такі основні цілі:

- забезпечення рівня життя незапрацездатного населення не нижче від прожиткового мінімуму, встановленого державою;
- протидія соціальному напруженню в суспільстві, що може бути зумовлена майновою, етнічною, релігійною чи іншою нерівністю.

Основними функціями соціального захисту в Україні є наступні:

- реабілітаційна, покликана пом'якшувати наслідки бідності та інших негативних соціальних явищ;
- превентивна, яка полягає в запобіганні виникненню негативних соціальних явищ.

Система соціального захисту має декілька видів:

1. **Звичайна система соціального захисту** складається з: пенсій, допомоги по безробіттю, системи короткотермінових грошових допомог при хворобі, при народженні дитини.

2. **Універсальні системи:** програма допомоги сім'ям із дітьми, державна програма дотацій і житлових субсидій, допомога на поховання, державна система освіти, соціальний захист осіб, котрі постраждали в результаті аварії на ЧАЕС.

3. Система соціальних допомог: цільові допомоги (грошові, натуральні, безготівкові, пільги по оплаті), соціальне забезпечення (система інтернатних установ та територіальних центрів).

Якщо розглядати соціальний захист з позицій системного підходу як основний системоутворюючий фактор, можна визначити законодавчо-нормативну базу. На основі законів та інших нормативних актів формуються державні органи управління соціальним захистом, регламентуються їхні відносини з недержавними організаціями і населенням. Законодавство й інші нормативні акти зумовлюють формування фондів, що акумулюють кошти, призначені на соціальний захист і порядок їх використання, а також підготовка кадрів соціальних працівників (як державних, так і недержавних установ).

Основним фактором підвищення ефективності соціальних витрат вважається посилення профілактичної спрямованості всіх заходів соціальної політики – створення можливостей для самозахисту, самостійної підготовки до можливих соціальних ризиків. Ця мета досягається завдяки активній співпраці й наближенню думок різних гілок влади, політичних партій, громадських організацій на реформування системи соціального захисту. Важлива роль відводиться контролю за соціальними виплатами. Наші дослідження свідчать, що через нестачу коштів багато запланованих видатків на соціальний захист не виконуються. Особливо це стосується субсидій на житлово-комунальні послуги та матеріальні доплати малозабезпеченим сім'ям, виплати при народженні дитини та ін.

Тому важливо в кожному випадку фінансових порушень при виконанні контролю знаходити причини цих порушень.

Наші дослідження свідчать, що недосконалість контролю при бюджетуванні приводить до таких негативних результатів:

1. Недостатня інформативність результатів контролю та аудиту бюджетів. Цього можна досягнути, якщо до комплексу заходів контролю та аудиту внести заходи по публічності та прозорості контролю на всіх його рівнях.

2. Спостерігається досить слабка кореляція фінансування з реальними бюджетами, а таким чином – з потребами громад. Контроль повинен бути спрямований на забезпечення збалансованості фінансування бюджетів з реальними потребами громад.

3. Зараз неможливо місцевим органам влади належним чином планувати свою діяльність, запроваджувати програму розвитку територій на перспективу, адже видатки бюджетів при плануванні базуються на даних 3-х останніх років, а згідно з новим бюджетним кодексом – на 3 роки вперед. Тобто недоліки та помилки при плануванні бюджетних показників органів місцевого самоврядування попередніх років переносяться на майбутнє і приводять до втрати фінансових ресурсів територіальних громад.

У новому бюджетному кодексі прописано завдання, функції та порядок дій усіх контрольних органів як державних, так і місцевих. Але зберігаються проблеми, вирішення деяких пропонується у цій статті.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Бюджетний кодекс України (2010) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.portal.rada.gov.ua>
2. Закон про місцеве самоврядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.portal.rada.gov.ua>

Надійшла до редколегії 05.04.2010.

УДК 658.589

О. А. Чистяк, О. О. Тимошенко*Національний гірничий університет, м. Дніпропетровськ***ОЦІНКА ВАРТОСТІ ВКЛАДЕНЬ ПОЗИКОВОГО КАПІТАЛУ
В ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті досліджено та узагальнено особливості підходу до оцінки вартості інноваційних вкладень на основі залучення позикового капіталу за абсолютним показником витрат.

Ключові слова: машинобудівне підприємство, інноваційна діяльність, модель інвестування, фінансовий інструмент, вартість залученого капіталу.

