

*Друкується за рішенням вченої ради
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара*

Висвітлюються 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.

Рассматриваются 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.

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,
2013

© Видавництво ДНУ,
оформлення, 2013

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

УДК 658.7:658.5:69.057

Є. Ю. Антипенко, М. Г. Мосненко
Запорізька державна інженерна академія

МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ПЛАНУВАННЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

*Досліджено та проаналізовано особливості орієнтації підприємства на інноваційний розвиток.
Ключові слова:* прогнозування, планування, інноваційний потенціал, інноваційна стратегія.

Исследованы и проанализированы особенности ориентации предприятия на инновационное развитие.

Ключевые слова: прогнозирование, планирование, инновационный потенциал, инновационная стратегия.

In the article investigates and analyzes the features of orientation on innovation development.

Keywords: forecasting, planning, innovation capacity, innovation strategy sources.

У даний час, орієнтуючись на інтереси і вимоги споживачів, кон'юнктуру ринку та зміни в соціально-економічній політиці держави, підприємства намагаються розробляти стратегії свого розвитку, розраховані як на довгострокову, так і найближчу перспективу. Очевидно, що чим точніше визначено майбутні результати розвитку, намічено цілі, розроблено механізми та способи їх досягнення, тим впевненіше здійснюється поточне керівництво, тим ефективніше вирішуються проблеми. Тому на промислових підприємствах при розробці стратегічних та поточних планів і підготовці управлінських рішень постійно виникають завдання, пов'язані з оцінкою майбутнього, через що зростає необхідність практичного оволодіння методами визначення перспектив свого розвитку взагалі та найбільш важливих складових функціонування систем управління ланцюгами поставок (УЛП) і, зокрема, їх підсистем – прогнозування та планування ланцюгів поставок (ППЛП).

Застосування прогнозування на рівні окремо взятого підприємства сприяє розробці науково обгрунтованих цілей його функціонування, стратегічних і поточних планів, в основу яких покладені різні варіанти прогнозів, що характеризують перспективи розвитку самого підприємства та його зовнішнього середовища; значною мірою зумовлює прийняття керівниками правильних управлінських рішень; допомагає уникнути негативних тенденцій, які виникають як всередині підприємства, так і в його зовнішньому оточенні.

Незважаючи на те, що багато промислових підприємств, орієнтуючись на вимоги ринкової економіки, здійснюють перетворення існуючої в них системи управління, функції прогнозування, як і раніше, не приділяється належної уваги. На підприємствах у процесі створення прогнозів превалюють інтуїтивні припущення і безальтернативні техніко-економічні розрахунки у кращому випадку за вельми обмеженим числом показників [4, с. 45]. Крім того, такі розрахунки ґрунтуються на неявному припущенні, що наявні залежності між елементами прогнозованої системи

УЛП є жорстко детермінованими, внаслідок чого використовуються елементарні математичні процедури, нехтуються зв'язки та вплив суттєвих чинників. У цьому зв'язку отримання прогнозних даних на підприємствах найчастіше має несистематизований, спонтанний характер.

Метою дослідження є огляд та аналіз існуючих методів прогнозування та планування систем управління ланцюгами поставок промислових підприємств і узагальнення напрямків інноваційного розвитку підприємства.

Однією з головних функцій УЛП будівельного підприємства є також планування його розвитку з подальшим контролем реалізації прийнятих планів (рис. 1). У сформованій ринковій системі основною вимогою ефективного УЛП є планування узгодженої роботи всіх підрозділів підприємства, що забезпечує динамічний розвиток організації та оптимізацію витрат підприємства.



Рис. 1. Основні елементи підсистеми планування УЛП

Прогнози враховують вимоги плану, але є самостійною формою передбачення об'єктивного процесу і можливого кінцевого результату реалізації поставленої мети за часом (роки, місяці) і ресурсами, вираженими у грошах (рис. 2).

Таким чином, прогнозування та планування систем УЛП підприємства є досить актуальним і значущим для забезпечення соціально-економічного розвитку економіки держави.



Рис. 2. Підсистема прогнозування загальної системи УЛП

Розробка адекватної моделі управління ланцюгами поставок будівельних підприємств вимагає визначення реального стану основних засобів підприємств, динаміки зміни їх технічного рівня та оцінки ефективності управління технічним розвитком. Для забезпечення об'єктивності зазначеної моделі необхідним є визначення умов зовнішнього середовища.

В останні роки для України характерною особливістю будівельної галузі є переважання висотного та індивідуального будівництва (74 %). При цьому, якщо розглядати в розрізі регіонів України, то в центральному переважає висотне будівництво, у західному найбільш активно ведеться будівництво будинків у сільській місцевості, а на сході України – будівництво індивідуальних будинків у містах і передмістях.

Зміна переваг споживачів, підвищення вимог до якості продукції, збільшення попиту на будівельні послуги посилили конкуренцію серед будівельних підприємств і організацій.

Незважаючи на складні умови господарювання, більшість підприємств спрямовують капітальні вкладення на технічне переозброєння основних засобів, оновлюючи в першу чергу парк машин і устаткування. Основними джерелами фінансування капітальних вкладень є накопичення амортизації та кредити банків. Також виявлено стійку тенденцію нецільового використання амортизаційних відрахувань, що обумовлено необхідністю прискорення оборотності всього авансованого капіталу.

У результаті проведених досліджень встановлено, що для забезпечення ефективного управління ланцюгами поставок необхідна наявність відповідної дієвої системи управління [7, с. 25].

Здійснені дослідження дозволили встановити, що методичні документи, які надавали можливість характеризувати процес розвитку систем УЛЦ (та їхніх підсистем – ППЛП) і спрощували розрахунки на перспективу, в даний час не розробляються. Тому отримання більшої частини інформації про рівень розвитку систем УЛЦ є можливим тільки безпосередньо на підприємствах, оскільки чинна статистична та фінансова звітність не повністю відображає логіку процесів, які реально відбуваються в даному секторі економіки взагалі і на окремих підприємствах зокрема.

У роботі зроблено висновок, що УЛП складних багатокomпонентних об'єктів, до яких належать будівельні підприємства і організації, потребує використання сучасного науково-методичного апарату (тобто апарату підтримки та вдосконалення існуючої бази ППЛП).

ППЛП на підприємстві являє собою складний багатоступеневий та ітеративний процес, в ході якого має вирішуватися широке коло різних соціально-економічних і науково-технічних проблем, для чого необхідно використовувати в їх поєднанні найрізноманітніші методи. У теорії і практиці діяльності підприємств накопичений значний набір різних методів розробки прогнозів і планів. Розвиток інформатики і засобів обчислювальної техніки розширює коло використовуваних методів прогнозування і планування та їх вдосконалення [2, с. 94].

За ступенем формалізації методи економічного прогнозування можна підрозділити на інтуїтивні та формалізовані. Інтуїтивні методи використовуються в тих випадках, коли неможливо врахувати вплив багатьох факторів через значну складність об'єкта прогнозування або об'єкт занадто простий і не потребує проведення трудомістких розрахунків. Такі методи доцільно використовувати і в інших випадках у поєднанні з формалізованими методами для підвищення точності прогнозів.

Серед інтуїтивних методів великого поширення набули методи експертних оцінок. Вони використовуються для одержання прогнозних оцінок розвитку виробництва, науково-технічного прогресу, ефективності використання ресурсів та ін. До формалізованих методів належать методи екстраполяції і моделювання. Серед методів екстраполяції поширеним є метод підбору функцій, заснований на методі найменших квадратів (МНК). У сучасних умовах все більшого значення стали надавати модифікаціям МНК: методу експоненціального згладжування з регульованим трендом і методу адаптивного згладжування.

Методи моделювання передбачають використання в процесі прогнозування і планування різного роду економіко-математичних моделей, котрі являють собою формалізований опис досліджуваного економічного процесу (об'єкта) у вигляді математичних залежностей і відносин.

Розрізняють такі моделі: матричні, оптимального планування, економіко-статистичні (трендові, факторні, економетричні), імітаційні, прийняття рішень. Для реалізації економіко-математичних моделей застосовують економіко-математичні методи.

У практиці прогнозування і планування систем УЛП широко використовуються також метод економічного (системного) аналізу, нормативний і балансовий методи. Для розробки цільових комплексних програм використовується програмно-цільовий метод (ПЦМ) у поєднанні з іншими методами.

Сутність методів експертних оцінок полягає в тому, що в основу прогнозу закладається думка фахівця або колективу фахівців, котра базується на професійному, науковому і практичному досвіді. Розрізняють індивідуальні та колективні експертні оцінки.

Індивідуальні експертні оцінки засновані на використанні думок експертів-фахівців відповідного профілю. Серед індивідуальних експертних оцінок найбільшого розповсюдження дістали методи «інтерв'ю», аналітичний, написання сценарію.

Метод «інтерв'ю» припускає бесіду прогнозиста з експертом за схемою «питання – відповідь», у процесі якої прогнозист відповідно до заздалегідь розробленої програми ставить перед експертом питання щодо перспектив розвитку прогнозованого об'єкта. Успіх такої оцінки значною мірою залежить від здатності експерта давати експромтом висновок з найрізноманітніших питань.

Аналітичний метод передбачає ретельну самостійну роботу експерта над аналізом тенденцій, оцінкою стану і шляхів розвитку прогнозованого об'єкта. Експерт може використовувати всю необхідну йому інформацію про об'єкт прогнозу. Свої висновки він оформляє у вигляді доповідної записки. Основна перевага цього методу – можливість максимального використання індивідуальних здібностей експерта. Однак він мало придатний для прогнозування складних систем і вироблення стратегії через обмеженість знань одного спеціаліста-експерта в суміжних галузях знань [6, с.76].

Найбільш достовірними є колективні експертні оцінки. Методи колективних експертних оцінок припускають визначення ступеня узгодженості думок експертів із перспективних напрямів розвитку об'єкта прогнозування, сформульованих окремими фахівцями. У сучасних умовах використовується математико-статистичний інструментарій для обробки результатів опитування експертів (обчислюються дисперсія оцінок, середньоквадратичне відхилення оцінок і на цій основі – коефіцієнт варіації оцінок). Чим менше значення цього коефіцієнта, тим вище узгодженість думок експертів. Для організації проведення експертних

оцінок створюються робочі групи, до функцій яких входять проведення опитування, обробка матеріалів і аналіз результатів колективної експертної оцінки. Робоча група призначає експертів, які дають відповіді на поставлені питання, що стосуються перспектив розвитку даного об'єкта. Визначається мета прогнозу, розробляються питання для експертів.

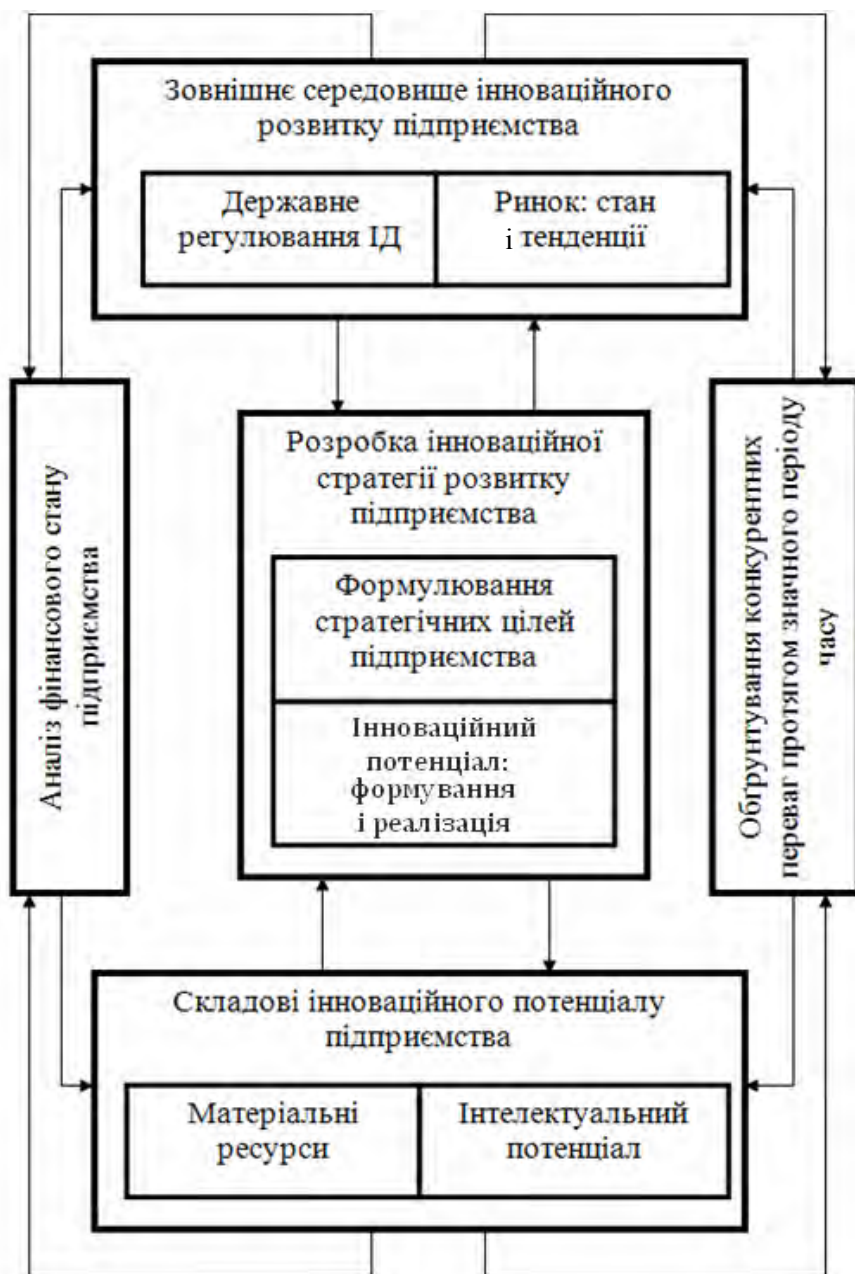


Рис. 3. Схема формування інноваційного розвитку підприємства (із використанням УЛП)

При проведенні опитування необхідно забезпечити однозначність розуміння окремих питань і незалежність суджень експертів. Після опитування здійс-

нюється обробка матеріалів, отриманих в результаті колективної експертної оцінки. Остаточна оцінка може визначатися як середнє судження або як середнє арифметичне значення оцінок усіх експертів. У світовій практиці широке застосування отримали метод колективної генерації ідей, метод «635», метод «Дельфі», метод «комісій», метод написання сценарію.

Економічний аналіз є невід'ємною частиною і одним з основних елементів логіки прогнозування і планування. При здійсненні економічного аналізу слід використовувати системний підхід.

Сутність методу економічного аналізу полягає в тому, що економічний процес або явище розчленовується на складові частини і виявляються взаємозв'язок і вплив цих частин одна на одну і на перебіг усього процесу. Аналіз дозволяє розкрити сутність такого процесу, визначити закономірності його зміни в прогнозованому (плановому) періоді, всебічно оцінити можливості і шляхи досягнення поставлених цілей.

Процес економічного аналізу підрозділяється на ряд стадій: постановку проблеми, визначення цілей і критеріїв оцінки; підготовку інформації для аналізу; вивчення та аналітичну обробку інформації; розробку рекомендацій щодо можливих варіантів вирішення проблеми та досягнення цілей; оформлення результатів аналізу.

На мікрорівні в процесі економічного аналізу акцент має робитися на виявлення резервів систем УЛП, а саме зниження витрат виробництва, визначення ефективності використання виробничих потужностей, фінансових і трудових ресурсів. Необхідно виявляти чинники, що стримують розвиток потенціалу, здійснювати аналіз відповідності продукції, що випускається, попиту на неї [5].

Формування напрямків інноваційного розвитку підприємства базується на декомпозиції системи цілей та встановленні критеріїв розвитку, проведенні структурного аналізу системи управління ланцюгами поставок, прогнозуванні напрямків інноваційного розвитку з використанням економіко-математичних методів, формулюванні альтернативних варіантів, їх аналізі, оцінці та виборі найбільш оптимального з метою реалізації (рис. 3).

Висновки. Однією з головних функцій систем управління ланцюгами поставок підприємств будівельної галузі є прогнозування і планування їх техніко-економічного розвитку, що є досить актуальним і значущим для забезпечення соціально-економічного розвитку економіки держави. У рамках статті розглянуто ситуацію із застосуванням сучасних методів прогнозування і планування розвитку систем УЛП підприємств.

Подальші дослідження та оновлення і вдосконалення зазначених методів дозволять поліпшити характеристики та кінцеві управлінські результати застосування систем управління ланцюгами поставок і в результаті цього підвищити якість продукції, розширити сферу використання, збільшити асортимент та товарообіг, скоротити терміни розробки та впровадження нових моделей продукції тощо. Вдосконалення виробничих процесів у складі систем УЛП дозволить скоротити брак і збільшити життєвий цикл продукції. Оновлені процеси просування продукції дозволять прискорити процеси виконання замовлень будівництва і більш якісно виконати замовлення. У свою чергу відповідно налаштований виробничий процес, орієнтований на дослідження і розробки, дозволить використовувати більш досконалі технології управління, організації та планування діяльності підприємства.

Бібліографічні посилання

1. **Афанасьев Н. В.** Управление развитием предприятия : монограф. / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожкин. – Х. : ИНЖЭК, 2003. – 184 с.
2. **Бабич Т. Н.** Планирование на предприятии : учеб. пособ. / Т. Н. Бабич, Э. Н. Кузьбожев. – М. : КНОРУС, 2005. – 336 с.
3. **Веснин В. Р.** Менеджмент : учеб. / В. Р. Веснин. – М. : Проспект, 2006. – 504 с.
4. **Горемыкин В. А.** Планирование на предприятии : учеб. / В. А. Горемыкин. – М. : Филинь, 2004. – 520 с.
5. **Ерохина Е. А.** Теория экономического развития: системно-синергетический подход [Электронный ресурс] / Е. А. Ерохина. – Режим доступа : <http://forexaw.com/files/view/2499>.
6. **Карпей Т. В.** Экономика, организация и планирование промышленного производства : учеб. пособ. / Т. В. Карпей. – Мн. : Дизайн ПРО, 2004. – 328 с.
7. **Ляско В. И.** Стратегическое планирование развития предприятия : учеб. пособ. для вузов / В. И. Ляско. – М. : Экзамен, 2005. – 288 с.
8. **Нечепуренко М. Н.** Проблемы экономического развития предприятий / М. Н. Нечепуренко // Вопр. экон. наук. – 2006. – № 1 (17). – С. 23–25.

Надійшла до редколегії 15.03.2013 р.

УДК 631.16:658.155

Т. В. Гринько, С. А. Єфімова*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА
ТА РЕЗЕРВИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ**

Виділено системні проблеми, що знижують економічну ефективність виробництва молока в Україні; розроблено й обґрунтовано авторський метод комплексної оцінки економічної ефективності виробництва молока у сучасних умовах, який включає в себе кількісну і якісну оцінку.

Ключові слова: виробництво, економічна ефективність, інтегральний показник.

Выделены системные проблемы, снижающие экономическую эффективность производства молока в Украине; разработан и обоснован авторский метод относительно комплексной оценки экономической эффективности производства молока в современных условиях, который включает в себя количественную и качественную оценку.

Ключевые слова: производство, экономическая эффективность, интегральный показатель.

System problems, reducing economic efficiency, productions of milk in Ukraine, are selected in the article; developed and grounded author method in relation to the complex estimation of economic efficiency of production of milk in modern terms, which plugs in itself a quantitative and high-quality estimation.

Keywords: production, economic efficiency, integral index.