В статье исследованы и обобщены особенности подхода к оценке стоимости инновационных вложений на основе привлечения ссудного капитала по абсолютному показателю расходов.

Ключевые слова: машиностроительное предприятие, инновационная деятельность, модель инвестирования, финансовый инструмент, стоимость привлеченного капитала.

In the article features of the approach to a value assessment of innovative investments on the basis of lending capital attraction on an absolute indicator of expenses are researched and generalized.

Keywords: the machine-building enterprise, innovative activity, investment model, the financial tool, cost of the involved capital.

В умовах ринкової економіки необхідність здійснення капітальних інвестицій на розвиток інноваційної діяльності викликана їх здатністю приносити дохід. Але не всі українські підприємства мають можливість інвестування інновацій, оскільки вони вимагають істотного обсягу фінансування. Обсяги та джерела формування ресурсів визначаються насамперед вартістю їх залучення (вартістю капіталу), врахуванням перспектив розвитку інвестиційної діяльності підприємства, а також забезпеченням мінімізації витрат на формування інвестиційних ресурсів та відповідного рівня самофінансування інвестиційної діяльності, пошуком найбільш ефективних форм залучення позикового капіталу з різноманітних джерел для здійснення інвестицій [1, с. 160]. На сьогодні для інноваційної діяльності в промисловості спостерігається досить низька віддача вкладеного капіталу. Серед факторів, які негативно впливають на результативність впровадження та випуску інноваційної продукції, є недостатність фінансових ресурсів [2, с. 204]. Державне фінансування фундаментальних досліджень, які є першоджерелом інновацій, обмежене. Саме це визначає актуальність нижчевикладених результатів дослідження.

Інвестиції та управління ними традиційно привертають увагу багатьох науковців. Тепер у вітчизняній науці можна визначити декілька напрямів досліджень проблем та інструментарію інвестиційного менеджменту. Перш за все слід відзначити теоретичні макроекономічні моделі інвестиційного розвитку держави та важелі впливу на пожвавлення інноваційних процесів (Г.О. Андрощук, В.М. Гесць, А.О. Задоя, Н.І. Новікова, Л.І. Федулова тощо). Суттєві здобутки отримано у вирішенні питань інвестиційної стратегії на мікроекономічному рівні (О.І. Амоша, О.С. Галушко, С.М. Ілляшенко, А.І. Кабанов, Ю.Є. Петруня й інші).

Загалом на сучасних підприємствах управління впровадженням інвестицій, на думку Федулової Л.І. [3, с. 58], відбувається з використанням переважно накопиченого досвіду менеджерів та не має системного характеру, що було б реакцією на ринкові умови. Бланк І.А. [4, с. 142] відзначає, що підприємства з дуже спрацьованим технологічним устаткуванням, якого більшість у галузі промисловості, мають активно оновлювати основні фонди, внаслідок чого будуть зростати обсяги впровадження новачків. В основу розв'язання задачі вибору нового продукту та прийняття

управлінських рішень інвестиційного характеру, за результатами наукової праці [5, с.65], покладено оцінку і порівняння обсягу передбачуваних інвестицій і очікуваних надходжень у майбутньому. Дуже рідко підприємство, яке вирішило реалізувати капіталомісткий інвестиційний проект, здатне фінансувати його лише за рахунок власних засобів [6, с. 16]. Автор роботи [7, с. 185] С.В. Герасимова вважає, що сутність інвестиційного процесу зводиться до визначення наявності інвестиційних ресурсів (їх джерел, кількості), напрямів інвестування та шляхів використання, а також планування часу і способу їх повернення. Складність процесу ухвалення рішення про інвестування проекту складається в узгодженні й аналізі критеріїв, отриманих у результаті оцінки проекту.

Незважаючи на велику кількість публікацій і значні досягнення в теорії та практиці інвестування, капітальні вкладення в аспекті потреб суб'єкта, який є покупцем інвестиційних цінностей на фінансовому ринку, є не досить вивченими. Тому метою даної роботи є узагальнення підходів до оцінки вартості інноваційних заходів.

Оцінюючи обсяг необхідних інвестицій для впровадження інновацій, обґрунтовується межа, після якої є можливим отримання доходу або іншого бажаного ефекту. Розробка та реалізація інвестиційного проекту охоплює певний проміжок часу від виникнення відповідної ідеї до практичної її реалізації (введення в дію виробничої потужності, об'єкта, випуску продукції тощо). Цей проміжок часу прийнято вважати інвестиційним циклом. Оцінка витрат відбувається за стадіями такого циклу стосовно інновації, що розглядається, та вимагає дотримання таких умов:

- повнота розрахунку, тобто встановлення затрат за всіма стадіями життєвого циклу;
- використання єдиної методології визначення етапів циклу і єдиної класифікації складу і змісту затрат.