Економічна криза в Україні негативно вплинула на сільськогосподарське виробництво. У наш час відбувається стійке скорочення обсягів виробництва молока через зменшення поголів'я великої рогатої худоби та зниження обсягів надоїв. Сучасні молокопереробні підприємства «навчилися» виготовляти молокопродукти майже без молока, що не є стимулюючим фактором для його виробництва з високою якістю [2]. Отже, молочне скотарство перетворилось із рентабельної на збиткову галузь.

Вирішенню проблеми економічної ефективності виробництва і переробки тваринницької продукції присвячена велика кількість робіт таких учених, як П. Г. Дубінова, М. П. Коржинський, В. І. Криворучко, В. І. Бойко, О. М. Онищенко, Л. В. Шепотько, П. М. Семиусова, В. Я. Олійник, П. П. Борщевський, В. Г. Галанець, О. Ф. Стасів та інших.

У них висвітлені технологічні та організаційно-економічні аспекти виробництва і переробки тваринницької продукції. Проте вони недостатньо повно висвітлюють проблему комплексного оцінювання економічної ефективності виробництва молока у сучасних умовах. Недостатнє дослідження цього питання та його важливість для економічного розвитку і виробничої практики визначають його актуальність.

Метою статті є постановка проблем, що знижують економічну ефективність виробництва молока в Україні, та розробка універсального інтегрального показника для оцінки економічної ефективності виробництва продукції.

Обсяги виробництва молочної продукції залежать від обсягів виробництва молока та стану тваринництва в країні. За 2007–2010 рр. виробництво молока скоротилося на 18 %, до 11,2 млн т, у 2012 р. спостерігається тенденція до збільшення поголів'я великої рогатої худоби – на 78,1 тис. голів порівняно із 2011р., у тому числі корів – на 519 тис. голів (табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники ринку молока та молочних продуктів в Україні за 2007–2012 рр. [1]

Показник	Од. виміру	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Поголів'я великої рогатої худоби	тис. голів	5 491	5 079	4826,7	4494,4	4952,9	5031
у т. ч. корови	тис. голів	3 096	2 856	2736,5	2631,2	2627,9	3 147
Виробництво молока всіх видів	тис. тонн	12 262	11761	11609	11248	11 714	12 287
у т. ч. частка населення	%	81,5	82,2	82,2	80,7	84,3	80,9
Надійшло на переробні підприємства	тис. тонн	5 607	6 039	5 406	5457	5 237	5 689
Виробництво молочних продуктів							
Молоко оброблене рідке	тис. тонн	863	808	770	822,3	864	820
Масло вершкове	тис. тонн	100	85	75	92,3	104	120
Спреди та суміші	тис. тонн	84	82	72	79,7	71	80
Сир свіжий неферментований та сир кисломолочний	тис. тонн	93	92	85	87,2	84	93
Сири жирні	тис. тонн	246	236	228	224	217	274
Продукти кисломолочні	тис. тонн	533	532	492	497	499	524
Споживання молока та молочних продуктів							
на 1 особу	л/рік.	221	216	210	206	232	227
на 1 особу у перерахунку на молоко	л/рік.	213	208	202	200	223	217

Випередження темпів скорочення поголів'я у порівнянні зі зменшенням виробництва молока пов'язане з тим, що ліквідується у першу чергу найменш продуктивне стадо. До середини 2008 р. суттєво зростали ціни на зернові культури, що виражалось у подорожчанні комбікормів, витрати на які переважають у структурі витрат на утримання великої рогатої худоби. При цьому реалізаційні ціни на худобу живою вагою залишалися на постійному рівні, оскільки конкуренцію продукції тваринницьких ферм становило імпортоване м'ясо. Через подорожчання утримання скорочується і виробництво молока.

На основі досліджень були виділені системні проблеми, що знижують економічну ефективність виробництва молока в Україні, зокрема:

- стійке скорочення поголів'я молочних порід, що суттєво зменшує обсяги виробництва молока;
- відсутність власної генетично-селекційної бази для наросування поголів'я високопродуктивних корів;
- економічна ефективність молочного виробництва значно залежить від його розміру (чим більше чисельність корів, тим більшим є прибуток у розрахунку на одну корову);
- низька наявна якість молока, що не відповідає існуючим (Росія, ЄС, США) вимогам якості. Низькоякісне молоко не має шансів бути реалізованим за відповідними цінами, а низькі доходи виробників не дозволяють оновлювати виробництво, підвищувати якість та роблять цю галузь інвестиційно непривабливою;
- вимоги щодо якості молока, закріплені у державних стандартах, значно нижчі за світові, що не дає змогу розширити ринки збуту;

- застосовувані традиційні технології в умовах існуючих ферм та молочно-товарних виробництв не здатні забезпечувати якість молока, яка б відповідала стандартам європейського та світового ринків;
- висока собівартість існуючого виробництва молока та регулювання цін з боку держави не дає можливості досягти прийнятної рівня рентабельності;
- відсутність сучасного обладнання для виробництва, наприклад, високотехнологічних доїльних залів, що зменшує обсяг виробництва, якість продукту та збільшує тривалість виробничого циклу;
- відсутність високопродуктивних порід корів, які в Україні є дефіцитом;
- відсутність якісної та достатньої кормової бази;
- відсутність системного проектування сучасних тваринницьких ферм та забезпечення комфорту для корів;
- дефіцит відповідно підготовлених кадрів (спеціалістів, менеджерів, консультантів) та доступних джерел інформації про сучасні технології та їх застосування в умовах конкретного господарства (недостатня кількість спеціалізованих виставок, ярмарків тощо);
- перехід молокопереробних підприємств на високоякісну сировину потребуватиме певного часу для адаптування, зміни технологій виробництва, маркетингової політики, економічних моделей виробництва тощо [2; 4].

Вищезазначені проблеми не лише знижують економічну ефективність виробництва молока, а й стримують інвестиції в молочну галузь у цілому, що мають довший (у порівнянні зі свинарством та рослинництвом) термін окупності.

Таким чином, постає актуальне питання кількісного визначення економічної ефективності виробництва молока, що може бути застосоване для підприємств галузі та їхніх об'єднань, виробників молока у розрізі територіального розподілу та загальнодержавного рівня ефективності в цілому. Такий метод дозволить кількісно оцінити рівень економічної ефективності сільськогосподарського підприємства, що займається виробництвом молока, за умов ринкових відносин, а також звернути увагу на необхідність вживання відповідних заходів щодо підвищення ефективності господарської діяльності підприємств.

Даний підхід може бути методичною основою для цільового фінансування підприємств при розробці Державної цільової програми підтримки молочної галузі, враховуючи доцільність збільшення їх частки щодо підвищення економічної ефективності сільського господарства і суспільного виробництва в цілому [2].

Метод включає до себе критеріальні напрями, що можуть бути описані системою істотних показників, а також інтегральний показник економічної ефективності підприємства (рис. 1).

На нашу думку, економічну ефективність сільськогосподарського підприємства, що займається виробництвом молока, доцільно визначати за певними ознаками, які можливо оцінити кількісно (наприклад, за допомогою експертних методів).

За результатами визначення показників здійснюється розрахунок інтегрального показника економічної ефективності за формулами (1) та (2):

$$E = \sqrt[m]{\prod_{j=1}^m KE\Phi_j}, \quad (1)$$

$$KE\Phi_j = \frac{\sum_{i=1}^n K_i \cdot d_i}{n}, \quad (2)$$

$$K_i=[0;10], d_i=[0;1], KE\Phi_j=[0;10], E=[0;10], i=[1;n], j=[1;m],$$

де E – інтегральний показник ефективності виробництва молока; $KE\Phi_j$ – j -та складова ефективності виробництва молока; K – бальна оцінка одиничного (часткового) i -го показника j -ї складової ефективності виробництва молока; d_j – питома вага значимості i -го показника j -ї складової ефективності виробництва молока; i – показник ефективності виробництва молока; j – складова ефективності виробництва молока; n – кількість одиничних i -х показників j -ї складової ефективності виробництва молока; m – кількість j -тих складових ефективності виробництва молока.

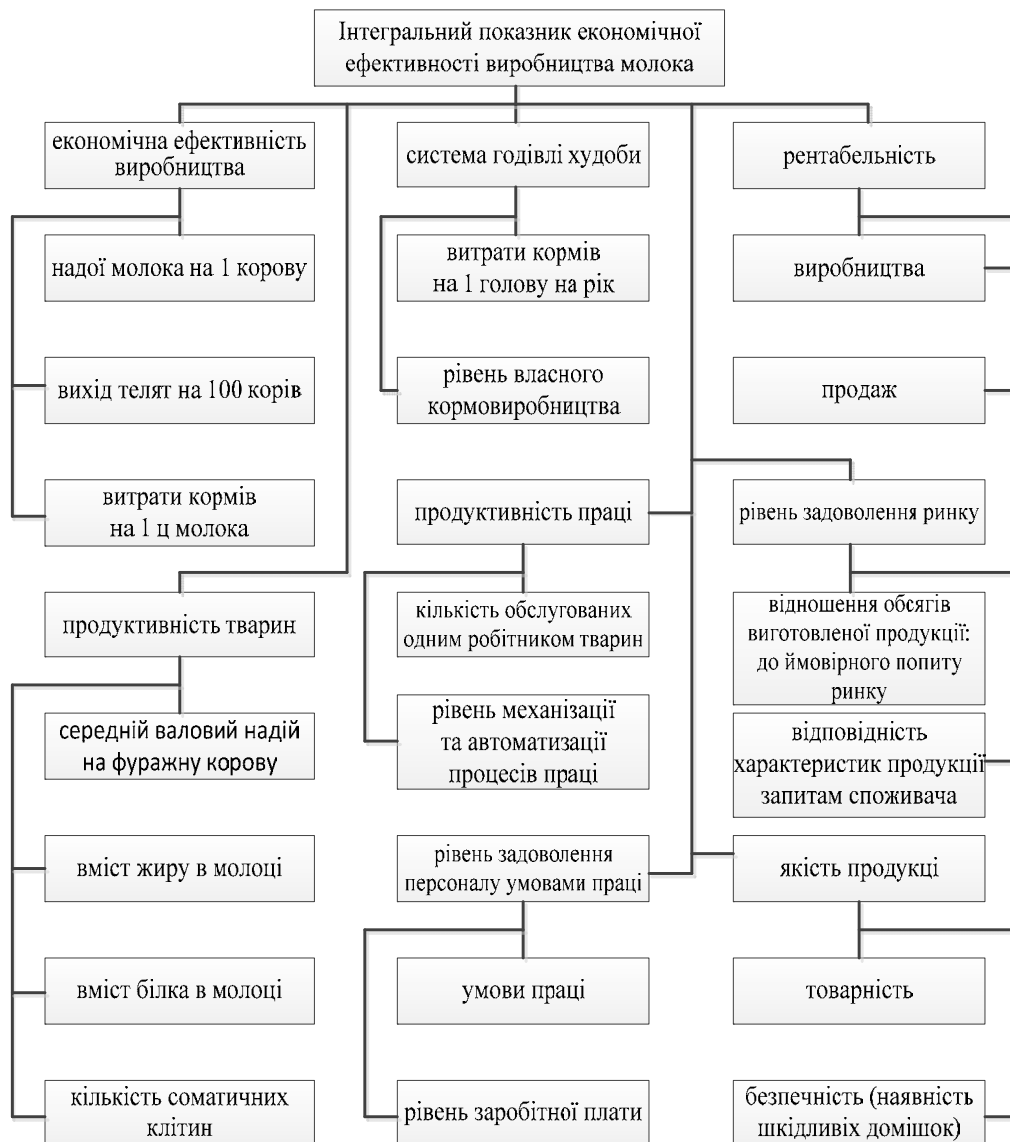


Рис. 1. Складові інтегрального показника економічної ефективності сільськогосподарського підприємства, що займається виробництвом молока

Отримані значення інтегрального показника економічної ефективності підприємства виробничої сфери порівнюються за шкалою, що наведена в табл. 2.

Таблиця 2

Шкала оцінювання сільськогосподарських підприємств	
$5 < E \leq 10$	відмінно
$0 < E \leq 5$	задовільно
$E=0$	незадовільно

Оцінка «відмінно» вказує на те, що ефективність виробництва і реалізації молока на підприємствах висока, що усі показники знаходяться на високому рівні; оцінка «добре» свідчить про відповідність усіх критеріїв нормі та про досить ефективну роботу підприємства; оцінка «задовільно» – підприємство в своїй роботі допускає значні недоліки та помилки щодо системи виробництва та реалізації, потрібний перегляд основної програми підприємства; оцінка «незадовільно» – підприємство працює неефективно і слід розробити стратегію підвищення існуючого виробництва або закрити підприємство.

Динаміку ефективності виробництва молока з урахуванням бальної оцінки кожної складової можна оцінити, аналізуючи діаграму ефективності на рис. 2.

Сукупність вимірників ефективності варто об'єднати у дві групи: кількісні та якісні.

Крім того, для визначення ефективності виробництва молока можна застосувати оцінку ефективності за допомогою матриці. Інтегрований факторний показник кожного з показників підприємств характеризує ефективність виробництва молока.

Графічний спосіб визначення рівня ефективності підприємства полягає у побудові багатокутника ефективності на відповідній діаграмі (рис. 2).

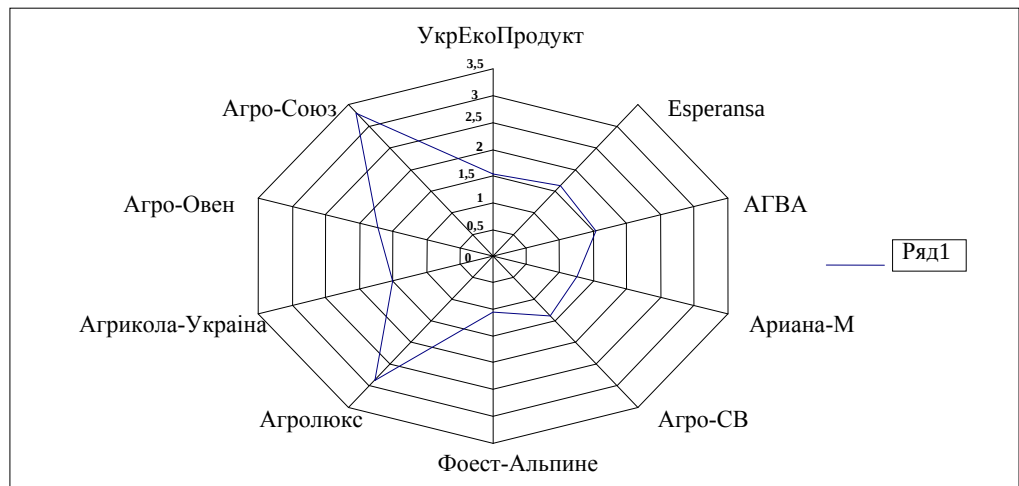


Рис. 2. Багатокутник ефективності виробництва молока

Підприємству, що має найбільший рівень ефективності, відповідатиме багатокутник із максимальною площею, яку обчислюють за формулою

$$S_i = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n a_1 \times a_{i+1} \sin \alpha_i, \quad (3)$$

де a_i – значення n -го факторного показника ефективності виробництва молока на підприємстві; i – фактор ефективності виробництва молока на даному підприємстві, $i = [1, \dots, n]$.

Висновки. Отже, можна зробити висновок, що розроблений підхід до оцінювання ефективності виробництва молока дає можливість наочно оцінити стан ефективності підприємства, порівняти його з конкурентами, отримати ієрархію їх конкурентних статусів тощо.

Бібліографічні посилання

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reformy.lg.ua/agrarian/apk-laws/133-derzhavna-clova-programa-rozvitku-ukrayinskogo-sela-na-perod-do-2015-roku.html>.
3. **Галанець В. Г.** Економічна оцінка та перспективи розвитку форм господарювання в сільському господарстві Львівської області : монограф. / В. Г. Галанець, О. Ф. Стасів. – Львів : Прес-Експрес-Львів, 2005. – 166 с.
4. **Лозинська І. В.** Контроль якості продукції тваринництва в контексті підвищення конкурентоздатності вітчизняного товаровиробника / І. В. Лозинська // Економіка і менеджмент. – 2012. – № 3 (51). – С. 15.
5. **Рибак Л. Х.** Шляхи підвищення економічної ефективності виробництва молока / Л. Х. Рибак. – К. : Наук. вісн. НАУ. – 1999. – № 18. – С. 123–125.
6. **Одінцов О. М.** Ринкова еволюція розвитку молокопродуктового підкомплексу України / О. М. Одінцов, М. В. Калінчик // Агроінком. – 2005. – № 9–10. – С. 6–10.
7. **Костюк О. Д.** Сучасний стан ринку молока та молочної продукції в Україні / О. Д. Костюк // Вісн. Житомир. держ. технол. ун-ту. Сер. «Економічні науки». – 2006. – № 4 (38). – С. 270–273.

Надійшла до редколегії 07.02.2013 р.

УДК 338.242.4:364.043

А. А. Пакуліна

Українська державна академія залізничного транспорту, м. Харків

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ

Виявлено особливості трансформації соціальної політики на національному та регіональному рівнях. На основі аналізу вітчизняного й зарубіжного досвіду обґрунтовано типізацію державної інвестиційної політики в соціальній сфері. Виділено основні етапи реалізації інвестиційної політики в соціальній сфері України.

Ключові слова: соціальна сфера, інвестування, інвестиційна політика, тенденції, принципи, регіон.

Выявлены особенности трансформации социальной политики на национальном и региональном уровнях. На основе анализа отечественного и зарубежного опыта обоснована типизация государственной инвестиционной политики в социальной сфере. Выделены основные этапы реализации инвестиционной политики в социальной сфере Украины.

Ключевые слова: социальная сфера, инвестирование, инвестиционная политика, тенденции, принципы, регион.

The characteristics of social policy transformation have been defined in the article at the national and regional levels. On the base of domestic and foreign experience the typology of the government investment policy in the social sphere has been grounded. The main stages of realization the investment policy in the social sphere of Ukraine have been highlighted.

Keywords: social sphere, investments, investment policy, tendencies, principles, region.

Економічні перетворення в Україні надали значні можливості для реалізації соціальною сферою свого інвестиційного потенціалу в цілях підвищення ефективності розвитку в стратегічному періоді. Успішний інноваційний розвиток може бути можливий за умови формування ефективної інвестиційної політики як засобу рішення комплексу пріоритетних соціально-економічних завдань, пов'язаних із досягненням стабільності функціонування, економічного зростання, високого рівня конкурентоспроможності об'єктів соціальної сфери.

Успішна реалізація процесів інвестування соціальної сфери нерозривно пов'язана з розширенням, реконструкцією, інтенсифікацією використання ринкової та інвестиційної інфраструктури, необхідної для реалізації комплексу заходів, що забезпечують збільшення й ефективне використання об'єктами соціальної сфери інвестиційного та іншого ресурсного потенціалу.

Одним з основних напрямів рішення завдань формування й застосування дієвої інвестиційної політики у соціальній сфері, її результативності та ефективності на стратегічний період є послідовна реалізація нормативно-правових і законодавчих актів про економічну та соціальну відповідальність таких суб'єктів інвестиційного ринку, як держава, установи інвестиційної сфери, підприємства фінансово-кредитної сфери, приватні організаційно-правові структури за ефективність здійснення інвестиційного процесу і за розвиток соціальної сфери в цілому.