Фінансування інноваційного розвитку основних засобів може здійснюватися як за рахунок власних, так і залучених (позикових) коштів. Власні джерела капітальних вкладень можуть включати наявні ресурси цільового призначення (статутний та додатковий капітал, амортизаційні відрахування, нерозподілений прибуток, резервний та спеціальні фонди, кошти від продажу власного майна). Залучені довгострокові цільові джерела включають ряд фінансових інструментів таких як кредити банків та кредитних структур, прямі державні кредити, інвестиційний податковий кредит, комерційні кредити постачальників обладнання та виконавців робіт, розміщення облігацій, лізинг обладнання, інші джерела (розміщення боргових зобов'язань, селінг, факторинг та ін.)

Слід зазначити, що існуючі моделі оцінки інвестиційних витрат, пов'язаних з залученням альтернативних фінансових інструментів, важко порівнювати між собою, оскільки в них відсутня методична спільність розрахунків: може враховуватись або не враховуватись вартість стартових витрат, таких як емісія цінних паперів, консультаційні, страхові послуги, вплив законодавчої бази на вартість такого інструменту. Загальним при визначенні вартості фінансового інструменту є те, що необхідно визначити потребу у витратах в динаміці на основних етапах: 1) на початку інвестиційного циклу – передінвестиційна фаза (ці витрати не дисконтують та зараховують до собівартості діяльності підприємства); 2) протягом циклу інвестування – інвестиційна фаза (витрати дисконтують і включають до собівартості продукції); 3) етап за тривалістю та за часом здійснення визначається виходячи з умов договору і може мати місце в кінці або протягом інвестиційного

періоду – розрахункова фаза (погашення основної суми боргу з прибутку підприємства, яка дисконтується, а її величина збільшується на ставку податку на прибуток). Тому вибір та обґрунтування доцільного джерела фінансового забезпечення інноваційних проєктів, враховуючи сьогодишню кредитну політику банківських установ та обмежені можливості самофінансування машинобудівних підприємств, заслуговують на увагу з боку як науковців, так і керівників виробництва.

У ході написання роботи використано наступні методи дослідження: наукового узагальнення – для постановки завдання дослідження та формулювання висновків; аналітичний – для розгляду теоретико-методичних аспектів формування вартості інвестиції; економічного аналізу – для оцінки ставок за залучення та розміщення грошових ресурсів; графічний – для наочного зображення вартості фінансового інструменту в динаміці; формальної логіки – для систематизації результатів дослідження.

Для врахування особливостей формування вартості фінансового інструменту складена триетапна модель інвестиційного процесу, яка забезпечує порівняльність вартості залучених фінансових ресурсів за абсолютним показником інноваційних витрат. Ця модель описується сумою, доданки якої відповідають зазначеним етапам:

$$IB_3 = B_{CT} + \sum_{t=1}^T \frac{B_{\Pi}}{(1+d)^t} + \sum_{t=1}^T \frac{B_p(1+K_{OP})}{(1+d)^t}, \quad (1)$$

де IB_3 – внутрішня (неринкова) вартість залучених інноваційних ресурсів;

B_{CT} – стартові витрати, необхідні для залучення інноваційних інвестицій;

B_{Π} – поточна плата за користування залученим капіталом;

B_p – витрати, що відображають розрахунок за основною сумою боргу;

K_{OP} – коефіцієнт оподаткування прибутку.

До складу витрат на передінвестиційній фазі входять: оцінка потенційних можливостей виробництва (попит на продукцію, сировинна база, сприятливість правового середовища, промислова політика країни, можливості експорту, наявність трудових, матеріальних, фінансових ресурсів); аналіз на мікрорівні: перспективи розвитку підприємства, стан платоспроможності, фінансової стійкості, ефективність використання наявних трудових, матеріальних, фінансових ресурсів та інноваційного обладнання, його ліквідність; проведення тендера; визначення джерел фінансування. За умови емісії облігацій враховуються витрати, пов'язані з випуском облігацій та їх обслуговуванням (близько 2% від суми позики).