На формування інвестиційної політики значною мірою впливає дезінтеграція ряду видів економічної діяльності соціальної сфери, інвестиційне безсилля державних підприємств та господарських товариств (що традиційно здійснювали фінансову підтримку ряду установ соціальної сфери), які опинилися в кризових умовах. Це може стати одним з основних чинників наукового пошуку і створення нових організаційно-правових форм співпраці в соціальній сфері на інтеграційній основі в цілях збереження ресурсного потенціалу діючих об'єктів соціальної

сфери, відродження традицій меценатства в діяльності компаній, підприємств, корпорацій, скоординованих і стратегічно націлених у своїй діяльності на створення нових об'єктів соціального призначення, а також реалізацію великих інвестиційних проектів і програм з урахуванням існуючих критеріїв ринкового інвестиційного попиту й конкуренції.

Актуальність теми дослідження особливо зростає в умовах дефіцитності державного бюджету, скорочення розмірів державного інвестування, розуміння необхідності концентрації матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів у соціальній сфері в рамках інтегрованих інвестицій, стратегічно орієнтованих на рішення проблем створення нових і ефективного функціонування існуючих напрямів розвитку видів економічної діяльності соціальної сфери.

Організаційними та правовими заходами, спрямованими на здійснення основних положень інвестиційної політики, може виступати організаційний механізм, за допомогою якого об'єктам соціальної сфери трапляється нагода захищати інтереси своїх інвесторів, акціонерів, споживачів продуктів і послуг соціального призначення; визначати обсяг і характер ділової активності господарюючих суб'єктів видів економічної діяльності соціальної сфери, тип економічної організації.

Проблеми вдосконалення ефективності інвестування соціальної сфери, її організаційно-економічного забезпечення розвитку знайшли відображення в наукових працях багатьох провідних зарубіжних та українських учених. Вагомий внесок у розроблення її окремих аспектів зробили О. О. Євсєєва [1; 2], В. І. Куценко [3], Е. М. Лібанова [4], О. В. Мартякова [5] та ін. Однак аналіз наявних досліджень свідчить, що в більшості з них немає комплексного бачення концептуальної моделі інноваційного управління соціальним комплексом. Без цього неможливе обґрунтування адекватної до умов нашої держави стратегії сталого соціального розвитку [7, с. 112]. Проте проблема взаємодії державних владних структур і господарюючих суб'єктів при управлінні стійким розвитком і підвищенні ефективності інвестування соціальної сфери залишається недостатньо вивченою як в українській, так і в світовій науці. Аналіз існуючих досліджень вказує на відсутність у більшості з них комплексного бачення концептуальної моделі вдосконалення процесу взаємодії суб'єктів інвестиційного ринку при управлінні стійким розвитком соціальної сфери, без чого неможливе обґрунтування адекватної для умов України стратегії її реформування та прийняття відповідних законодавчих актів.

Недостатність необхідної системності у формуванні й застосуванні основ раціонального інвестування соціальної сфери пояснюється відсутністю глибокої розробки та наукової обґрунтованості раціональної взаємодії елементів цього процесу з метою досягнення прийнятних в економічних умовах, що складаються, максимальних результатів (прибутковості), мінімізації ризиків інвестиційних вкладень у програми та проекти, пов'язані з розвитком соціальної сфери.

Нині теоретичні й методичні основи формування та обґрунтування процесу інвестування, його спрямованості й доцільності в стимулюванні зростання економічного потенціалу в умовах ринку розроблені явно недостатньо. Назріла необхідність формування таких методологічних і методичних положень створення раціональної інвестиційної політики, яка могла б утворити його основу.

У зв'язку з цим усе більш актуальними стають методологічні й методичні основи створення інвестиційної політики в соціальній сфері, що включає економічні та організаційні елементи управління інвестиційною діяльністю організаційно-правових структур з урахуванням використання і можливості зростання

їхніх інвестиційних потенціалів. При цьому на процес формування раціональної інвестиційної політики в соціальній сфері суттєво впливають методологічні підходи до створення єдиної системи організаційного забезпечення, що повною мірою враховує специфіку ринку, а також усі зміни, що відбуваються в сучасних умовах, яким піддаються банківська та інвестиційна діяльність, оподаткування, страхова справа.

Метою дослідження стали такі завдання: 1) виявити особливості трансформації соціальної політики на національному та регіональному рівнях; 2) на основі аналізу вітчизняного й зарубіжного досвіду обґрунтувати типізацію державної інвестиційної політики в соціальній сфері; 3) виділити й обґрунтувати основні етапи реалізації інвестиційної політики в соціальній сфері України.

На основі аналізу та узагальнення основних теоретичних положень і висновків сучасної економічної науки, офіційних матеріалів статистичних органів і нормативних документів нами встановлено, що процес інвестування в соціальній сфері знаходиться в стані перманентного оновлення через зміни в соціальній системі і вплив чинників зовнішнього середовища. Соціальна сфера несе в собі тенденції до вдосконалення послуг, методів організації, ефективного використання інформаційних технологій, до розробки і впровадження нових методів і технологій, необхідних для задоволення запитів ринку послуг соціальної сфери [8, с. 4].

За останнє десятиліття соціальна політика України характеризувалася непослідовною і часто суперечливою реалізацією не пов'язаних між собою елементів ліберальної, консервативної та соціал-демократичної моделей в їх відомих сучасних формах, а також відсутністю єдиної ідеології та концепції. При цьому загальна тенденція була пов'язана з трансформацією дореформеної соціальної політики (у своїй основі патерналісткої при розподілі соціальних благ і послуг) у ліберальну політику, орієнтовану на інтереси адаптованих до умов, що реформуються, середньоприбуткових і високоприбуткових груп населення. На нашу думку, трансформація соціальної політики відбувалася відповідно до зміни її засадничих принципів. Так, зміни на національному й регіональному рівнях проявилися в такому:

- у більшій концентрації уваги і засобів на рішенні обмеженого числа проблем на відміну від популярного раніше комплексного підходу;
- посиленні диференційованого підходу до регулювання прибутків населення, формуванні адресного соціального захисту;
- пріоритеті активізації економічної поведінки та економічних ініціатив громадян у сфері прибутків порівняно із загальною соціальною підтримкою;
- зміщенні акцентів від переважно адміністративних до гнучких економічних методів управління;
- розвитку страхових принципів в окремих напрямках соціальної політики (охороні здоров'я, пенсійному забезпеченні, політиці зайнятості), а також переході від пріоритетності соціальної підтримки до пріоритетності соціального страхування;
- формуванні багатоканального фінансування державних коштів;
- розвитку добродійності та спонсорства, різних форм соціальної підтримки населення з боку роботодавців, профспілок, інших громадських організацій;
- встановленні паритету усіх видів прибутків, отриманих соціально допустимими способами (включаючи підприємництво), і знятті обмежень на зростання прибутків.

Аналіз вітчизняного й зарубіжного досвіду дозволив виявити два різних типи державної інвестиційної політики в соціальній сфері:

- держава активно впливає на розвиток і функціонування соціальної сфери. У той же час частка державних коштів у загальній сумі прибутків соціальної сфери з різних джерел становить значну частину. При цьому деякі напрями діяльності соціальної сфери більшою мірою існують на кошти державних бюджетів різних рівнів управління, а органи державного управління мають у своєму складі структури, що безпосередньо здійснюють управління поточною діяльністю суб'єктів соціальної сфери;

- політика держави полягає в мінімальній управлінській дії на процес розвитку соціальної сфери. При цьому частка фінансування соціальної сфери з бюджетів усіх рівнів управління досить мала. У цьому випадку здійснюється часткова підтримка у вигляді фінансової допомоги деяких напрямів соціальної сфери за рахунок коштів держави. Процес розвитку соціальної сфери формується в рамках приватного підприємництва за участю неурядових і громадських організаційно-правових структур. У процесі інвестування розвитку соціальної сфери значну роль відіграють різні фонди та некомерційні організації, що існують на пожертвування приватних осіб і підприємств.

Постановку й рішення завдань із формування інвестиційної політики в соціальній сфері пропонується здійснювати з урахуванням реалізації трьох принципів:

- принципу системного співвідношення глобального та локальних критеріїв кінцевої результативності інвестування;

- принципу партнерства, згідно з яким інвестиційна діяльність господарюючих суб'єктів соціальної сфери, включаючи структури та органи управління, розглядається як послуга, що надається і за яку необхідно нести економічну й соціальну відповідальність;

- принципу пріоритету соціального захисту, відповідно до якого визначальним чинником величини вкладу є соціально-етичний потенціал оцінюваних господарюючих суб'єктів соціальної сфери, включаючи і структури, і органи управління.

З урахуванням очевидної трансформації, що сталася в українському суспільстві, нами сформульовані у збільшеному вигляді головні напрями інвестиційних вкладень у соціальній сфері, що мають ключове значення для стійкого розвитку України: поліпшення демографічної ситуації; поліпшення здоров'я населення; формування і реалізація єдиної ювенальної політики; підвищення рівня життя, посилення соціального захисту; вдосконалення умов та охорони праці; поліпшення житлових умов населення; збереження й збагачення наукового, освітнього, культурно-морального, фізичного потенціалу суспільства; боротьба зі злочинністю.

Інвестиції ще не стали самостійним інструментом реалізації соціальної політики, засобом рішення соціальних проблем, методом управління й розвитку соціального комплексу. Більшість прогнозів розвитку соціального комплексу регіонів і територій страждають на відсутність механізму реалізації поставлених у них цілей, у першу чергу на відсутність інвестиційного механізму. Спостерігається ситуація, коли на національному рівні цілі соціальної політики мають узагальнений характер, але при цьому інвестиційний механізм їх реалізації являє собою набір цілком конкретних напрямів діяльності [6, с. 57]. Чим нижче територіальний рівень, тим конкретніше прописані соціальні проблеми, що перешкоджають соціальному розвитку регіону, і об'єкти соціального комплексу, що вимагають оперативного втручання.

Формування активної інвестиційної політики держави в соціальній сфері обумовлене рядом причин:

- подолання інвестиційної кризи і розвиток соціальної сфери можливі тільки за участю держави, яка продовжує впливати й посилюватиме свій вплив на всі сторони економічного життя, упершу чергу через законодавство, податкову систему, бюджетні стосунки, державний сектор. Численні економічні важелі, наявні у держави, робитимуть її активним учасником соціальних процесів;
- загострення відповідальності держави за соціальну безпеку й соціальну стабільність у суспільстві, необхідність виправлення наслідків багаторічної політики «залишкового» принципу у фінансуванні та інвестуванні соціальної сфери;
- низька окупність значного числа соціальних інвестиційних проектів, що роблять їх малопривабливими для приватних інвесторів.

Соціальна сфера, що багато в чому залишилася в управлінні держави, повинна стати основним напрямом цілеспрямованої комплексної державної інвестиційної політики. Можна виділити такі напрями досягнення поставлених соціальних цілей за допомогою методів інвестиційної політики: побудова заснованої на ринкових принципах системи участі держави в інвестиційній діяльності; створення комплексу сприятливих умов для розвитку інвестиційної діяльності в соціальній сфері; формування регулюючого блоку в системі управління інвестиційною діяльністю в соціальній сфері.

Доцільно виділити основні етапи реалізації інвестиційної політики в соціальній сфері України.

До 2014 р. інвестиційна політика має бути сконцентрована на запобіганні падінню рівня та якості життя, подальшому скороченні розмірів бідності, підвищенні реальних прибутків основних груп населення, мінімальної заробітної плати, недопущенні деградації системи освіти, охорони здоров'я, культури, науки, стабілізації демографічної ситуації, посиленні уваги в державній соціальній політиці сім'ї та молоді.

На етапі 2014–2017 рр. має бути забезпечене рішення таких завдань, як встановлення мінімальної оплати праці вище рівня прожиткового мінімуму, істотне підвищення реальних прибутків основної маси населення, ліквідація різких диспропорцій в оплаті праці у бюджетному і внебюджетному секторах, значне скорочення існуючої значної диференціації в прибутках різних соціальних груп населення, зниження темпів інфляції до 2 % на рік. Слід чекати відчутних позитивних змін у розвитку матеріальної бази й діяльності установ охорони здоров'я, освіти, культури, науки. Намітаються позитивні зміни і в демографічній ситуації (збільшення народжуваності, скорочення смертності, збільшення на 3–4 роки очікуваної тривалості життя).

На етапі 2018–2020 рр. можна чекати наближення більшості кількісних та якісних параметрів, що характеризують людський потенціал України, до межі відповідних показників країн – членів Європейського Союзу.

1. Для подолання негативних тенденцій у розвитку господарюючих суб'єктів соціальної сфери доцільно створювати нові ефективні форми їх економічної організації у вигляді галузевих міжрегіональних корпоративних структур, які включають управляючі фінансові компанії (банки).

2. У сучасних економічних умовах істотно зростають вимоги до управлінських рішень, що приймаються. Особливу складність являє собою ухвалення рішень щодо інвестування, оскільки інвестиційні можливості з найбільшим потенціалом створення вартості часто пов'язані з високою невизначеністю. Тому

розробка адекватного методичного забезпечення ухвалення інвестиційних рішень є нині дуже актуальним завданням як для теорії, так і для практики управління соціальною сферою. Залучення опційної теорії до оцінки реальних інвестиційних проектів у соціальній сфері є цілком логічним етапом розвитку методології інвестиційного аналізу і свідчить про розширення можливостей функціонування економічних систем. Саме опційна методологія дозволить господарюючим суб'єктам соціальної сфери в нових економічних умовах адекватно оцінювати ефективність інвестицій і, відповідно, вигідно використовувати наявні інвестиційні можливості в цілях розвитку.

Перспективи подальших наукових досліджень у цьому напрямі такі: розробка методичного підходу до оцінки ефективності інвестування підприємств різних видів діяльності соціальної сфери; застосування інформаційних систем підтримки ухвалення рішень у процесі взаємодії суб'єктів інвестиційного ринку при управлінні стійким розвитком соціальної сфери.

Бібліографічні посилання

1. **Євсєєва О. О.** Стратегічні напрями соціального розвитку, шляхи державного регулювання : монограф. / О. О. Євсєєва. – К. : Коваленко В. Ф., 2011. – 524 с.
2. **Євсєєва О. О.** Тенденції та пріоритети державного регулювання розвитку соціальної сфери / О. О. Євсєєва // Економічний простір: зб. наук. пр. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2011. – № 49. – С. 68–80.
3. **Куценко В. І.** Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики) : монограф. / В. І. Куценко // РВПС України НАН України. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2008. – 818 с.
4. **Лібанова Е. М.** Ринок праці : навч. посіб. / Е. М. Лібанова. – К. : Центр навч. літ., 2003. – 224 с.
5. **Мартьякова Е. В.** Социально-экономическое развитие и инструменты партнерских отношений / Е. В. Мартьякова // Вісн. ДонНУ. – Донецьк, 2011. – С. 230–235.
6. **Пакуліна А. А.** Процес євроінтеграції і розвиток регіональних соціальних комплексів в Україні / А. А. Пакуліна // Materiały IX Międzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji [«Kluczowe aspekty naukowej działalności – 2013»] (07–15 stycznia 2013 roku). Vol. 6. Ekonomiczne nauki : Przemysł. Nauka i studia, 2013. – S. 57–59.
7. **Пакуліна А. А.** Специфіка державного регулювання соціальної сфери у сучасній змішаній економіці / А. А. Пакуліна // Екон. простір : зб. наук. пр. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2012. – № 65. – С. 111–116.
8. **Пакуліна А. А.** Фінансування соціальної сфери у сучасних умовах / А. А. Пакуліна // Матеріали за 8-а міжнародна научна практична конференція, [«Achievement of high school», – 2012], 17–25 November, 2012. – Т. 1. Економіки. Сучасні технології на інформації. – Софія : Бял ГРАД-БГ ООД, 2012. – С. 3–5.

Надійшла до редколегії 03.02.2013 р.

УДК 338.312

А. А. Смаглюк

Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ

Проаналізовано динаміку продуктивності капіталу в Україні за видами економічної діяльності і визначено комплекс завдань для досягнення стійкого економічного зростання України та зміцнення її конкурентоспроможності.

Ключові слова: продуктивність капіталу, валова додана вартість, вартість основного капіталу, споживання основного капіталу, валове нагромадження основного капіталу, інвестиції в основний капітал.

Проанализирована динамика производительности капитала в Украине по видам экономической деятельности и определен комплекс задач для достижения устойчивого экономического роста Украины и укрепления ее конкурентоспособности.

Ключевые слова: производительность капитала, валовая добавленная стоимость, стоимость основного капитала, потребление основного капитала, валовое накопление основного капитала, инвестиции в основной капитал.

The article analyzes the dynamics of the productivity of capital in Ukraine by economic activity and defined set of objectives to achieve sustainable economic growth in Ukraine and to strengthen its competitiveness.

Keywords: productivity of capital, gross value added, cost of capital, consumption of fixed capital, gross fixed capital investment in fixed assets.

Сформовані останніми десятиріччями процеси реструктуризації світової економіки, що супроводжуються виникненням нових центрів зростання з перспективою зміни світових лідерів, ставлять перед усіма країнами нові завдання. Їхня сутність зводиться до чіткого визначення проблем та перспектив розвитку, недоліків та конкурентних переваг із тим, аби усвідомити, яке місце країна може посісти в новій світовій економічній системі і що для цього необхідно зробити [1, с. 5].

Сучасне суспільство, за умови вичерпаності екстенсивних факторів виробництва, потребує оптимізації використання виробничих ресурсів [2].

В останнє десятиліття теоретичні і практичні аспекти продуктивності виробничих ресурсів в Україні знайшли відображення в працях О. Сологуб, Б. Данилишина, В. Беседіна, І. Бондар, А. Голодець, Є. Заблоцького, Б. Литвина, Є. Мниха, А. Ревенка, І. Лубчука, І. Могілат [1], Н. Горшкової [1], С. Кожемякіної, Т. Бурбели [1; 2] та ін.

Але в той час як продуктивність праці є предметом постійних дискусій і досліджень, набагато менше уваги приділяється питанню продуктивності капіталу, особливо через вплив цього системного чинника на економічне зростання.

Тому метою даного дослідження є оцінка ефективності використання капіталу в Україні за видами економічної діяльності та визначення основних проблем, напрямів і шляхів формування ефективної економічної стратегії, адекватної можливостям та потребам сучасного етапу розвитку національної економіки України задля досягнення стійкого економічного зростання.

За методологією Держкомстату України капітал (основні засоби) – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного застосування (експлуатації) яких більший від одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [3].

Технічний стан основних засобів та частка їхньої активної частини в структурі визначають темпи розвитку суспільного виробництва та його економічну ефективність.

Протягом 2000–2010 рр. національна економіка прогресувала темпами, що були одними з найвищих у світі і в середньому за рік становили 7,7 %. У цілому за 2000–2010 рр. ВВП України збільшився на 84,5 %, а фізичний обсяг основних засобів на 87,5 % [4]. Хоча якщо із загального обсягу основних засобів, задіяних в економіці України, у 2000 р. в промисловості використовувалися понад 34,4 %, то у 2010 р. маємо суттєве зниження коефіцієнта концентрації до 16,6 %. Значно знизилась питома вага основних засобів у сільському господарстві: з 11,7 % у 2000 р. до 1,7 % у 2010 р., у будівництві відповідно з 1,9 % до 0,9 %, торгівлі – із 2,4 % у 2000 р. і 3,7 % у 2007р. до 1,6 % у 2010 р. Тільки у ВЕД «Діяльність транспорту та зв'язку» частка основних засобів у 2010 р. зросла до 57,4 % (проти 13,7 % у 2000 р.) [5].

Збільшенню фізичного обсягу основних засобів сприяло перевищення рівня оновлення основних засобів проти рівня їх ліквідації. Так, індекс оновлення основних засобів у 2010 р. становив 1,84 % проти індексу ліквідації – 0,26 % і загального індексу основних засобів – 102,3 % [5, с. 90,93]. Оновлення основних засобів значною мірою залежить від інвестицій в основний капітал. У 2010 р. індекс інвестицій в основний капітал порівняно з попереднім періодом становив 99,4 % проти 129,8 % у докризовому 2007 р. і 131,3 % у 2003р. [5, с. 205]. Тобто існуючі темпи оновлення основних засобів не дозволяють припинити процес їх старіння. Ступінь зношеності основних засобів у 2010 р. становив 74,9 % проти 49,0 % у 2005 р. та 43,7 % у 2000 р. Найбільш зношені основні засоби станом на 2010 р. у діяльності транспорту та зв'язку – 94,4 %.

Вищепредставлене дає підстави зробити висновок, що суттєвими проблемами для ефективності виробництва в Україні є не лише недостатні темпи інвестицій в основні засоби, а також і перевантаження господарської діяльності зношеними засобами виробництва, маса яких продовжує зростати.

Витрати капіталу являють собою внесок капіталу у виробництво. Вони визначаються розрахунковим шляхом. Для аналізу продуктивності капіталу України було застосовано індексний метод, тобто продуктивність капіталу була розрахована як відношення темпів зростання ВВП до темпів підвищення вартості основних засобів.

В Україні продуктивність капіталу у 2010 р. (101,9 %) порівняно з 2001 р. (106,7 %) зменшилась на 4,8 в. п.

Таблиця 1

**Вихідні дані для розрахунку продуктивності капіталу [4; 5],
% до попереднього року**

Показники	Роки				
	2000	2001	2003	2007	2010
ВВП, індекс зростання/зниження	105,9	109,2	109,6	107,9	104,2
Індекс зростання/зниження основних засобів	101,0	102,4	103,3	106,1	102,3
Індекс інвестицій в основний капітал	114,4	120,8	131,3	129,8	99,4
Продуктивність капіталу	104,9	106,7	106,1	101,7	101,9

Для оцінки продуктивності капіталу використовують показники, які визначають обсяг ВДВ або випуску продукції: а) на 1 грн вартості основних засобів (ВОЗ); б) на 1 грн споживання основного капіталу (СОК); в) на 1 грн валового нагромадження основного капіталу (ВНОК).

Дані табл. 2 свідчать про низький рівень продуктивності капіталу. Так, кожна гривня, що авансована в основні засоби у 2010 р., виробляла всього 14,4 коп. валової доданої вартості (ВДВ), що недостатньо для забезпечення зростання виробництва. Тоді як, наприклад, у 2001 р. ця сума становила 19,7 коп., а у 2007 р. – 31,0 коп.

Таблиця 2

Динаміка показників продуктивності капіталу в Україні за 2001–2010 рр. [4; 5]

Роки	Валова додана вартість (ВДВ), млн грн	Вартість основного капіталу (ВОЗ), млн грн	Споживання основного капіталу (СОК), млн грн	Ступінь зношеності, %	Валове нагромадження основного капіталу (ВНОК) у фактичних цінах	Продуктивність капіталу, грн / на 1 грн		
						ВДВ/ВОЗ	ВДВ/СОК	ВДВ/ВНОК
2001	180490	915477	34303	45,0	40211	0,197	5,26	4,49
2003	240217	1026163	38885	48,0	55075	0,234	6,18	4,36
2007	634794	2047364	73071	52,6	198348	0,310	8,69	3,20
2010	954159	6648861	107204	74,9	195927	0,144	8,90	4,87

До показників, що визначають продуктивність капіталу, відносять також рівень споживання основного капіталу і валове нагромадження основного капіталу.

Споживання основного капіталу (СОК) визначає споживання впродовж звітного періоду поточної вартості основних засобів унаслідок їх моральної та фізичної зношеності. Так, у 2001 р. на кожну гривню амортизаційних відрахувань (спожитого основного капіталу) припадало 5,26 грн ВДВ, у 2007 р. – 8,69 грн, у 2010 р. – 8,90 грн, що свідчить про досить високий рівень зношеності основних засобів.

Валове нагромадження основного капіталу – це приріст нефінансових активів, які протягом тривалого часу використовуються в процесі виробництва. До його складу включається приріст виробленого основного капіталу, поліпшення існуючого капіталу і невиробничих активів, витрати, пов'язані з передачею прав власності на невиробничі активи. Так, якщо у 2001 р. на кожну 1 грн, авансовану у ВНОК, припадало 4,49 грн ВДВ, то у 2007 р. цей показник зменшився на 28,7 % і становив 3,20 грн, а у 2010 р. хоч і збільшився на 8,5 % і становив 4,87 грн, але свідчить про досить низький рівень інвестиційної діяльності.

Для більш детального аналізу зупинимось на характеристиці продуктивності капіталу за шестисекторною моделлю видів економічної діяльності.

Таблиця 3

Темпи зростання/падіння продуктивності капіталу [4; 5],
% до попереднього року

Показники	Роки				Індекс зростання (2001 р. = 100 %)
	2001	2003	2007	2010	
Сільське, рибне та лісове господарство	110,3	88,2	89,0	92,9	84,2
Промисловість:	111,4	112,4	101,9	108,0	96,9
Добувна промисловість	99,1	101,9	96,5	97,6	98,5
Переробна промисловість	114,7	114,1	102,5	111,1	96,9
Будівництво	101,6	121,4	96,6	95,4	93,9
Торгівля, готелі та ресторани, транспорт	105,4	108,5	101,7	101,0	95,8
Фінансова діяльність	102,6	124,2	101,7	91,1	88,8
Інші послуги	104,7	109,6	105,8	94,0	89,8

Як показують дані табл. 3, найвищий рівень продуктивності капіталу в Україні у 2010 р. та його підвищення з 2007 р. спостерігаються в другій групі – промисловості. При цьому дослідження продуктивності капіталу за видами промислової діяльності показує, що в добувній промисловості та у виробництві електроенергії, газу й води, галузях, які можна назвати обслуговуючими, що не належать до видів економічної діяльності з високою часткою доданої вартості у випуску (за винятком виробництва електроенергії), рівень продуктивності капіталу був і залишається нижчим, ніж у переробній промисловості. У 2010 р. продуктивність капіталу в переробній промисловості становила 111,1 %, тоді як у добувній – 97,6 %.

У сфері послуг найвищий рівень продуктивності капіталу має група ВЕД – торгівля, готелі, ресторани та транспорт: 101 %, з яких діяльність транспорту та зв'язку – 104,2 %. Найнижчий рівень продуктивності капіталу традиційно протягом 2003–2010 рр. мають сільське, рибне та лісове господарства. Галузі економічної діяльності, такі як фінансова діяльність та інші послуги, мали від'ємну продуктивність із кризового 2008 р. і в 2010 р. становили 91,1 % і 94 %. Зокрема, операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям у 2010 р. мають продуктивність капіталу – 96,6 %, охорона здоров'я – 96,4 %, освіта – 98,7 %. При цьому із загального обсягу інвестицій в основний капітал у 2010 р. 21,7 % вкладено саме в операції з нерухомим майном, а в освіту, охорону здоров'я, сільське, рибне та лісове господарства, при майже однаковому з вищезазначеними операціями рівні продуктивності капіталу, тільки відповідно 1,1 %, 1,6 % і 7,2 % загального обсягу інвестицій.

В українській економіці, яка протягом 2000–2010 рр. демонструвала позитивну динаміку, водночас спостерігалися ознаки порушення макроекономічної рівноваги, оскільки зростання не зумовлювалося стабільними довгостроковими факторами. Економічне зростання було не результатом системних внутрішніх реформ, а зумовлювалося в основному дією сприятливих чинників як зовнішнього, так і внутрішнього походження. Підставою для такого твердження є надвисока хвилюподібна траєкторія макроекономічної динаміки, яка не демонструє чітко окресленої домінанти розвитку, оскільки щорічні темпи приросту ВВП коливалися від 5,2 % у 2002 р. до 12,1 % у 2004 р. Найбільшого спаду за останні 16 років економіка країни зазнала у 2009 р. – 85,2 %. У 2004 р. відбувся перекид у розподілі доходів на користь населення: по-перше, обумовив потужне підвищення споживчого попиту, а по-друге – негативно позначився на нагромадженні ресурсів для майбутнього розвитку; крім того, інвестиції в основний капітал зростали нижчими темпами, аніж доходи населення, що й зумовило значне уповільнення загальноекономічної динаміки (рис.).

Загальна проблема української економіки – диспропорційний нераціональний розподіл ресурсів, спрямований на короткострокове одержання доходу, як наслідок неефективна міжнародна спеціалізація, залежність національної економіки від кон'юнктури світових товарних та фінансових ринків, що обумовила високу вразливість макроекономічної стабільності.

На основі проведеного дослідження робимо висновок, що в Україні дуже низька продуктивність основних засобів. Основними чинниками низької продуктивності капіталу в Україні можна вважати такі: висока зношеність основних засобів і низька оновлюваність унаслідок недосконалої амортизаційної та облікової полі-

тики, нераціональний розподіл ресурсів, низька інвестиційна та інноваційна активність, неефективна управлінська та маркетингова діяльність, висока енергозалежність, зневага до технологічної модернізації та ін.

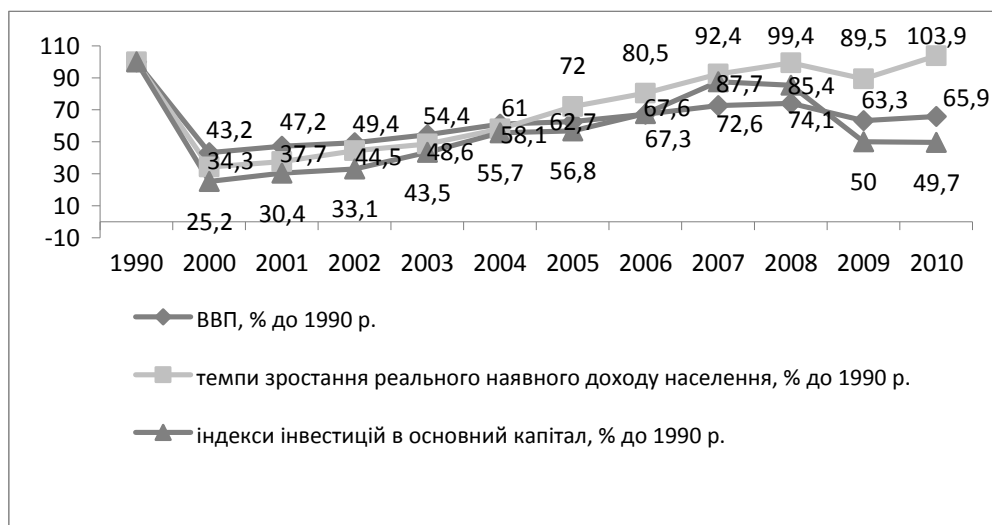


Рис. Динаміка ВВП, реального наявного доходу та інвестицій в основний капітал у 2000–2010 рр., % до 1990 р. [4]

На нашу думку, в основі можливого вирішення проблеми економічного зростання – довгострокова політика розвитку конкурентоспроможності, яка має включати до себе:

- визначення обмеженого переліку пріоритетних напрямів розвитку та напрямів диверсифікації виробництва продукції і послуг для задоволення потреб внутрішнього ринку та зростання експорту продукції кінцевого виробництва;
- послідовна капіталізація конкурентних переваг від аграрного комплексу, який згідно з оцінками Світового банку щонайменше вдвічі ефективніше сприяє скороченню рівня бідності, ніж інші галузі, транзитного потенціалу, промисловості та перехід до реалізації високотехнологічного потенціалу країни;
- поширення ефекту зростання на суміжні галузі промисловості на базі їх модернізації за рахунок технологічного трансферту, розширення внутрішнього попиту, підвищення інвестиційної привабливості переробних секторів.

Зазначені напрями можуть бути реалізовані за допомогою таких заходів:

- реорганізувати з метою фінансування Банк розвитку, створити іпотечні установи, а також залучати капітал іноземних банків;
- розробити стимули та механізми перетворення заощадження населення на довгострокові інвестиції;
- створити умови, стимули та механізми пріоритетної концентрації фінансів у сегментах постіндустріальної економіки;
- розробити інструментарій з недопущення надмірного витоку національного капіталу за кордон.

Головним напрямом підвищення ефективності виробництва повинні стати матеріалозберігаючі та енергозберігаючі напрями розвитку економіки та побудова єдиної амортизаційної політики у сфері господарської діяльності та оподаткування.

Бібліографічні посилання

1. Аналітичний звіт «Потенціал України та його реалізація» / Т. Бурбела, В. Войтенко ; Міністерство економіки України, Міністерство фінансів України та Національний банк України. – К., 2008. – 109 с.
2. **Бурбела Т. Н.** Оцінка ефективності формування виробничого капіталу України [Електронний ресурс] / Т. Н. Бурбела. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2010_2/10btnvku.pdf.
3. Тимчасова методика розрахунку індексів основних засобів за первісною (переоціненою) вартістю [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Статистичний щорічник України за 2010 рік ; Держкомстат України. – К., 2011. – 559 с.
5. Статистичний збірник «Основні засоби України за 2000–2010 роки» ; Держкомстат України. – К., 2012. – 286 с.
6. Валовий внутрішній продукт і валове нагромадження основного капіталу у США, Німеччині і Японії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database.
7. Capital Productivity, McKinsey Global Institute, Washington, DC, June 1996.
8. Модернизация российской экономики: структурный потенциал / отв. ред. Н. И. Иванова; науч. рук. Ю. В. Куренков. – М. : ИМЭМО РАН, 2010. – 228 с.

Надійшла до редколегії 25.02.2013 р.

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 368.914.001.76 (477)

І. В. Бакай

Подільський державний аграрно-технічний університет

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ

Подано загальну характеристику сучасного стану пенсійної системи України. Виявлено основні проблеми розвитку пенсійної системи, а також обґрунтовано перспективні напрями поліпшення пенсійного страхування в державі.

Ключові слова: пенсійне страхування, пенсійна система, пенсійне забезпечення, солідарна система, накопичувальна система, недержавне пенсійне забезпечення, пенсія.

Приведена общая характеристика современного состояния пенсионной системы Украины. Выявлены основные проблемы развития пенсионной системы, а также обоснованы перспективные направления улучшения пенсионного страхования в государстве.

Ключевые слова: пенсионное страхование, пенсионная система, пенсионное обеспечение, солидарная система, накопительная система, негосударственное пенсионное обеспечение, пенсия.

This article gives a general description of the present state of the pension system in Ukraine. The basic problems of the pension system, and the promising ways of improving the pension insurance in the state.

Keywords: pension, pension system, pensions, solidarity system, storage system, private pension system, pension.

Актуальним завданням у нашій державі на сьогодні є радикальна зміна пенсійної системи, що має важливе значення для забезпечення сталого розвитку України, а також підвищення рівня соціального забезпечення пенсіонерів.

Однією з найбільш складних та соціально гострих проблем в Україні є пенсійне забезпечення громадян. Пенсійне страхування як інструмент соціального захисту суспільства зародилося досить давно. Однією з основних функцій держави є забезпечення соціального захисту громадян. Воно реалізується через систему соціального страхування та виплату допомоги з державного бюджету [1, с. 95].

Пенсійне страхування є однією з основних гарантій соціального захисту, головним завданням якої є матеріальна підтримка громадян у разі виходу на пенсію за віком, за індивідуальністю чи у випадку втрати годувальника.

Нині діюча в Україні пенсійна система, тобто сукупність створених правових, економічних, організаційних інститутів і норм, метою яких є надання громадянам матеріального забезпечення у вигляді пенсії, не виконує своїх завдань, оскільки пенсійні витрати в державі щороку зростають. Так, у 2012 р. пенсійні витрати становили 19,897 млрд грн, майже 20 млрд грн, що є найвищим показником серед країн Європи.

Основні проблеми пенсійної системи України:

1) Україна належить до країн із старіючим населенням, що обумовлює систематичне погіршення співвідношення між громадянами працездатного і непрацездатного віку;

2) у більшості осіб, що досягли пенсійного віку, низький рівень пенсії: понад дві третини пенсіонерів отримують пенсії до 1 тис. грн. У той же час середній розмір «спеціальних» пенсій щонайменше у 2,5 раза перевищує середній розмір пенсії, визначеної на загальних умовах;

3) незбалансований бюджет Пенсійного фонду України [2].

Усе це пов'язано з погіршенням демографічної ситуації в державі, оскільки з кожним роком пенсіонерів стає все більше. За прогнозами вчених, вже у 2025 р. на одного працюючого припадатиме один пенсіонер.

Щоб певним чином покращити становище в Україні, ще у 2003 р. було визначено формування трирівневої пенсійної системи, яка складається з III рівнів: I – солідарна система пенсійного страхування; II – накопичувальна система загальнообов'язкового пенсійного страхування; III – система недержавного пенсійного забезпечення [3].

Дослідженням теоретичних основ та практичних питань розвитку пенсійного забезпечення присвячені праці видатних науковців, серед яких можна виділити С. Погорелова, В. Максимчука, А. Бахмача, М. Плаксія, Л. Рибальченко.

Також значний внесок у розробку пенсійного страхування розробили вчені-дослідники: М. Вінер, Є. Лібанова, Б. Надточій, С. Березіна, Б. Зайчук, В. Грушко. Основними об'єктами їх досліджень були сутність пенсійного страхування, його роль та економічні механізми реалізації.

Щодо I рівня пенсійної системи, тобто солідарної системи, то вона базується на засадах солідарності й субсидування та здійснення виплати і надання соціальних послуг за рахунок коштів Пенсійного Фонду. Існуюча солідарна система в Україні на сьогодні не виконує свого головного завдання, оскільки теперішній розмір пенсій не дає можливості пенсіонерам підтримувати мінімальний рівень життя.

Серед основних проблем першого рівня пенсійної системи України можна виділити такі:

- 1) економічні (безробіття, залежність пенсійної виплати від середньої заробітної плати, зростання цін на споживчі товари);
- 2) соціальні (велика кількість осіб пенсійного віку та пільговиків);
- 3) фінансові (дефіцит Пенсійного Фонду України).

Дослідження виявило, що за умови збереження існуючої системи дефіцит власних надходжень до Пенсійного Фонду України становитиме 12 % у 2025 р. та 30 % у 2050 р. За такої ситуації неможливо буде утримати основні показники пенсійної системи на поточному рівні, зокрема співвідношення середньої пенсії та заробітної плати, розміру бюджетних дотацій до Пенсійного фонду України та розмір внесків [4].

Другий рівень системи пенсійного страхування, на відміну від першого рівня, не залежить від демографічної ситуації в державі. Це є накопичувальна система державного пенсійного страхування, що базується на засадах обов'язкового накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді та здійснення фінансування витрат на оплату договорів страхування довічних пенсій і одноразових виплат на умовах та в порядку, передбачених законом.

Сутність накопичувальної пенсійної системи полягає в тому, що кожен громадянин України щомісяця відкладає частину зарплати собі на старість і з віком розмір відрахувань збільшуватиметься. Якщо у 25 років це становитиме 2 % від доходів, то ближче до пенсії вже 15 %. Відповідно до системи обов'язкового накопичення всі роботодавці будуть зобов'язані перераховувати певну частину

коштів із заробітної плати на індивідуальні рахунки. Усі ці роки коштами керуватиме недержавний пенсійний фонд.