На наступному етапі під час інвестиційної фази визначається поточна плата за користування залученим капіталом, виходячи з умови, що базою для встановлення відсоткової ставки є облікова ставка НБУ (оскільки в Україні фінансовий ринок перебуває на етапі становлення, орієнтиром ціни на гроші є саме ця ставка). Облікова ставка НБУ (або ставка рефінансування) – це монетарний інструмент, за допомогою якого Національний банк установлює для суб'єктів грошово-кредитного ринку (комерційних банків) орієнтир за вартістю притягнутих і розміщених грошових ресурсів. Вона є найнижчою серед процентних ставок Національного банку України і є орієнтиром вартості коштів. Як правило, комерційні банки встановлюють процентні ставки за депозитами нижче, а за кредитами – вище від дисконтної ставки НБУ.

Далі враховуються:

- дохід комерційного банку, який повинен покривати вартість залучених грошових коштів (можливо це не тільки ставка НБУ, але й дохід фінансового посередника), операційні витрати банку та його прибуток;

- офіційно повідомлений індекс інфляції;
- ринкова ситуація, яка виявляє можливість отримання або надання аналогічного кредиту на більш вигідних умовах;
- можливість забезпечення підприємством сплати позики, її фінансовий стан; характер, строк та міцність партнерських взаємовідносин кредитора та позичальника;
- ризик та непевність, пов'язані з фактором часу (особливо інноваційних проєктів, більш довготривалі строки погашення основної суми боргу збільшують вартість капіталу). Чим вищий ризик та непевність, тим більшу вагу в дисконтній ставці матиме цей компонент.

Поточна плата за користування позиковими фінансовими ресурсами в залежності від застосованого фінансового інструменту має свою специфіку. В разі залучення кредиту загальна сума плати за користування коштами з урахуванням фактора часу визначатиметься за формулою:

$$\Pi_K = \sum_{t=1}^T \frac{k(C - (t-1)L)}{(1+d)^t}, \quad (2)$$

де Π_K – плата за кредитні ресурси;

T – тривалість інвестиційного циклу;

t – порядковий інтервал інвестиційного періоду ($t=1, 2, \dots, T$);

d – дисконтна ставка нейтралізації впливу фактора часу, частка од.;

k – процентна ставка за кредит, частка од.;

C – загальна сума залученого кредиту;

L – частка суми кредиту за t -ий інтервал ($L=C/T$).

Особливістю облігаційної позики є періодична сплата відсотків за користування залученими коштами та погашення суми боргу вкінці терміну позики. Для визначення на другому етапі розрахунків суми поточної плати за користування облігаційною позикою (без урахування ринкової вартості), використовується формула:

$$\Pi_{\text{обл}} = \sum_{t=1}^T \frac{rH}{(1+d)^t}, \quad (3)$$

де $\Pi_{\text{обл}}$ – плата за користування облігаційною позикою;

r – облігаційна ставка, частка од.;

H – сума залученої позики.

Вартість лізингу, згідно з діючим законодавством, складається із плати за кредитні ресурси (припустимо, що це вартість вже визначеного кредиту), плати за лізингові послуги – комісійна винагорода лізингодавцю (визначається як відсоток від загальної суми лізингової позики), виплати вартості обладнання (амортизаційних відрахувань), плати за додаткові послуги, що можуть бути передбачені лізинговим договором.

$$\Pi_L = \sum_{t=1}^T \frac{\Pi_K + KB + AB + ДП}{(1+d)^t}, \quad (4)$$

де Π_L – плата за лізинг;

Π_K – плата за кредитні ресурси, які використані лізингодавцем;

KB – комісійна винагорода лізингодавцю;

AB – сума амортизаційних відрахувань;

$ДП$ – плата за додаткові послуги.

Третій етап – розрахункова фаза передбачає повернення основної суми боргу, яке здійснюється з капіталізованої частини прибутку. На сьогоднішній день ставка оподаткування прибутку становить 25%. Лізингові схеми є винятком з цього правила: розрахунок за третім етапом відбувся ще на другій фазі і тому результат на третьому етапі дорівнюватиме нулю. Такий спосіб залучення коштів не обкладається податком на прибуток, він формує амортизаційні відрахування підприємства.