Система індивідуальних пенсійних рахунків має ряд переваг:

- розмір внесків визначає розмір майбутньої пенсії;
- внески, що робить особа, є її власністю;
- особа контролює суму накопичених грошей;
- у разі значних внесків протягом трудової діяльності розмір пенсії буде більшим, аніж за солідарною системою;
- система сприяє створенню гнучкого ринку праці в країні;
- національна економіка отримає значний фонд довгострокових інвестиційних проектів [5, с. 46–47].

Важливим є те, що страхові внески до Накопичувального фонду та інвестиційний дохід, отриманий від їх інвестування, не будуть підлягати оподаткуванню.

Недоліком цієї системи є те, що забрати заощаджені кошти до настання пенсійного віку неможливо.

Накопичувальну систему пенсійного страхування в Україні планувалося запровадити ще у 2007 р., однак її досі немає. Причиною цього є дефіцит Пенсійного фонду, який у 2012 р. склав 65 млрд грн, ще більше ніж у минулий рік. При такій динаміці говорити про те, що другий рівень пенсійної системи буде найближчим часом запроваджений, неможливо. На сьогодні дефіцит Пенсійного Фонду України покривають коштами із Державного бюджету. За прогнозами фахівців, до 2030 р. на 1000 платників внесків до Пенсійного Фонду України припадатиме 1005 пенсіонерів.

Можливими шляхами вирішення цієї ситуації є підвищення пенсійного віку та турбота про власну старість самих працюючих – тобто майбутніх пенсіонерів. Це дасть змогу на довгий час послабити вплив демографічного тиску на пенсійну систему. Якщо наша держава запровадить II рівень пенсійного забезпечення, то усі громадяни до 30–35 років частину пенсійного внеску віддаватимуть до Пенсійного фонду. Спочатку ця сума становитиме 2 % від заробітної плати і щороку зростатиме.

Законодавством визначено, що розмір відрахувань до накопичувального фонду не може перевищувати 7 %. Проте накопичувальну систему в пенсійному страхуванні можна запроваджувати лише після формування необхідних економічних передумов, коли не буде дефіциту в Пенсійному Фонді України.

Вчені стверджують, що українці не зароблятимуть на пенсійних відрахуваннях ще мінімум півтора року. Другий рівень запровадять не раніше 2014 р.

Зі слів заступника Міністра соціальної політики Василя Надраги: «Як на мене, сьогодні, якщо ми вийдемо на бездефіцитність Пенсійного фонду в нашій державі, то можна ставити питання про те, щоб сьогодні почав працювати накопичувальний рівень. Я думаю, щонайменше два роки для цього треба. Я вважаю, що у нас є передумови, щоб ми вийшли на бездефіцитний 2013-й для Пенсійного фонду» [9].

Крім того, передбачається, що починаючи з 2018 р. громадянам буде надане право перевести свої пенсійні заощадження до обраного ними недержавного пенсійного фонду (НПФ). Також, на думку багатьох фахівців, для покращення ситуації в державі необхідно підвищити пенсійний вік як для жінок, так і для чоловіків.

Накопичувальну систему в Україні створюють для досягнення таких цілей:

- 1) заохочення всіх працюючих до заощадження коштів протягом трудової діяльності;
- 2) збільшення заощаджень для фінансування економічного розвитку;

3) підвищення ефективності адміністративного управління системою пенсійного забезпечення за рахунок передачі недержавним компаніям функцій адміністративного управління та управління пенсійними активами.

Отже, запровадження II рівня пенсійного страхування дозволить: збільшити загальний розмір пенсійних виплат завдяки отриманню інвестиційного доходу; посилити залежність розміру пенсії від трудового вкладу особи, а отже збільшити зацікавленість громадян та їхніх роботодавців у сплаті пенсійних внесків; зменшити «податковий тиск» на фонд оплати праці роботодавців за рахунок перерахування частини обов'язкових пенсійних внесків до Накопичувального фонду, що здійснюватиметься із заробітку працівника; успадковувати кошти, накопичені на персональному пенсійному рахунку, родичамми застрахованої особи; створити потужне джерело інвестиційних ресурсів для підвищення рівня національної економіки; розподілити ризики виплати низьких розмірів пенсій між I та II рівнями пенсійної системи і таким чином застрахувати майбутніх пенсіонерів від негативних демографічних тенденцій та коливань в економічному розвитку держави; підвищити ефективність управління системою пенсійного забезпечення за рахунок передачі недержавним компаніям функцій управління пенсійними активами [6].

Що стосується третього рівня, то він є зовсім новим для нашої країни. Адже фактично в Україні нині діє лише перший рівень пенсійного забезпечення.

Система недержавного пенсійного страхування базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їхніх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами пенсійних виплат на умовах та в порядку, передбачених законодавством про недержавне пенсійне забезпечення [7].

Здійснюється недержавне пенсійне забезпечення недержавними пенсійними фондами, компаніями зі страхування життя (шляхом укладання договорів страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду відповідно до Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення») та банківськими установами.

Недержавний пенсійний фонд є приватно-фінансовим і керованим кредитно-фінансовим закладом, що накопичує пенсійні заощадження громадян, інвестує їх упродовж тривалого терміну і здійснює платежі впродовж визначеного терміну або довічно після виходу на пенсію.

Перед системою недержавного пенсійного забезпечення постає подвійне завдання: забезпечення громадян гідними пенсіями шляхом створення накопичувального персоналізованого пенсійного забезпечення та довгострокових внутрішніх інвесторів. Ринок послуг недержавних пенсійних фондів почав діяти в 2005 р. після прийняття закону про НПЗ. На ньому функціонують недержавні пенсійні фонди та професійні компанії, які надають їм послуги: адміністратори недержавних пенсійних фондів, компанії з управління активами, а також банки, які зберігають активи недержавних пенсійних фондів.

Активи накопичувальної системи розглядаються як головне джерело довгострокових інвестицій [8].

Отже, III рівень пенсійної системи створений для формування додаткових пенсійних накопичень майбутніх пенсіонерів за рахунок добровільних внесків фізичних осіб і роботодавців.

Повертаючись до сьогоденної ситуації в нашій країні, хотілося б зазначити, що недосконале нормативно-правове регулювання діяльності банків та страхових організацій, а також, як свідчить статистика, недовіра українського народу до недержавного соціального захисту є загальною проблемою, що притаманна всім рівням пенсійної системи України.

Висновки та перспективи подальшого розвитку. Проведенні дослідження показали, що загрозливі демографічні тенденції, низький рівень офіційних заробітних плат, відсутність соціальної справедливості щодо розмірів пенсій, дефіцит Пенсійного Фонду України – усе це призвело до неспроможності існуючої в Україні солідарної системи пенсійного страхування забезпечити гідний рівень життя пенсіонерів.

Зважаючи на всі ці проблеми, зазначимо, що в системі пенсійного страхування в Україні є безліч проблем, які потребують негайного вирішення.

До них відносять:

- дефіцит ПФУ;
- нестабільність у сфері пенсійного страхування;
- пенсійне навантаження на роботодавців;
- низький рівень життя пенсіонерів.

Тому, на наш погляд, щоб покрити дефіцит Пенсійного Фонду України, потрібно збільшити кількість платників податків, тобто зменшити рівень безробіття, ефективно використовувати кошти фонду, а також запровадити накопичувальну систему.

Отже, щоб подолати кризовий стан, що склався в системі пенсійного страхування України, необхідно досягти таких результатів:

- 1) забезпечення фінансової стійкості та стабільності сегментів пенсійного страхування;
- 2) підвищення рівня життя пенсіонерів;
- 3) заохочення громадян до заощадження на старість;
- 4) зменшення кількості пільговиків;
- 5) зменшення пенсійного навантаження роботодавців.

Що стосується перспективних напрямів поліпшення пенсійного забезпечення населення України, то потрібно насамперед запровадити II рівень пенсійної системи, активніше залучати до сплати пенсійних внесків підприємців, мігрантів, зрівняти пенсійний вік для чоловіків і жінок, забезпечити стабільність функціонування недержавного рівня пенсійної системи.

Бібліографічні посилання

1. **Внукова Н. М.** Соціальне страхування : навч. посіб. / Н. М. Внукова, Н. В. Кузьминчук. – К. : Кондор, 2006. – С. 95.
2. **Сандер Д. М.** Сучасні принципи організації й регулювання пенсійного забезпечення / Д. М. Сандер // Економіка та держава. – 2007.
3. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 9 липня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 49.
4. **Проскурjakов К. І.** Уніфікована модель перерахунку пенсії / К. І. Проскурjakов, В. М. Чубатюк // Збірник наукових праць за матеріалами міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток України у ХІІ столітті : економічні, соціальні, екологічні, гуманітарні, правові проблеми», 11 березня 2010 р. Ч. II; Вінницький торговельно-економічний КНТЕУ. – Вінниця, 2010. – С. 94–98.
5. **Гура М.** Пенсійна реформа : Виклик для України / М. Гура ; за ред. М. Свенціцької, І. Чапко, А. Єрмошенко. – К. : АДЦБС ПРООН, 2008. – 68 с.
6. **Чеберяко О. В.** Запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного страхування / О. В. Чеберяко, Т. С. Капушак // Екон. вісн. Донбасу. – 2010. – № 2 (20). – С. 135–138.
7. Енциклопедія страхування / [В. В. Фещенко та ін.]. – К. : Українське агентство фінансового розвитку, 2008. – 650 с.
8. **Кузьменко В.** Зарубіжний досвід функціонування системи недержавних пенсійних виплат / В. Кузьменко // Вісн. Пенсійн. фонду України. – 2009. – № 2. – С. 18–21.
9. Офіційний сайт UBR [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ubr.ua/uk/tv/osobystyi-kapital/drugii-rven-pensinogo-zabezpechennia-zaprovadiat-u-2014-roc-143927>.

Надійшла до редколегії 15.02.2013 р.

А. П. Дучинський*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***РОЗВИТОК БІЗНЕС-ГРУП ЯК ОСНОВА МАКРОСТРАТЕГІЙ
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ**

У статті досліджено участь банків у створенні бізнесових груп. Зроблено висновок про значення бізнес-груп у диверсифікації ризиків банківського інвестування, про зниження ризиків інвестування завдяки участі страхових компаній в інвестиційній діяльності банків.

Ключові слова: банківські інвестиції, бізнес-групи, централізація капіталу, ризики інвестування, страхові компанії.

В статье исследуется участие банков в создании бизнес-групп. Сделан вывод о значении бизнес-групп в диверсификации рисков банковского инвестирования, о снижении рисков инвестирования благодаря участию страховых компаний в инвестиционной деятельности банков.

Ключевые слова: банковские инвестиции, бизнес-группы, централизация капитала, риски инвестирования, страховые компании.

The article explores the participation banks in the creation of business groups. The conclusion about the importance of business groups in the risk diversification of investment of banking, to reduce investment risks through by insurance companies participating in investment banking activities.

Keywords: investment banking, business-group, centralization of capital, investment risk, insurance companies.

Для здійснення ефективної інвестиційної політики по обслуговуванню вітчизняної економіки необхідне значне нагромадження капіталу в банківській системі. Воно здійснюється як шляхом концентрації капіталу за рахунок власних джерел (капіталізації), так і в результаті централізації капіталів банків, тобто їх злиття чи поглинання, і входження банків до складу фінансово-промислових груп, створенням бізнес-груп зі страховими компаніями тощо. Дослідженню зазначених проблем присвячені праці вітчизняних вчених: О. Підліснюк, І. Школьник, І. Шкодін та ін. Разом з тим, у формуванні бізнес-груп та в їхній інвестиційній діяльності відбуваються постійні зміни, що спонукало до вибору теми і завдань дослідження.

У 90-і рр. в Україні банки ввійшли до складу таких бізнес-груп, як корпорація «Індустріальний союз Донбасу», «Інтерпайп», ЗАТ «Систем Кепітал Менеджмент», концерн «Укрпромінвест», корпорація «УкрАВТО». Проте в них банки не стали стратегічними та інвестиційними центрами. Цю функцію на себе взяли керуючі компанії, навколо яких об'єдналися промислові підприємства. Банки відігравали у бізнес-групах пасивну роль, обслуговуючи розрахункові операції їх членів. З часом в Україні виникають банківські бізнес-групи, що створюються з ініціативи банків, у яких останні є фінансовими центрами. До найпотужніших бізнес-груп цього типу слід віднести групи «Приват», «УкрСиббанк», «Аваль», ТАС, «ОТР Банк Україна» та ін.

Початковим мотивом встановлення банками контролю над підприємствами було закріплення за собою зони банківського обслуговування, тому в цих групах надавалась перевага фінансовому бізнесу. Вони сприяли активізації інвестиційної діяльності, так як банки мали гарантії у вигляді пакетів акцій підприємств,

що забезпечувало можливість більш активно відслідковувати реалізацію інвестиційних проектів через участь в управлінні підприємствами, що теж є членами вказаних груп. Основний дохід банків від їхньої участі у групах – це додаткові дивіденди від підвищення ефективності роботи таких підприємств.

У процесі приватизації банкам було вигідно видавати кредити під пакети акцій, тим самим, вони перетворилися у співвласників промислових підприємств. Ця тенденція особливо помітною стала в Росії, хоча і у вітчизняній економіці це не поодинокі випадки. Банки як центри груп ще остаточно не визначились щодо стратегії подальшого розвитку групи підприємств, які потрапили під їх контроль, вони ввійшли не стільки в інвестиційну їхню діяльність, як в управління. Разом з тим, з них сформувалися повноцінні бізнес-групи, навіть транснаціонального рівня, особливо в експортно-орієнтованих галузях (видобувній, гірничозбагачувальній, металургійній) промисловості, що сприяло залученню іноземного капіталу у вітчизняну економіку.

Промислово-фінансові групи потребували значних інвестицій. Комерційні банки самостійно не змогли забезпечити інвестиційними ресурсами їхні потреби, тому дистанціювалися від підприємств. Спілкування з іноземними інвесторами потребує прозорості бізнесу і заставляє виводити бізнес-групи з тіні. Проте це не зовсім вигідно. Свої фінансові ресурси бізнес-групи акумулюють за межами країни, часто в офшорних зонах, так як не мають впевненості і гарантії у примноженні і збереженні власності у вітчизняній економіці.

Разом з тим, слід зазначити про значну потужність промислово-фінансових груп, що вирости з трейдерських компаній і банківського капіталу та одержали в Україні контроль над капіталомісткими секторами, у яких вони акумулювали фінансові потоки (наприклад, у чорній металургії, видобутку вугілля). Банки спочатку частину своїх коштів відправляли на вирішення кризових завдань – погашення критичної заборгованості, поповнення обігових коштів підприємств тощо. Спостерігалось і пряме інноваційне інвестування у виробництво. Широкі інвестиційні програми, наприклад, реалізувались приватними бізнес-групами у секторі чорної металургії, особливо у 2004 році у зв'язку із зростанням попиту на метал на світовому ринку [8, с. 78].

У структурі багатьох банків-лідерів («Райффайзен Банк Аваль», «УкрСиббанк», «Приватбанк») виникли нові фінансові утворення: пенсійні фонди, компанії по управлінню активами (КУА) та інститути спільного інвестування. До них увійшли промислові (як правило, металургійні, гірничозбагачувальні) і агропідприємства. Тим самим, розвинулась горизонтальна диверсифікація, що певний час сприяла нагромадженню грошового і фінансового капіталу, розширеному відтворенню, модернізації підприємств, що входять у фінансово-промислову групу (ФПГ).

Бюджетних, регіональних і внутрішніх джерел інвестування суб'єктів господарювання у вітчизняній економіці недостатньо для розвитку інвестиційної активності, якого потребує вітчизняна економіка. Крім того, кошти є дорогими для позичальників, що не дає можливості реалізувати започатковані інвестиційні проекти. Тому з'явилась тенденція до об'єднання таких фінансових інститутів як банки і страхові компанії. Тим самим, утворилися нові фінансові інститути, пов'язані між собою спільними інтересами, – банківські групи. Переваги їх полягають також у тому, що об'єднуються капітали зацікавлених сторін, диверсифікується ризик, зростає відповідальність тощо.

З іншої сторони, виникнення бізнес-груп породило можливості для приховування від податків отриманих прибутків, для розробки і впровадження схем відмивання грошей і інших махінацій, які практично, непідконтрольні. Здавалось би, що отримані кошти мають слугувати розширеному відтворенню, інвестуванню у вітчизняну економіку, натомість вони вивозяться за кордон, в офшорні зони, так як їх власники не зацікавлені в інвестуванні у власній країні. Це є свідченням того, що інвестиційний клімат української економіки не є привабливим, держава не створює умови для розміщення отриманих грошей у власну економіку.

До недоліків слід віднести й те, що у фінансових групах існує невідповідність фінансових зв'язків структурі прийняття рішень, що є перешкодою для ефективного корпоративного утворення. Управлінська структура фінансової групи на здатна виконувати рішення, так як у неї нема законних «корпоративних» повноважень для цього. Коли з'являються конфлікти інтересів, виявляється відсутність механізмів для регулювання суперечок, так як власники капіталу нездатні контролювати осіб, що приймають рішення через механізми корпоративного управління.

Зупинимось на характеристиці деяких прикладів із існуючої практики. У 2007 р. банк «Форум» завдяки можливостям «штучного розбухання його вартості» у межах бізнес-групи був оцінений в 1 млрд дол. (у 4,9 рази дорожче) з метою продажу його іноземному Commerzbank. У 2012 р. його вартість встановлена на рівні 55–75 млн грн (0,3–0,4 % від вартості капіталу). Таким чином, у випадку продажу теперішній його власник зможе отримати за «Форум» лише 5–7 %. Зараз за активами, які становлять 10,2 млрд грн, він займає 22-е місце серед вітчизняних банків. Придбати його хоче «Смарт-холдинг». У зв'язку з цим Commerzbank згортає свій бізнес в Україні, раніше цим шляхом пішли й інші банки: чеський Home Credit, австрійський Volksbank, шведські Swedbank Skandinaviska і група Enskilda Banken [2]. На застосування їхнього капіталу для інвестування вітчизняної економіки не приходиться уже очікувати найближчим часом.

Згортання діяльності західних банків, посилення адміністративного тиску на бізнес призводить до того, що в межах бізнес-груп відроджуються внутрішньогрупові, «кишенькові» – кептивні банки, що слугують для кредитування членів групи.

Кептивний банк – це вид кредитної організації, створеної ФПГ чи приватними особами для обслуговування своїх інтересів. Назва походить від англійського слова captive – «пійманий», «полонений». У світовій практиці кептивні банки можуть засновуватись як офшорні кредитні організації, що обслуговують їх власників. До їхніх функцій відноситься залучення зі сторони і перерозподіл внутрішніх коштів у межах взаємопов'язаних компаній. При цьому, отримання власного прибутку від банківської діяльності для таких банків – вторинне завдання. Основні ознаки кептивного банку:

- приналежність вузькому колу власників;
- пільгове обслуговування закритого кола клієнтів;
- залучення коштів під проекти певної ФПГ;
- пільгове кредитування власників кредитної організації і пов'язаних з нею компаній.

Хочеться відмітити, що кептивні банки несуть більший ризик, ніж універсальні. Це пов'язано з тим, що їхній бізнес тісно пов'язаний з вузьким колом компаній, що працюють в одній сфері економіки. Криза галузі може призвести до проблем з ліквідністю та інших більш серйозних проблем.

Як свідчить дослід функціонування російських і українських бізнес-груп, банки не проявили свою здатність і зацікавленість до фінансування промислового і сільськогосподарського виробництва шляхом довгострокового кредитування чи прямого інвестування.

За останні роки спостерігається зростання обсягів інсайдерських кредитів у бізнес-групах, тобто кредитів у взаємопов'язані компанії. Інсайдер (англ. *insider*) – це член групи, що володіє інформацією, закритою для інших груп. Зараз вони становлять приблизно 40 % від загального обсягу кредитів [2]. Це пояснюється зростанням недовіри до позичальників, масовою практикою неповернення наданих кредитів, неможливістю для кредитора в межах існуючого правового поля захистити свої права. Власники банків не завжди мають достатньо коштів для поповнення капіталу фінансових закладів, тому створюють його за рахунок кредитування взаємопов'язаних компаній.

Формально позичка має вигляд інвестиції в асоційовані дочірні фірми, не відбувається порушення нормативу максимального сукупного розміру кредитів, наданих інсайдерам (Н10 не повинен перевищувати 30 % капіталу). На 01.06.2012 р. даний показник по банківській системі становив 2,99 % (на початку 2008 р. – приблизно 7 %, на початку 2010 р. – 3,3 %). Слід відмітити, разом з тим, що інсайдерські кредити видаються також державними банками державним підприємствам. Якраз через гіперінтенсивне кредитування «Нафтогазу» зі сторони «Ощадбанку» Національний банк України (НБУ) прийняв постанову, у якій виписані пільгові регламенти формування резервів під кредити НАКа. За даними «Ощадбанку», на кінець 2011 р. обсяг кредитів, наданих НАКу, становив 20,3 млрд грн, або більше 40 % кредитного портфеля [1].

Зловживання кредитуванням бізнесу власників під час кризи призвело банки до проблем, а згодом і до банкрутства. Серед них такі великі, як «Укрпромбанк» і малі: «Столиця», «Володимирський», «Дністро» та ін. Досвід цих фінансових закладів є свідченням того, що операції з пов'язаними між собою юридичними особами часто використовуються для швидкого виведення активів із проблемних банків у випадку фінансових ускладнень чи неможливості або небажання власників рятувати банк.

Потрібно навести приклади із практики функціонування страхових компаній, на які покладається у бізнес-групах така функція: мінімізувати оподаткування і вивести отримані прибутки за кордон. Адже ризики, які виникають у фінансовій групі, що виникають у процесі інвестування, і страхуються її страховою компанією, залишаються у її межах. Іншими словами, «гроші перекладаються із правої кишені у ліву, і навпаки». Покупка банком страхової компанії вважається вигідним для банку видом інвестування.

Що стосується страхового бізнесу, то на вітчизняному ринку функціонує 60–80 страхових компаній, що застосовують класичне ринкове страхування, пропонують свої продукти юридичним і фізичним особам. Інші (їх понад 300), включаючи страховиків життя, отримали за результатами функціонування у 2011 р. понад 11,5 млрд грн, але не зрозуміло, якою діяльністю займалися [2].

Серед страхових компаній значну питому вагу займають кептивні (як і серед банків). Вони є працюючими, страхують реальні об'єкти інвестування, але обслуговують одного-двох крупних клієнтів або функціонують у фінансовій групі, як правило, разом з банками і не за ринковими розцінками. Кептивна компанія з часом може вирости до рівня ринкової. Так, Українська страхова компанія обслуговувала «Укргаз», а перед кризою була продана австрійській

Vienna Insurance Group. Український страховий альянс, який належав «УкрСиббанку», був його «кишеньковою» компанією, а з часом його продали французькій групі AXA. Після об'єднання зі страховою компанією «Веско» він став одним із лідерів ринку.

Разом з тим, зараз багато страхових компаній працює на стратегічного клієнта. Наприклад, Українська охоронно-страхова компанія, яка обслуговує Державну службу охорони; «Експрес-страхування», що входить до складу корпорації «УкрАвто»; «Інгострах», яку контролює група «Приват».

Кептивні страхові компанії розповсюджені у світі, де вони функціонують в межах крупних виробничих чи фінансових холдінгів. Проте у вітчизняній економіці їх модель дуже змінилась, так як власники кептивного страхувальника стараються максимально зменшити вартість обслуговування шляхом занижених тарифів. Негативним прикладом слугує Промінвестбанк, що мав кептивну компанію «Вексель», яка страхувала ризики неповернення кредитів позичальника за рахунок валових витрат. Компенсацій банку ніяких не передбачалось. У результаті і банк постраждав, і його ж компанія збанкрутіла.

Страхова компанія несе значні ризики, коли у її портфелі переважають обороти одного крупного банку чи групи, так як із його банкрутством банкрутує компанія, або несе значні збитки.

Банк, що входить до групи, може змінити свою стратегію, і тоді теж страждає страхова компанія. Остання ситуація відбулася зі страховою компанією «Еталон», що входила до групи «Райфайзен Банк Аваль», який після покупки його австрійцями змінив пріоритети розвитку [9].

Страхові компанії мають стимул до входження у фінансові групи, щоб уникати оподаткування. Не дивлячись на прийняття Податкового кодексу і спробу перевести їх на загальну систему оподаткування чистого прибутку, вони до сих пір платять 3 % податку з валових виплат (без врахування премій, відданих у перестрахування) [5].

З практики відомо кілька схем уникнення від оподаткування страховими компаніями і банками, корпораціями, холдингами. Щоб не заплатити 21 % зароблених доходів державі, корпорація страхує свої фінансові чи майнові ризики від загрози тих випадків, які як правило, не можуть виникнути (цунамі, землетруси тощо). Згідно законодавства, страхові платежі відносять на валові витрати, і страхова компанія мінімізує податки з 21 до 3 %. Після цього гроші виводяться із страхової компанії шляхом здійснення нею страхових виплат, які не оподатковуються.

До прийняття Податкового кодексу практикували для виведення грошей із страхової компанії здійснити низку перестрахувань, у результаті яких гроші втрачались, а тепер з кожного перестрахування потрібно сплатити по 3 % податку, що не вигідно. У зв'язку з цим, знайдено нову схему. Гроші виводять через неліквідні цінні папери, які мають реальну вартість значно нижчу, ніж номінал. Страхувальник показує, що на страхування цінних паперів потратив мільйони, а фактично заплатив кілька тисяч, а інші – перевів у готівку. За вказану операцію страхова компанія отримує 10–12 % виведеної суми.

Наведені приклади є свідченням того, що вітчизняним банкам не вигідно займатися інвестиційним кредитуванням і розміщувати кошти у цінні папери у своїй країні, особливо у реальному секторі економіки. Це й зрозуміло. Фінансові операції приносять досить швидко значні прибутки, не існує інтересів, стимулів, доходів при наданні довгострокових кредитів вітчизняним економічним суб'єктам,

лише з'являються значні ризики у зв'язку з їх неперевіреними. У зв'язку з цим, інвестиційна активність банків на вітчизняному ринку є незначною, про що свідчать результати дослідження.

Діяльність банківських бізнес-груп потрапляє під контроль НБУ. Так, у 2012 р. були прийняті постановами правління Національного банку України «Положення про порядок ідентифікації та визнання банківських груп» (постанова № 134 від 09.04.2012 р.) та «Положення про порядок регулювання діяльності банківських груп» (постанова № 254 від 20.06.2012 р.) [4; 5]. Тим самим, в законодавчому плані визнаються НБУ банківські об'єднання (групи) разом зі страховими компаніями. Разом з тим, вітчизняним законодавством фінансовий конгломерат чи фінансовий супермаркет не визнаний, проте зазначеними постановами правління НБУ розроблене законодавче поле для створення і функціонування банківських груп, які являють собою об'єднання кредитно-інвестиційних інститутів.

Світовий досвід є свідченням того, що фінансові групи – основа потужних фінансових конгломератів, в яких вільно переміщаються тимчасово вивільнені від операцій гроші.

Конгломерат (від лат. conglomeratus – зібраний) являє собою одну із форм союзу, об'єднання різнопрофільних фірм, що оперують у різних секторах ринку. В умовах конгломерату зберігається високий рівень самостійності фірм, що до нього входять, і децентралізація управління [6, с. 155]. Фінансовий конгломерат – це «інтегровані між собою фінансові посередники, які мають можливості пропонувати клієнтам набір різноманітних фінансових продуктів та комплекс фінансових послуг як виключно банківського характеру, так і небанківських фінансових продуктів та послуг» [10, с. 182].

До причин виникнення конгломератів на фінансовому ринку можна віднести, крім зазначених, глобалізаційні процеси, в які інтегровані вітчизняні банки; розповсюдження ІТ-технологій, що створюють можливості для миттєвого виконання операцій на світовому рівні; посилення конкурентної боротьби на вітчизняному та міжнародному фінансових ринках тощо.

У міжнародній практиці створенню фінансових конгломератів сприяло прийняття Базеля II, що створило умови для розвитку фінансових інститутів. Розвиток ринку цінних паперів, функціонування міжнародних фондових бірж у Нью-Йорку, Лондоні, Токіо, Франкфурті-на-Майні сприяв міжнародному розповсюдженню акцій і облігацій, залученню інвесторів зі всіх країн світу до процесів інвестування. Розповсюдження отримали процеси M&A – злиття і поглинання.

Створення фінансових конгломератів бере свій початок із об'єднання банків і страхових компаній. Термін банкострахування (bancassurance) з'явився наприкінці 70-х – початку 80-х років XX ст. у Франції і означав форму продажу страхових продуктів через банківські мережі. У сучасних умовах банкострахування отримало розповсюдження у країнах Америки, Південної Європи, Бенілюксу.

Банки стали об'єднуватися зі страховими компаніями з метою «координації продажів своїх продуктів та їх інтеграції, налагодження спільних каналів їх розповсюдження, використання єдиної клієнтської бази з метою розширення своєї діяльності та зростання прибутку» [10, с. 184].

I. Школьник виділяє такі етапи інтеграції банківських і страхових інститутів:

- взаємне обслуговування (наприклад, кредитування застави при банківському кредитуванні, страхування банківських ризиків);
- угода про розповсюдження продуктів за комісійну винагороду;
- кооперація з метою утворення альянсу для просування створеного інтегрованого продукту;

- контроль за діяльністю банку і страхової компанії;
- утворення фінансового супермаркету (конгломерату), що виникає у результаті злиття чи поглинання одним контрагентом іншого.

Останній етап має такі ознаки, як повне інтегрування систем та операцій страхових компаній і банків; широкі можливості для застосування баз даних щодо клієнтів; універсальні фінансові послуги (банківські, страхові, лізингові, інвестиційні) [10, с. 185–187].

У вітчизняній економіці до фінансових груп можна віднести кожен великий банк, наприклад, це група «Приват», «ОТП Банк», група ТАС та ін.

На основі договорів взаємного обслуговування та угод про розповсюдження прибутків «ОТП Банк» розвиває банкострахування. Разом з тим, він розширює інвестиційну діяльність завдяки створеній ТОВ КУА «ОТР Капітал», засновниками якої у 2007 р. стали банк ЗАТ «ОТРБанк» та угорська компанія з управління активами «ОТР Fund management» LTD.

В Угорщині до ОТР Group – провідної фінансової групи на угорському банківському ринку – входять також великі дочірні структури, що надають послуги в сфері страхування, нерухомості, факторингу, лізингу та управління інвестиційними та пенсійними фондами.

На сьогоднішній день угорський банк має дочірні банки в Україні, Словаччині, Болгарії, Румунії, Хорватії, Сербії, Росії та Чорногорії. ОТР Group пропонує високоякісні фінансові рішення для забезпечення потреб майже 13 млн клієнтів, які обслуговуються у понад 1589 банківських установах в 9-ти країнах. Персонал ОТР Group налічує понад 38 млн осіб [7].

До банківської групи «ОТР Банк» входять такі фінансові інститути: компанія ТОВ «ОТП Факторинг Україна», ТОВ «КУА «ОТП Капітал», ТОВ «ОТР Адміністратор пенсійних фондів», ТОВ «ОТР Лізинг», дочірнє підприємство «ОТП Кредит», «ОТР Холдинг Лтд» тощо. Банківська група активно здійснює в Україні інвестиційно-банківський бізнес. Нею залучено синдикований кредит на суму 100 млн дол. США. Учасниками синдикату виступили провідні західні фінансові установи-Raiffeisen Zentralbank Österreich Aktiengesellschaft та Bayerische Landesbank. Також у межах Програми енергозбереження в Україні (Ukraine Energy Efficiency Programme – UKEEP) «ОТП Банк» підписав угоду з EBRD про залучення цільового кредиту в розмірі 50 млн дол. США терміном на п'ять років. Метою кредиту є фінансування українських приватних промислових підприємств й інвестування в енергозберігаючі технології, у тому числі, технології раціонального використання енергії.

У межах Програми енергозбереження консультанти EBRD допомагають «ОТП Банку» і його клієнтам обирати інвестиційні проекти, організувати маркетингові та інформаційні компанії, визначати заходи щодо підвищення енергоефективності, а також формувати плани раціонального використання енергії і готувати документи для отримання фінансування. Програма дозволить корпоративним клієнтам банку отримати кредити в розмірі до 5 млн дол. США для фінансування своїх проектів у сфері енергозбереження.

З 1998 р. стрімко розвивається банківська група ТАС, активи якої управляються компанією ТОВ «Інвестиційно-фінансова група «ТАС». Група є інноваційною компанією, що здійснює свій бізнес у відповідності з сучасними світовими стандартами, забезпечує високі прибутки акціонерному капіталу, сприяє розвитку ринків, на яких вона присутня.

Корпорація ТАС займається банкострахуванням, яке разом з двома банками: АТ «ТАСкомбанк» та «Бізнес Стандарт» здійснюють дві страхові компанії: страховою групою ТАС, ПАО, що заснована у 1998 р. і страховою компанією «ТАС», ЗАО (СК «ТАС»), що заснована у 2000 р. Страхова група є одним із лідерів страхового ринку, що підтверджується достатньо вагомими обсягами капіталу, активів, страхових резервів, страхових премій і відшкодуванням збитків.

Страхова компанія СК «ТАС» є першою вітчизняною компанією по страхуванню життя. Вона на сьогодні є провідною і найбільш авторитетною вітчизняною компанією свого напрямку в Україні, що пропонує своїм клієнтам широкий спектр сучасних програм індивідуального і корпоративного страхування життя з якісним професійним обслуговуванням.

Слід відмітити, що до складу фінансового сектору інвестиційно-фінансової групи ТАС входять також «Європейське агентство по поверненню боргів» та «Перша українська міжнародна лізингова компанія». Компанії групи присутні практично в усіх сегментах фінансового сектору України: банківська діяльність, страхування ризиків і життя, фінансове посередництво, надання колекторських послуг (послуг по поверненню боргів), лізинг, здійснення операцій на фондовому ринку, управління активами та інші перспективні напрямки.

Промисловий сектор представляє промислова група інвестиційно-фінансової компанії ТАС, яка здійснює значні інвестиції у ВАТ «Асфальтобетонний завод», ВАТ «Дніпровагонмаш», ВАТ «Кременчуцький сталелитейний завод», ВАТ «Крюківський вагонобудівний завод», ТОВ «ТАС-Фарма».

На нашу думку, стратегії банківського розвитку, його інноваційно-інвестиційної діяльності якраз і знаходяться у створенні таких інвестиційно-фінансових, банківських груп, що досягають позитивних результатів у промисловому і фінансовому секторах економіки. Звичайно, вони мають знаходитись під контролем НБУ і Антимонопольного комітету з тим, щоб не перетворитись у монополії, що гальмують економічний розвиток.

Згідно «Положення про порядок ідентифікації та визнання банківських груп», прийнятого Правлінням НБУ за № 143 від 09.04.2012 р. Національний банк приймає рішення про визнання банківської групи, якщо група юридичних осіб складається з материнського банку та його українських та іноземних дочірніх та асоційованих компаній, які є фінансовими установами, або група юридичних осіб, складається з двох або більше фінансових установ та в якій сукупне середньоарифметичне значення активів банків за останні чотири звітних квартали становить 50 і більше відсотків сукупного розміру середньоарифметичних значень активів усіх фінансових установ, що входять до цієї групи, за цей період.

У зазначеному положенні (розділ 3) відмічено, що Національний банк за видом діяльності учасників банківської групи визначає такі підгрупи:

- кредитно-інвестиційну – група учасників банківської групи, до складу якої входять банк (банки) та інші учасники банківської групи, крім страхових компаній;
- страхову – група учасників банківської групи, до складу якої входять страхові компанії. НБУ здійснює суворий контроль за діяльністю банківських груп.

«Положення про порядок регулювання діяльності банківських груп», затверджене Постановою Правління Національного банку України № 254 від 20.06.2012 р. встановлює порядок розрахунку консолідованого регулятивного капіталу, достатності капіталу банківської групи, підгруп банківської групи, обов'язкові економічні нормативи капіталу; ліквідності; кредитного ризику нормативи участі (інвестування). Серед останніх – нормативи участі (інвестування) у капіталі юридичної особи,

що не є фінансовою установою та загальної суми участі (інвестування) [4]. Банківські групи та кредитно-інвестиційні, страхові підгрупи зобов'язані дотримуватися вимог щодо достатності регулятивного капіталу та всіх економічних нормативів. Регулятивний капітал банківської групи залежно від складу учасників банківської групи визначається як сума регулятивного капіталу кредитно-інвестиційної підгрупи та регулятивного капіталу страхової підгруп. Достатність регулятивного капіталу банківської групи відображає здатність банківської групи покрити збитки, спричинені взятими ризиками, за рахунок регулятивного капіталу. Достатність регулятивного капіталу визначається шляхом порівняння розміру регулятивного капіталу банківської групи/підгрупи банківської групи з необхідним розміром регулятивного капіталу банківської групи/підгрупи банківської групи.

Надана увага й показникам ліквідності. Ліквідність банківської групи характеризує здатність банківської групи як окремої економічної одиниці залучати та утримувати достатні обсяги ресурсів, необхідні для забезпечення своєчасного виконання грошових зобов'язань та здійснення діяльності, не наражаючись на ризик понесення неприйнятних втрат [4].

Кредитний ризик, з яким спіткається банківська група – це наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу банківської групи, що виникає через неспроможність особи або групи осіб, які несуть спільний економічний ризик, які взяли на себе зобов'язання виконати умови будь-якої фінансової угоди з учасником банківської групи або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання.

До операцій, що генерують кредитний ризик, належать активні операції, яким притаманний кредитний ризик, що пов'язані з наданням залучених коштів у тимчасове користування або прийняттям зобов'язань про надання коштів у тимчасове користування, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми.

Норматив участі (інвестування) у капіталі юридичної особи, що не є фінансовою установою, установлюється для обмеження ризику банківської групи, пов'язаного з участю учасників банківської групи в статутному капіталі юридичної особи, що не є фінансовою установою. Зазначений норматив визначається як співвідношення розміру коштів, які інвестуються учасниками банківської групи для участі в статутному капіталі юридичної особи, що не є фінансовою установою, шляхом придбання акцій, паїв, часток, інвестиційних сертифікатів, до регулятивного капіталу банківської групи. Норматив розраховується за даними субконсолідованого балансу кредитно-інвестиційної підгрупи/учасників банківської групи (крім страхових компаній), якщо кредитно-інвестиційної підгрупи немає, та страхової підгрупи/страхової компанії – учасника банківської групи, якщо страхової підгрупи немає, та іншої інформації, необхідної для такого розрахунку.

До коштів, що інвестуються, уключаються: акції та інші цінні папери з нефіксованим прибутком у торговому портфелі учасників банківської групи та в портфелі учасників банківської групи на продаж, що випущені установами; вкладення учасників банківської групи в асоційовані та дочірні компанії, які не є фінансовими установами.