На базі моделі (1) оцінена вартість залучення інноваційних ресурсів на основі альтернативних фінансових інструментів, таких як кредит, емісія облігацій, лізинг на конкретному прикладі: для впровадження інноваційних енергозберігаючих технологій машинобудівному підприємству «Дніпроважмаш» необхідно закупити ІСТ-печі ємністю 20 т – 2 одиниці та 5 т – 1 одиниця. Вартість печей становить 54 млн. грн. Передінвестиційні витрати потребують 5 млн. грн., окрім цього, емісія облігацій коштуватиме 1 млн. грн. Позику передбачено залучити на 5 років. Плата за користування кредитом або лізингом, купонні виплати за облігаціями здійснюються поквартально, в кінці періоду (постнумерандо). Відсоткова ставка може бути твердою або плаваючою. Прийнято, що вона тверда. Повернення основної суми боргу за кредитом та лізингом відбувається рівними частинами щоквартально, облігаційної позики – один раз в кінці терміну позики. Додаткові послуги кредитора відсутні.

В табл. 1 наведено фактори та ймовірні відсотки за ними, що впливають на розмір ставки дисконтування для нейтралізації впливу фактора часу, ставок для кредиту, лізингу, облігацій (виходячи з діючої станом на 31.12.2009 р. ставки НБУ – 10,25%) [8].

Таблиця 1. Обґрунтування розміру ставки дисконтування для нейтралізації впливу фактора часу, ставок кредиту, лізингу, облігацій

Фактори, що впливають на розмір ставки дисконтування	Ставка дисконтування для нейтралізації впливу фактора часу, %	Кредитна ставка, %	Купонна облігаційна ставка, %	Ставка за лізингові послуги, %
1.Облікова ставка НБУ	0,00	10,25	7,00	0,00
2.Дохід комерційного банку	0,00	4,00	0,00	0,00
3.Офіційно повідомлений показник інфляції	10,00	10,00	10,00	10,00
4.Ринкова ситуація	0,00	0,00	0,00	0,00
5.Ділова репутація	0,00	0,00	0,00	0,00
6.Ризик та невизначеність	2,00	3,75	3,00	4,00
7. Дохід лізингової компанії	0,00	0,00	0,00	6,00
Всього, % річних	12,00	28,00	20,00	20,00
Відсоток за квартал	3,00	7,00	5,00	5,00

Результати розрахунків оплати користування залученим капіталом (на другому етапі життєвого циклу інвестиційного проекту) подано в табл. 2.

Визначений результат за третім доданком моделі (1) для альтернативних фінансових інструментів. При інвестуванні інноваційного проекту, який досліджується, на основі кредиту платежі підприємства протягом 5 років (20 періодів) змінюються від 3,3 до 1,9 млн.грн., складаючи у сумі 50,2 млн. грн., у формі облігацій – підприємство має погасити на 20-му періоді позику в розмірі 37,4 млн. грн., при лізинговій схемі інвестування розрахунок на третьому етапі не відбувається.

Зміну за часом обсягів платежів підприємства за користування залученими коштами на придбання ІСТ-печей стосовно джерел фінансування, що розгля-

даються, віддзеркалюють графіки, наведені на рис. 1. Отже, в результаті дослідження з'ясовано, що вартість інвестиційних ресурсів відповідно до фінансових інструментів становитиме: кредит – 87,5 млн.грн., облігації – 83,6 млн.грн., лізинг – 117,6 млн.грн.

Таблиця 2. Поточна плата за користування залученим капіталом

№ періоду	Дисконтний множник, $D=1/(1+d)^t$	Вартість фінансового інструменту, млн.грн.					
		кредиту	облігацій	лізингу			
				кредит	послуги	обладнання	всього
1	0,971	3,70	2,60	3,70	2,60	2,60	8,90
2	0,943	3,40	2,50	3,40	2,50	2,50	8,50
3	0,915	3,10	2,50	3,10	2,50	2,50	8,10
4	0,888	2,90	2,40	2,90	2,40	2,40	7,60
5	0,863	2,60	2,30	2,60	2,30	2,30	7,30
6	0,837	2,40	2,30	2,40	2,30	2,30	6,90
7	0,813	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	6,50
8	0,789	1,90	2,10	1,90	2,10	2,10	6,20
9	0,766	1,70	2,10	1,70	2,10	2,10	5,90
10	0,744	1,50	2,00	1,50	2,00	2,00	5,60
11	0,722	1,40	1,90	1,40	1,90	1,90	5,30
12	0,701	1,20	1,90	1,20	1,90	1,90	5,00
13	0,681	1,00	1,80	1,00	1,80	1,80	4,70
14	0,661	0,90	1,80	0,90	1,80	1,80	4,40
15	0,642	0,70	1,70	0,70	1,70	1,70	4,20
16	0,623	0,60	1,70	0,60	1,70	1,70	4,00
17	0,605	0,50	1,60	0,50	1,60	1,60	3,70
18	0,587	0,30	1,60	0,30	1,60	1,60	3,50
19	0,570	0,20	1,50	0,20	1,50	1,50	3,30
20	0,554	0,10	1,50	0,10	1,50	1,50	3,10
Всього		32,30	40,20	32,30	40,20	40,20	112,60