Нормативне значення нормативу інвестування згідно положення не має перевищувати 15 відсотків регулятивного капіталу банківської групи. Норматив загальної суми участі (інвестування) установлюється для обмеження ризику банківської групи, пов'язаного з участю учасників банківської групи в статутному капіталі юридичних осіб, що не є фінансовими установами.

Норматив загальної участі визначається як співвідношення суми коштів, які інвестуються учасниками банківської групи для участі в статутному капіталі юридичних осіб, що не є фінансовими установами, шляхом придбання акцій, паїв, часток, інвестиційних сертифікатів, до регулятивного капіталу банківської групи. Нормативне значення нормативу не має перевищувати 60 відсотків регулятивного капіталу банківської групи [4].

Проведене дослідження дає можливість зробити такі висновки.

Існують прихильники і противники формування і розвитку у вітчизняній економіці фінансових груп (ФПГ, фінансових конгломератів, бізнес-груп, інвестиційно-фінансових груп), які об'єднували б банки зі страховими компаніями і виробничими корпораціями. Проте зазначені процеси існують, розвиваються і зупинити чи заборонити їх неможливо у зв'язку з глобалізацією фінансової сфери.

Слід проаналізувати слабкі і сильні сторони фінансових утворень, так як вони є стратегією розвитку інвестиційної діяльності банків. До сильних можна віднести: можливість централізувати і мобілізувати вітчизняний і іноземний капітал з метою його використання для інвестування і розвитку провідних галузей вітчизняної економіки; можливість протидіяти відтіканню капіталу за межі країни; здатність диверсифікувати інвестиційні ризики за рахунок розміщення капіталу в різних сферах економічної діяльності тощо.

Слабкі сторони: непрозорість фінансової інформації про структуру капіталів груп і їхніх власників є перепорою для залучення зовнішнього фінансування; наявність зв'язку з представниками державних і місцевих органів влади, що породжує корупційні елементи; можливості для монополізації ринків; невідповідність між структурами власників і менеджменту, що не дає можливості останнім приймати рішення, а першим застосовувати корпоративні механізми для їх контролю тощо.

Вітчизняні банки не проявили свою здатність і зацікавленість до фінансування промислового і сільського господарського виробництва шляхом довгострокового кредитування чи прямого інвестування.

Фінансові інститути, функціонуючи окремо чи об'єднавшись у групу, повинні мати спільні інтереси і стимули, пільги для здійснення інвестиційної діяльності не лише у фінансовому, а також у реальному секторі економіки. У противному разі, ресурси будуть розміщені лише у фінансову сферу, яка дає можливість значно легше отримати прибутки. Інвестор розміщує свої кошти туди, де йому вигідно і де швидко можна отримати прибутки.

Значна роль в активізації інвестиційних процесів належить державі, котра маючи стратегії власного розвитку, контролюючі і регулюючі органи і механізми через систему інтересів і стимулів, заохочення, штрафи, ліцензії, законодавчу і нормативну базу та інші інструменти повинна спрямовувати інвестиції у розвиток реального сектору економіки, інфраструктури ринку, економіки в цілому. Без провідної ролі держави у регулюванні інвестиційної активності вітчизняній економіці загрозою стають фінансові кризи, відтікання грошей за кордон, в офшори, інвестування в економіку закордонних країн, яка дає гарантії і перспективи отримання прибутків.

Бібліографічні посилання

1. Банки стали видавати кредиты только «своим» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.myfin.net/ukraine business-ua/>.
2. Новинский и Лагун торгуют за банк «Форум» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economics.lb.ua/finances/2012/06/01/154137>.

3. Положення про порядок ідентифікації та визнання банківських груп: Постанова правління Національного банку України № 134 від 09.04.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
4. Положення про порядок регулювання діяльності банківських груп: Постанова правління Національного банку України № 254 від 20.06.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
5. Податковий кодекс України: Закон України від 2 грудня 2010 року № 2756-VI // Голос України. – 2010. – № 229–230 (4979–4980).
6. **Райзберг Б. А.** Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 496 с.
7. Річний звіт ОТП Банк за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.otp.bank.gov.ua>.
8. **Пасхавер О. Й.** Формування великого приватного капіталу в Україні / О. Й. Пасхавер, Л. Т. Верховодова, Л. З. Суплін. – К. : Міленіум, 2004. – 90 с.
9. **Шкодін І.** Особливості інституційних перетворень та концентрація банківського капіталу в Україні / І. Шкодін, О. Підліснюк // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2008. – № 2. – С. 77–81.
10. **Школьник І. О.** Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку / І. О. Школьник. – Суми: УАБС НБУ, 2008. – 348 с.
11. **Школьник І. О.** Капіталізація фондового ринку України в контексті світових тенденцій / І. О. Школьник // Фінанси України. – 2011. – № 4. – С. 65–74.

Надійшла до редколегії 25.06.2013 р.

УДК 336.71

Ю. О. Шевцов

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***ФУНКЦІОНАЛЬНА ВЗАЄМОДІЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ
НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ**

Проаналізовано характер функціональної взаємодії банківської системи України з іншими фінансовими інститутами, що є учасниками різних фінансових ринків. Проведено аналіз особливостей діяльності банків на різних фінансових ринках. Запропоновано основні фактори взаємодії фінансових інститутів на фінансових ринках.

Ключові слова: банківська система, взаємодія, банківська установа, функції, фінансові ринки.

Проанализирован характер функционального взаимодействия банковской системы Украины с другими финансовыми институтами, участниками разных финансовых рынков. Проведен анализ особенностей деятельности банков на разных финансовых рынках. Предложены основные факторы взаимодействия финансовых институтов на финансовых рынках.

Ключевые слова: Банковская система, взаимодействие, банковское учреждение, функции, финансовые рынки.

The character of functional interaction of Ukrainian banking system with other financial institutions and members of different financial markets has been analyzed. The particular characteristics of the activities of the banks at numerous financial markets have been examined. The key factors of interaction and cooperation of financial institutions at financial markets have been proposed.

Keywords: Banking system, interaction, cooperation, bank institution, functions, financial markets.

Функціонування фінансового ринку забезпечує динамізм та результативність розвитку економіки країни. Окремі сегменти фінансового ринку задіяні відповідно функціональним особливостям кожного з них. Окремі сегменти ринку, при цьому, мають свої темпи просування до рівня збалансованості ринкових елементів: попиту, пропозиції, цін та конкуренції. Банківські установи являються активними учасниками фінансових ринках. Окремі банки, з погляду їхньої ролі в економіці країни, можуть виступати в якості елемента інфраструктури економіки або його основного учасника. Визначення цієї ролі дасть можливість уточнити сутність банківської системи й окремих банків. Таким чином, можна говорити про якусь сутнісну роль банківської системи або банку.

Питанням місця та ролі банківського сектору присвячували свої праці вітчизняні та зарубіжні науковці, серед яких М. Д. Алексеєнко, О. Д. Вовчак А. П. Вожжов, А. О. Епіфанов, В. І. Міщенко, Ф. С. Мишкін, А. М. Мороз, М. І. Савлук, Ю. В. Рожков, П. Роуз, Т. С. Смовженко, В. С. Стельмах, М. Чіхак, С. Шарп та ін.

Особливу увагу в країні зараз приділяють питанням ролі банків як фінансових посередників такі науковці як Н. І. Версаль, Ю. О. Гаркуша, В. В. Зимовець, В. В. Корнеєв, О. О. Полетаєв, В. П. Ходаківська.

Розглянуть функціональні ознаки діяльності банків як фінансових посередників, визначаються цілі і завдання, принципи діяльності [1], уточнюються підходи до класифікації фінансових посередників [2]. Окремо розглядають основи взаємодії банків з іншими фінансовими інститутами: із страховими компаніями та з іншими фінансовими посередниками на ринку депозитів [3].

В літературі традиційно розглядають однією з складових будь-якого ринку його інфраструктуру. Навіть на законодавчому рівні визначено інфраструктурні формування та регулювання їх діяльності. Деякі законодавчі акти містять поняття учасників, або основних учасників, посередників певних ринків. Діяльність на певних ринках регулюють окремі закони країни.

Фінансовий ринок, з одного боку, є складовою частиною загального ринкового простору, з іншого, охоплює різноманітні ринки, котрі складаються з багатьох інститутів. Кожний ринок має справу з певним типом фінансових активів і обслуговує певних його учасників і діє на певній території. Розвиток ефективно діючого фінансового ринку здатного мобілізувати та перерозподіляти ресурси є найважливішим завданням регулювання національної економіки. Складовими фінансового ринку виступають ринок банківських послуг, ринок цінних паперів, ринок страхових послуг та ринок небанківських грошово-кредитних послуг.

Банківські установи являються активними учасниками фінансових ринках, функціональну взаємодію яких, на нашу думку, можна згрупувати наступним чином:

1) функція інфраструктури (обслуговуюча): а) усі розрахунки за операціями на фінансових ринках здійснюються через банківські установи, б) банки надають консультаційні послуги;

2) функція самостійного учасника (за винятком ринку нефінансових послуг): емісія власних цінних паперів, професійний учасник фондового ринку, залучення та розміщення ресурсів на ринку капіталу;

3) функція посередника: дилерські, брокерські, трастові операції, андерайтинг.

При цьому така взаємодія реалізується через різні механізми та має складну структуру.

Взаємодія банківської системи та фінансових ринків на макрорівні реалізується, насамперед, через систему державних інститутів, які виконують регуляторні функції по відношенню до учасників ринків. При цьому, регуляторний механізм, перш за все, реалізується через систему ліцензійних вимог як до учасників загалом, так і до конкретних операцій зокрема. Тобто діяльність одного учасника фінансових ринків може регулюватися декількома державними інститутами в залежності від операцій, які здійснює такий учасник.

При цьому в деяких випадках регуляторні механізми є суперечливими, що знижує результативність функціонування таких ринків.

Банківські установи приймають участь у функціонуванні усіх елементів фінансового ринку як користувач та/або професійний учасник.

Взаємодія банківської системи та ринку цінних паперів реалізується в наступному:

1) банки випускають власні цінні папери: акції та облігації;

2) банківський сектор, в т. ч. НБУ, активно використовують державні цінні папери (в т. ч. як інструмент рефінансування банків);

3) банківські установи здійснюють торгівлю цінними паперами за власні кошти та за дорученням клієнтів. Обсяг операцій, що здійснюються банками за дорученням клієнтів, не є об'єктом статистичної звітності, що публікується банками згідно вимог НБУ;

4) банківські установи є активними учасниками ринку інститутів спільного інвестування (КУА);

5) банки виконують функції зберігачів та/або реєстраторів цінних паперів;

6) банки є учасниками організаторів торгівлі (фондових бірж).

Банки є самостійними учасниками фондового ринку: комерційні банки в Україні створюються у формі публічного акціонерного товариства [4], тому ще до початку здійснення безпосередньо банківських операцій банківські установи стають учасником ринку цінних паперів. Збільшення обсягів випуску акцій банків протягом 2010–2011 років обумовлене, головними чином, виконанням останніми законодавчих вимог щодо збільшення статутного капіталу.

За аналітичними даними в 2011 році відбулося відновлення порівняно зі скороченням обсягів у 2008–2010 роках діяльності банків у якості емітентів крупних облігаційних випусків: за 2011 р. банки зареєстрували облігаційні випуски на загальну суму 13,9 млрд грн., що становить 43,9 % загального обсягу емісії облігацій [5]. Корпоративні облігації банків є інструментом залучення ресурсів, що досить активно розвивається. Проте відновлення докризових позицій позицій банків як великих емітентів облігацій.

Безпосередня взаємодія банківського сектору та фондового ринку відбувається при здійсненні операцій з розміщення державних цінних паперів: по-перше, розміщення державних цінних паперів відбувається через банки-дилери, по-друге, державні цінні папери є одним з дієвих інструментів рефінансування банків Національним банком України. При цьому переважний обсяг операцій здійснюється на позабіржовому ринку в: 2008 р. – 41,31 %, 2009 р. – 83,28 %, 2010 р. – 76,76 %, 2011 р. – 68,59 %. Взаємодія ринку державних цінних паперів та банківської системи реалізується також в участі держави в статутних капіталах банків (рекапіталізація банків, в т. ч. ПАТ «АКБ «КИЇВ», ПАТ «РОДОВІД БАНК», ПАТ АБ «Укргазбанк»). Так, обсяг випуску ОВДП для збільшення статутного капіталу банків становив у: 2008 р. – 13 770 млн грн, 2009 р. – 23 324 млн грн, 2010 р. – 6 390 млн грн, 2011 р. – 8 854 млн грн [6].

За умови наявності відповідної ліцензії банки за дорученням клієнтів та за їх кошти здійснюють діяльність торговця (брокерську, дилерську тощо).

Банки також здійснюють власні операції на фондовому ринку шляхом формування портфельів цінних паперів (торговий, на продаж, до погашення). Портфель цінних паперів банків, крім акцій, сформований, головним чином: 1) портфелем на продаж – в середньому за 2002–2012 роки його частка в загальному портфелі складає 66,40 %; 2) цінними паперами сектору загального державного управління – в середньому за 2002–2012 роки його частка в загальному портфелі складає 55,66 %. Портфель акцій в портфелях банків також сформований, головним чином, портфелем на продаж – в середньому за 2002–2012 роки його частка в загальному портфелі цінних паперів складає 38,70 %. В 2010–2012 рр. збільшився портфель акцій інших фінансових корпорацій при зменшенні розміру портфеля не фінансових корпорацій.

Банківський сектор приймає також участь у функціонуванні інститутів спільного інвестування: 1) банки як опосередковані (в межах фінансових корпорацій) учасники компаній з управління активами; 2) банківські інструменти (грошові кошти та банківські депозити) в структурі активів ІСІ.

Взаємодія банків та учасників фондового ринку також реалізується через здійснення банківськими установами за наявності відповідних ліцензій діяльності зберігача, діяльності з ведення реєстрів власників іменних цінних паперів. Комерційним банкам в Україні дозволено проводити діяльність реєстратора та вести реєстри емітентів, де банк не має істотної участі. В Україні банки можуть вести депозитарну діяльність тільки як зберігачі.

За аналітичними даними 2011 року, найбільшу кількість договорів на ведення реєстрів власників іменних цінних паперів з емітентами уклади реєстратори ПАТ «КБ «ПРИВАТБАНК» (479 договори), ПАТ «Промінвестбанк» (336 договорів), ТОВ «Компанія «Базис-реєстр» (192 договори), ПАТ «Укрсоцбанк» (151 договір) [4, с. 12].

Для банків ведення діяльності зберігача на ринку цінних паперів стає популярним, оскільки більшість ліцензійних вимог НКЦПФР з організації такої діяльності банки задовольняють виконанням ліцензійних вимог НБУ.

Разом з тим, як показує аналіз, за кількістю зберігачів банки поступово втрачають частку на користь торговців цінними паперами.

Результативність діяльності банків на ринку цінних паперів характеризується [8]:

- комісійним доходом – за посередницькими операціями (може бути оцінений тільки розрахунковим методом, оскільки;
- торгівельним результатом – за власними торговими операціями;
- дивідендним доходом – за операціями з участі в капіталі;
- процентними витратами – за операціями з емісії власних облігацій;
- якістю портфеля цінних паперів.

Таким чином, результати від операцій з цінними паперами не є основоположними в формуванні чистого прибутку банків, а їх динаміка в повній мірі відповідає етапам посилення кризових явищ в економіці (суттєве зниження доходів за 2008 рік). Разом з тим спостерігається відновлення ефективності діяльності банків на ринку цінних паперів.

Банківський сектор є також активним учасником страхового ринку. Державним регулятором страхової діяльності в Україні є Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

Ринок страхових послуг є найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків.

Взаємодія банківського та страхового ринків має обмеження: так, банки не мають права надавати фінансові послуги у сфері страхування. Таким чином, участь банків на страховому ринку має наступні форми:

1) банки в якості страхувальників:

- страхування фінансових ризиків при кредитуванні фізичних;
- страхування фінансових ризиків банку та ризиків держателів карток, пов'язаних з шахрайством з пластиковими картками;
- страхування майнових інтересів банку (страхування будівель, приміщень, обладнання і реклами банку, страхування від збитків, пов'язаних з операціями по підроблених документах, від втрати, крадіжки і підробок документів, шахрайства персоналу, страхування професійного учасника ринку цінних паперів при депозитарній і реєстраційній діяльності, комплексне страхування обладнання для прийняття до оплати пластикових карт);
- страхування працівників ризикових професій банку (інкасаторів, касирів тощо);
- страхування медичних витрат працівників банку;
- обов'язкове страхування цивільної відповідальності транспортних засобів, що належать банкам;
- ризики, що виникають при здійсненні інкасації та перевезення цінностей (страхування грошової готівки і дорогоцінних металів, страхування життя співробітників, парку спеціального автотранспорту, а також медичне страхування співробітників, що знаходяться у відрядженнях);
- ризики, що стосуються операцій з готівковою валютою (страхування залишків готівки в операційних касах);
- ризики, що виникають при наданні в оренду індивідуальних сейфів (страхування приміщень сховищ банку, страхування майна клієнта);
- ризики відповідальності суб'єктів оціночної діяльності, які співпрацюють з банком;

2) страхові компанії як споживачі банківських послуг, в т. ч. депозитних як забезпечення страхових відшкодувань для банків;

3) агентські відносини банків і страховиків. Такі відносини встановлюються переважно між банками і страховиками, які входять до однієї фінансової групи;

4) банки в якості «опосередкованих» страхувальників: при здійсненні активних операцій банки вимагають страхування життя позичальників та предметів забезпечення. При цьому, банки реалізують політику обмеження кола таких страховиків шляхом процедури їх акредитації. Така взаємодія банківського та страхового ринків в Україні є об'єктом окремої уваги одного з регуляторів – Антимонопольного комітету України. Так, протягом 2009–2012 р. Антимонопольний комітет України приймав ряд рішень щодо прийняття банками заходів з забезпечення обмежень конкуренції. В квітні 2011 р. Антимонопольний комітет України надав дозвіл на узгоджені дії у вигляді укладання «Правил співробітництва банків та страховиків, пов'язаного із кредитуванням», які дозволять позичальникам банків реалізувати право на вільний вибір страховиків, а також сприятимуть зменшенню ризиків, які виникають у зв'язку з неплатоспроможністю страховиків і банків, непрозорістю фінансової звітності та можливою втратою застрахованого заставного майна. Правила співробітництва підписали перші особи асоціації «Українська федерація убезпечення», Ліги страхових організацій, асоціації «Український кредитно-банківський союз», ПАТ «Банк «Фінанси та кредит», ПАТ «Альфа-Банк», ПАТ «КБ «ПРИВАТБАНК», ПАТ «ОТП Банк», ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ АКБ «Укрсоцбанк», АКІБ «УкрСиббанк», АТ «Страхова компанія Інгосстрах», ПАТ СК «Універсальна», НАСК «Оранта», ПАТ «СК «АХА Страхування», ПАТ «УСК «Дженералі Гарант», ВАТ «Українська пожежно-страхова компанія» та ПрАТ «СК «УНІКА»;

5) включення до банківських продуктів страхових послуг. Такий механізм взаємодії на вітчизняному фінансовому ринку не є розповсюдженим;

6) участь в капіталі – за даними НБУ [8] страхові компанії мають істотну участь (пряма та опосередкована) в статутних капіталах банків:

- ПАТ «БАНК РИНКОВІ ТЕХНОЛОГІЇ» – ПрАТ «СК «СтарПоліс» – 40 %;
- ПАТ «ЕРДЕ БАНК» – ПрАТ «Народна фінансово-страхова компанія «Добробут» – 54,2603 %;
- ПАТ «ФІНЕКСБАНК» – ТОВ «СК «Фінекс» – 14,768 %;
- ПАТ «ПРОМЕКОНОМБАНК» – ПрАТ «Твоя страхова компанія» – 40,6277 %;
- ПАТ «УНІКОМБАНК» – ПрАТ «СК «ГАРАНТ ПРЕСТИЖ» – 19,4073 %;
- ПАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» – Страхове товариство з додатковою відповідальністю «Захід-Резерв» – 21,167 %;
- ПАТ «МетаБанк» – ПрАТ «СК «МЕТАЛУРГ» – 15,8479 %;
- ПАТ «МОТОР-БАНК» – Товариство з додатковою відповідальністю «СК «МОТОР-ГАРАНТ» – 63,7642 %;
- ПАТ Банк «Морський» – ПрАТ «СК АНГАРАНТ» – 12,6286 %;
- ПАТ «СХІДНО – УКРАЇНСЬКИЙ БАНК «ГРАНТ» – Товариство з додатковою відповідальністю «СК «ГРАНТСЕРВІС» – 23,8345 %, та Товариство з додатковою відповідальністю «СК «ІНТЕХ» – 35,7787 %;
- ПАТ «Полікомбанк» – ПрАТ «Поліська страхова компанія» – 19,2234 %.