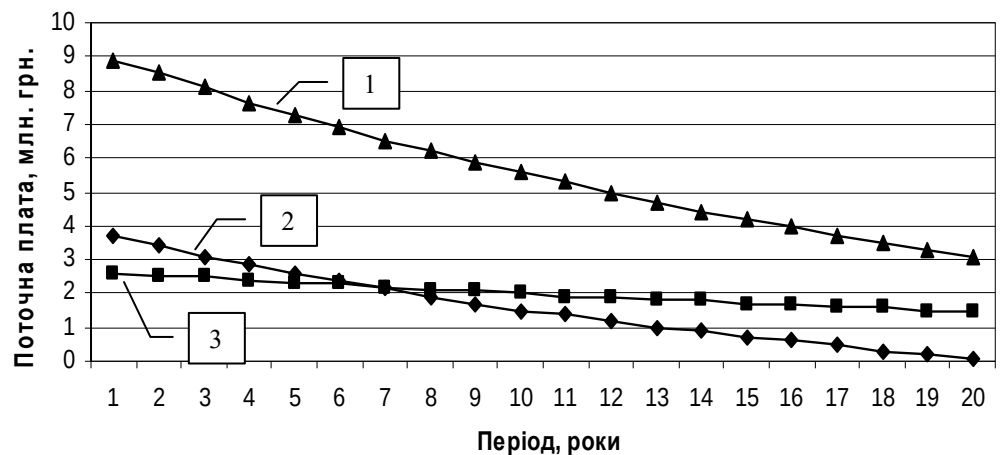


Рис. 1. Динаміка обсягів платежів ВАТ «Дніпроважмаш» на придбання ІСТ-печей з використанням альтернативних джерел фінансування: 1 – лізинг; 2 – кредит; 3 – облігаційна позика

Висновки:

1. Вартість інструменту фінансового забезпечення інноваційного проекту слід визначати за етапами його життєвого циклу, використовуючи триетапну модель, запропоновану авторами, яка містить методичну спільність розрахунків для різних фінансових інструментів.

2. Дисконтування інвестицій на впровадження інноваційного проекту має враховувати вплив фактора часу та ставок за надання послуги згідно зі змістом формування фінансового інструменту (кредиту, облігацій або лізингу).

3. Для порівняльної оцінки доцільності інвестування інноваційного розвитку виробничих засобів підприємства на підставі того чи іншого фінансового інструменту вартість залученого капіталу слід включати експлуатаційні витрати, пов'язані з обслуговуванням придбаних засобів виробництва.

Наступні дослідження мають бути спрямовані на визначення схем вкладання капіталу та отримання прибутку, котрі забезпечують можливість поєднання власного та позикового капіталу для інноваційного розвитку виробництва.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Череп А.В. Інвестиційно-інноваційна діяльність як фактор ефективного розвитку підприємства / А.В. Череп, А.М. Ясир // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: «Економічні науки». – Хмельницький, 2009. – №1. – С. 159–161.
2. Орлов О.О. Умови інноваційного розвитку вітчизняних промислових підприємств / О.О. Орлов, О.М. Помірча // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: «Економічні науки». – Хмельницький, 2010. – №1. – Т. 2 – С. 202–204.
3. Федулова Л.І. Перспективи інноваційного розвитку промисловості України / Л.І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2006. – №2. – С. 58–76.
4. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента: в 2-х т. / И.А. Бланк. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – Т.2. – 512 с.
5. Огліх В.В. Моделювання оптимального управління інноваційно-інвестиційним розвитком виробництва з урахуванням випадкових чинників [Електронний ресурс] / В.В. Огліх // Культура народів Причорномор'я. – 2005. – №63. – С. 64–68.
6. Пересада А.А. Проектне фінансування: підручник / А.А. Пересада, Т.В. Майорова; за заг. ред. А.А. Пересади. – К.: КНЕУ, 2007. – 767 с.
7. Герасимова С.В. Управління інвестиційною діяльністю акціонерних товариств / С.В. Герасимова. – К.: Знання, 2006. – 407 с.
8. Постанова Правління НБУ N 468 від 10.08.2009 р.

Надійшла до редколегії 22.03.2010.

ЗМІСТ

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

Герасимчук З.В., Ніщик Т.О. Зміст просторового розвитку міста.....	3
Грінько Т.В. Аналіз потенціалу інноваційного розвитку в промисловості України.....	10
Коломицева О.В., Шевченко Н.В. Продовольчий комплекс як структурна складова АПК в умовах трансформаційного розвитку економіки.....	17
Солодовнік О.О. Фінансові інновації як імпульс структурних перетворень в економіці.....	23
Ткач В.О. Формування національної безпеки України в регіональних умовах.....	29
Чужкова О.Ю. Теоретичні дослідження територіальної організації роздрібної торговельної мережі.....	35
Чупріна М.О. Розроблення технологій управління розвитком стратегічного потенціалу промисловості України.....	41
Шаповалов О.О., Шевцова О.Й. Податкова система України та її недоліки.....	48

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Букало Н.А. Особливості відображення в бюджетному обліку послуг вищої освіти.....	54
Деркач М.І. Теоретичні аспекти формування сучасної фіскальної децентралізації.....	60
Коваленко В.В. Управління проблемними банками в системі забезпечення фінансової стійкості банківської системи.....	67
Ленчик Я.В. Шляхи розвитку державного пенсійного забезпечення в Україні.....	73

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА МАРКЕТИНГ

Белопольский Н.Г., Горланова И.В. Бюджетирование деятельности предприятия.....	78
Бикова В.Г., Котлова Л.М. До питання про ефективність управління державною власністю в наукомістких підприємствах.....	83
Бродська Д.В., Калмикова І.Ю. Теоретико-методичні засади визначення продуктивності підприємства.....	90
Даценко Г.В. Використання ефектів моделі життєвого циклу в розробці стратегії управління фінансовими ресурсами підприємств.....	96

Денисенко І.П. Збалансування ролей в якісній моделі менеджменту через призму стратегії розвитку підприємства.....	102
Зянько В.В., Фурик В.Г., Зянько В.В., Дремлюга Т.В. Планування кредитоспроможності підприємств на основі аналізу грошових потоків як умова забезпечення їх економічної безпеки.....	107
Корнієнко О.М. Управління економічною безпекою розвитку туристичного підприємства.....	112
Кукліна Т.С. Управління комплексом маркетингу в забезпеченні розвитком туристичних підприємств	117
Петров А.А. Применение инвестиционного механизма ПРО украинскими компаниями горно-металлургической отрасли Украины	123
Скрипник Н.Є., Осипенко І.С. Сучасні технології управління прибутком....	127

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Попкова Л.В., Іванова А.І. Удосконалення стратегічного планування шляхом використання економіко-математичних методів.....	135
Яковенко О.Г., Сидора Т.Ю. Алгоритм чисельної реалізації математичної моделі прибуткової діяльності підприємства.....	144

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Арап Г.В., Пахомова І.Г. Шляхи вдосконалення аудиту оплати праці.....	149
Гордєєва-Герасимова Л.Ю. Посилення ролі контролю та аудиту в умовах розвитку самоврядування територіальних громад.....	156
Чистяк О.А., Тимошенко О.О. Оцінка вартості вкладень позикового капіталу в інноваційну діяльність підприємства.....	161

Наукове видання

ВІСНИК
ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ
Серія: ЕКОНОМІКА
Випуск 4(2)

Заснований у 1993 р.
Українською та російською мовами

Редактор К. О. Біла
Технічний редактор О. Є. Капуш
Коректор Г. М. Туранська

Підписано до друку 18.08.2010р. Формат 70×108 ¹/₁₆. Спосіб друку – різнограф.
Ум. друк. арк. 12,12. Обл.-вид. арк. 12,35. Тираж 100 прим. Зам. № 0810-1.

Свідоцтво державної реєстрації
Серія ДК № 3618 від 6.11.09 р.

Свідоцтво державної реєстрації
друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 7898 від 17.09.2003 р.

Видавець та виготовлювач Біла К. О.
Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Україна, 49087, м. Дніпропетровськ, п/в 87, а/с 4402