Результат взаємодії банків і страховиків відображається в обсягах таких статей доходів банку, як:

- 1) комісійні доходи за послуги страхового агента;
- 2) операційні витрати банків на страхування;
- 3) обсяги погашення кредитів за рахунок страхового відшкодування.

Важливою складовою фінансового ринку України є сектор небанківських фінансово-кредитних установ: кредитні спілки, фінансових компаній, юридичних осіб публічного права, ломбарди тощо.

Характер взаємодії банківського сектору та сектору небанківських фінансово-кредитних установ, на нашу думку, суттєво відрізняється від взаємодії з професійними учасниками фондового та страхового ринків. Взаємодія банків та інших фінансово-кредитних установ реалізується в:

- 1) отриманні останніми банківських послуг;
- 2) конкуренції.

Учасниками взаємодії в діяльності банківської системи є усі сектори економіки. При цьому взаємодія відбувається на усіх рівнях економічного середовища: макро-, мезо- та мікрорівнях.

Узагальнюючи розглянуті вище функціональні взаємодії банківського та інших секторів, пропонуємо розглянути схему взаємодії в банківській діяльності через фактори взаємодії (рис. 1).



Рис. 1. Фактори взаємодії фінансових інститутів

На перетині множин факторів, що визначають основні умови взаємодії, визначається оптимальна схема.

Побудова системи взаємодії в банківській системі базується, на нашу думку, на наступних принципах:

- партнерства, який передбачає взаємозацікавленість і комерційний характер взаємодії;
- тривалості співробітництва;
- комплексності, який передбачає наявність декількох напрямів взаємодії.

При визначенні оптимальної (ефективної) схеми взаємодії слід зауважити, що для небанківських установ взаємодія з банками, за винятком розрахунково-касового обслуговування, є інструментом загальної стратегії розвитку, в той же час для банківських установ – взаємодія з іншими секторами економіки є сенсом діяльності.

На нашу думку, особливість взаємодії банківського та реального секторів полягає в тому, що її учасники володіють загальною та в більшій мірі достатньою інформацією про основні форми та інструменти взаємодії.

Критерії класифікації форм взаємодії обумовлюють, на нашу думку, і формування ланцюга пріоритетів взаємодії в діяльності банківської системи.

Пріоритети побудови взаємодії на макрорівні визначаються державними регуляторами, а банківська система виступає суб'єктом, який з наявним інструментарієм вживає заходів, спрямованих на досягнення пріоритетів (як-то пріоритет «Стримування інфляції» – підвищення процентних ставок за кредитами операціями НБУ, підвищення рівня резервування банками за залученими коштами; пріоритет «Підтримання курсу національної валюти» – адміністративна взаємодія шляхом застосування більш жорстких вимог щодо використання іноземної валюти (її обов'язкового продажу).

Ланцюг пріоритетів на мезорівні (участь банківської установи у фінансово-промисловій групі) формується, на нашу думку, виходячи з того, установа якого з секторів є домінуючою в групі: банківська, інша фінансова чи підприємство реального сектору. В цьому випадку ієрархія пріоритетів базується на стратегічних та тактичних цілях домінуючої установи:

1) домінуюча установ – банк: пріоритетами взаємодії є забезпечення банку ресурсами для проведення ним максимально ефективної кредитної політики. При цьому для підвищення ефективності власної діяльності установи не фінансового сектору визначають пріоритети взаємодії з зовнішніми по відношенню до групи банківськими установами;

2) домінуюча установа – підприємство/а реального сектора: ланцюг пріоритетів взаємодії визначається з забезпечення банком тактичних цілей діяльності реального сектору, в т. ч. забезпеченням достатніми коштами у вигляді кредитів. При цьому такий пріоритет визначає і «другий» рівень взаємодії в діяльності банку: залучення необхідних ресурсів на зовнішньому по відношенню до групи ринку з достатнього рівня ефективності діяльності.

Взаємодія суб'єктів інших ринків з банківськими установами на мікрорівні є обов'язковою, виходячи з необхідності розрахункового обслуговування господарської діяльності. Подальші пріоритети взаємодії визначаються, виходячи з потреб саме суб'єктів інших ринків. В той же час ланцюг пріоритетів для банківських установ формується з підвищення прибутковості власних операцій з урахуванням наявних у банку можливостей для задоволення потреб клієнтів.

Використання оптимальної взаємодії в банківській діяльності дозволяє досягати пріоритетів як банку, так і суб'єктів інших ринків.

Оптимальна схема взаємодії дозволяє банку:

- розширити ресурсну базу та структурувати залучені ресурси за строками, вартістю тощо;
- підвищити рівень ліквідності;
- більш ефективно регулювати ризики процентних ставок, валютні ризики;
- розширити клієнтську базу, зайняти нові ринкові ніші, підвищити якість обслуговування;
- оптимізувати співвідношення між прибутковістю та ліквідністю.

Бібліографічні посилання

1. **Гаркуша Ю. О.** Роль банків у розвитку фінансового посередництва : автореф. дис. ... канд. екон. наук спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Ю. О. Гаркуша. – О. : МОН України, Одеський національний економічний університет, 2012. – 19 с.
2. **Вовчак О.** Фінансове посередництво: економічна сутність і класифікація / О. Вовчак, Л. Крентовська // Вісник НБУ. – 2012. – № 8. – С. 4–9.
3. **Гаркуша Ю. О.** Сучасні особливості взаємодії вітчизняних банків з іншими фінансовими посередниками на ринку депозитів / Ю. О. Гаркуша // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: економічні науки. – 2010. – Вип. 105. – С. 109–116.
4. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
5. Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua>.
6. Офіційний сайт Національного банку України. Оперативна статистична та аналітична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>.
7. Національне рейтингове агентство «Рюрік» Аналітичний огляд фондового ринку України за 2011 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rurik.com.ua/documents/research/Fund_market_2011.pdf.
8. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

Надійшла до редколегії 25.06.2013 р.

О. Й. Шевцова, Є. О. Сиволап*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ УНІВЕРСАЛЬНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ:
ДЖЕРЕЛА ТА МЕТОДИ ЗАЛУЧЕННЯ**

У статті досліджено сучасний стан фінансових ресурсів банків України, розглянуті підходи до управління фінансовими ресурсами банків та запропоновано ціновий методичний підхід до управління залученням фінансових ресурсів.

Ключові слова: фінансові ресурси, управління, ресурсна база, процентна ставка.

В статье исследовано современное состояние финансовых ресурсов банков Украины, рассмотрены подходы к управлению финансовыми ресурсами банков и предложен ценовой методический подход к управлению привлечением финансовых ресурсов.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, управление, ресурсная база, процентная ставка.

The article examined the current state of the financial resources of banks of Ukraine, the approaches to the financial management of banks and the tools of financial management.

Keywords: financial resources, management, resource base, the interest rate.

Управління фінансовими ресурсами набуває для всіх фінансових інститутів країни найбільшої актуальності. Період після загострення фінансової кризи відзначається активізацією залучення коштів з різних джерел. Вартість джерел та їх різна строковість визначає можливу стратегію банку відносно вибору напрямків та методів управління фінансовими ресурсами. Конкуренція за ресурсні ринки між фінансовими інститутами набуває достатньо високої гостроти.

Питання щодо розроблення та запровадження різних методів управління фінансовими ресурсами банку розглядаються в роботах таких учених-економістів, як Д. А. Лаптірьов, М. М. Родіонова, О. Л. Малахова, Л. О. Примостка, І. Л. Лапишева, І. В. Самойленко, І. І. Борисенко, П. Роуз, Дж. Сінкі та ін. В роботах розглядаються питання класифікації фінансових ресурсів, визначення структурних характеристик портфеля ресурсів, його оптимізації та різні методи оцінки ресурсів.

Актуальним залишаються методичні підходи до формування ресурсної політики банку, продуктової та цінової стратегій в цій політиці.

Відповідно до цього метою статті визначено отримання на основі аналізу стану фінансових ресурсів банків та їх джерел аргументів для визначення найбільш мотивованого вибору методичного підходу до удосконалення управління залученням фінансових ресурсів в банку.

Оцінка зміни характеру окремих джерел фінансових ресурсів нами проводилась за різними періодами кризових років: до кризовий період, загострення кризи, її «завмирання», відносної стабілізації процесів. Так, у докризовий період економіка України перебувала на підйомі, і найголовнішу роль у цьому відіграв банківський сектор, що зростав чи не найшвидше в українській економіці. Проте наслідки фінансової кризи 2008–2009 рр. виявилися доволі таки руйнівними для українських банків. Передусім виникла серйозна проблема з формуванням банками залучених ресурсів (як депозитних, так і недепозитних), що спричинило значні проблеми з ліквідністю у банківських установах.

Фахівці зазначають, що наразі ситуація на банківському ринку стабілізувалася.

На початку другого кварталу 2010 р. почали проявлятися ознаки відновлення довіри населення до вітчизняних банків, що проявлялось у збільшенні залишків громадян на депозитних рахунках. За підсумками 2010 року приріст депозитів населення склав майже 40 млрд грн.

На кінець 2010 р. сукупний розмір власного капіталу банків становив 137,73 млрд грн, що на 8,1 млрд грн менше ніж статутний капітал, що пояснюється збитковістю банків за підсумками 2009-го та 2010-го років. Загалом, за 2010 р. розмір власного капіталу зріс на 17,5 млрд грн (або на +14,5 %) у порівнянні з підсумками 2009 р.

Сукупний обсяг зобов'язань банків складав 804,4 млрд грн станом на кінець 2010 р., що на 51,1 млрд грн. (або на 6,7 %) більше ніж на початок року.

Залишки коштів фізичних осіб на рахунках у банках України протягом 2011 року збільшилися на 13,1 %, що знову підтверджує відновлення довіри населення. Однак досить високою залишалася частка депозитів на вимогу (36,0 %) та депозитів на термін до 1-го року (31,0 %). Переважання короткострокових депозитів, разом з можливістю дострокового зняття вкладником коштів, зробило ресурсну базу, яка сформована за рахунок залучених коштів, нестабільною та стримувало видачу банками довгострокових кредитів для розвитку економіки України.

За результатами IV кварталу 2011 року продовжувалось зростання розміру власного капіталу банківської системи України за рахунок збільшення статутного капіталу окремими банками. Сукупний обсяг власного капіталу банків залишився меншим за статутний капітал. В цілому, за 2011 рік розмір власного капіталу зріс на 12,9 % (17,7 млрд грн) і дорівнював 155,5 млрд грн. станом на 01.01.2012 р.

Залишки коштів фізичних осіб на рахунках у банках України протягом 2012 року збільшилися на 19,1 %. Зростання обсягів залучених банками коштів від фізичних осіб поряд зі збільшенням частки строкових коштів в зобов'язаннях зумовлено високими відсотковими ставками. З однієї сторони, даний факт говорить про поступове продовження відновлення довіри населення до банків, з іншої – ресурс, залучений від фізичних осіб, є дорогим і, на фоні відсутності активного кредитування, скрочує чистий процентний дохід банків. Досить високою залишається частка коштів на вимогу (33,2 %) та депозитів термін до 1-го року (32,0 %).

Протягом 2012 року продовжилось зростання розміру власного капіталу банківської системи України за рахунок збільшення статутного капіталу окремими банками. Сукупний обсяг власного капіталу банків залишається меншим за статутний капітал, що знову пояснюється значними обсягами накопичених збитків протягом 2009–2011 років. В цілому, за 2012 рік розмір власного капіталу зріс на 9,5 % (14,7 млрд грн) і дорівнював 170,2 млрд грн станом на 01.01.2013 р.

На відміну від негативних результатів 2009–2011 років (збиток за 2009 рік становив 38450 млн грн, за 2010 рік – 13027 млн грн, за 2011 рік – 7708 млн грн), за 2012 рік банківська система України продемонструвала позитивний фінансовий результат, який дорівнював 4899 млн грн [1].

Управління фінансовими ресурсами є складовою загального процесу управління в банку, що організовано з метою ефективної діяльності всіх його структурних підрозділів для розв'язання поставлених перед банком задач. Розглянемо підходи до управління фінансовими ресурсами банків.

Д. А. Лаптірьов досліджував систему управління банківськими ресурсами, розглядаючи банк, як кібернетичну систему, що взаємодіє із зовнішнім

середовищем, і є керованою, впорядкованою та організованою. Управління фінансовими ресурсами представляв як складову частину загального процесу управління, організованого в банку з метою ефективного використання його підрозділів за рішенням стоять перед банком завдань [2].

Питанням формування та розподілу банківськими ресурсами займався І. В. Вишняков. У своєму дослідженні процесу формування банківських ресурсів [3] він стверджує, що основним джерелом акумулювання коштів комерційних банків є «депозити до запитання». Їх основною особливістю є можливість миттєвого вилучення депозиту з банку. Даний вид ресурсів, на думку автора, є ризикованим. Вишняков спробував змодельовати динаміку об'ємів як окремих депозитів «до запитання», так і сукупності всього банківського ресурсу даного виду. Він запропонував модифікації стохастичних мультиплікативних моделей динаміки об'єму депозитів, враховуючи невизначеність у поведінці вкладника та використовуючи деякі схеми теорії надійності та теорії масового обслуговування.

Розробки М. М. Родіонова також були присвячені питанню управління банківськими ресурсами, їх втратами [4]. Науковець запропонував оптимізаційну модель розподілу витрат за індивідуальним ризиком у складі портфеля та вивів рівняння для розрахунку кредитних лімітів при степеневих функціях корисності.

Задачу визначення напрямків та об'ємів розподілу банківських ресурсів досліджувала О. Л. Малахова [5]. Предметом її досліджень є процес функціонування банківської системи України у взаємодії з підприємствами реального сектора економіки. О. Л. Малахова обґрунтовує теоретичні засади організації та визначає шляхи удосконалення роботи банків у механізмі кредитного забезпечення підприємницької діяльності як цілісної системи.

У своїй роботі І. Л. Латишева, І. В. Самойленко визначають, що управління фінансовими ресурсами банку є одним із найважливіших механізмів роботи кожного банку, який спрямований передусім на досягнення довгострокових конкурентних переваг з урахуванням всіх факторів впливу внутрішнього та зовнішнього середовища. Щоб досягти цих конкурентних переваг, необхідна своєчасна оцінка й аналіз основних показників фінансового стану банку за конкретний період. Процес управління фінансовими ресурсами банку неможливий без всебічного аналізу й оцінки різних варіантів рішень у безпосередньому віддаленні їх у часі. Розв'язання цієї ситуації можливе завдяки використанню засобів системного підходу, а також моделювання [6].

І. І. Борисенко дає таке визначення управління фінансовими ресурсами банківської установи – це складний і багатогранний процес, сутність якого полягає в пошуку та реалізації на практиці найефективніших рішень з формування, розподілу і використання фінансових ресурсів. Для ефективнішого управління пропонується застосування логістичного підходу, за яким банківську установу необхідно розглядати як логістичну систему. Застосування цього підходу дасть змогу відслідковувати рух фінансових ресурсів на всіх етапах управління фінансовими ресурсами банківських установ та прийняти найефективніші рішення із формування, розподілу і використання фінансових ресурсів [7].

Управління фінансовими ресурсами – це діяльність, що пов'язана із з формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів. Від якості управління залежить досягнення поставлених стратегічних цілей банку, стабільність його розвитку та конкурентоспроможність.

В умовах конкуренції банки для збереження ринкових позицій змушені впроваджувати новітні банківські технології й удосконалювати методи роботи.

Активний розвиток товарних і фінансових ринків, розвиток потреб клієнтів вимагають від банку зусиль не тільки з модернізації діяльності, але й безперервного вдосконалення й пошуку нових інструментів, які необхідні для підтримки конкурентоспроможності на високому рівні та забезпеченості фінансовими ресурсами. З метою підвищення власної конкурентоздатності і забезпеченості фінансовими ресурсами кожен банк постійно розробляє нові види банківських послуг, розвиває нові методи обслуговування клієнтів для всебічного задоволення потреб клієнтів у банківських послугах [8].

Оптимізацію залучення ресурсів необхідно проводити за «ціновим» напрямком. Розглянемо пропозицію, яка стосується вдосконалення процентних ставок в процесі залучення ресурсів з депозитних джерел. Процентна ставка використовується як головний важіль в конкурентній боротьбі за вільні грошові кошти фізичних і юридичних осіб. Підвищення пропонованої банком ставки дає змогу залучити додаткові ресурси. І, навпаки, банк, перенасичений ресурсами, але обмежений небагатьма прибутковими напрямками їх розміщення, зберігає або навіть зменшує депозитні ставки.

Розглянемо динаміку змін розміру процентних ставок депозитів фізичних осіб за 2012 рік на основі даних взятих з сайту Національного банку України [9] (рис. 1, 2, 3).

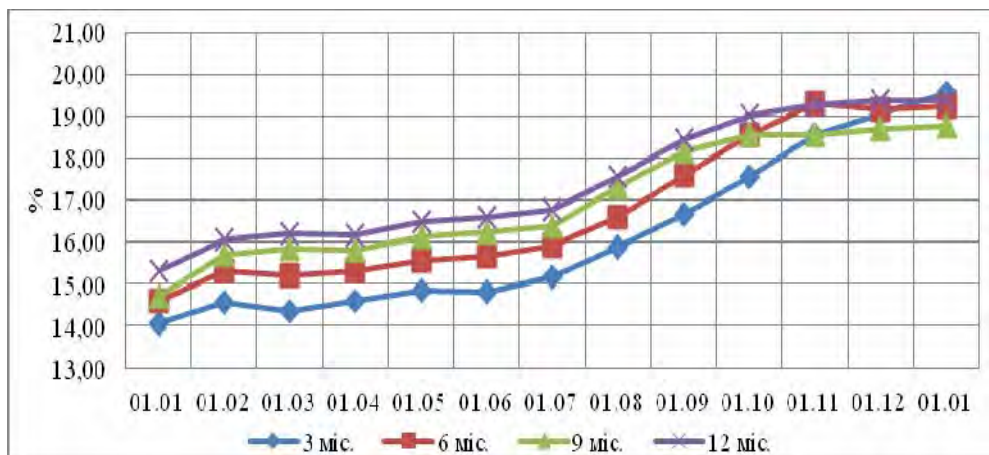


Рис. 1. Динаміка процентних ставок депозитів фізичних осіб в гривні за 2012 рік

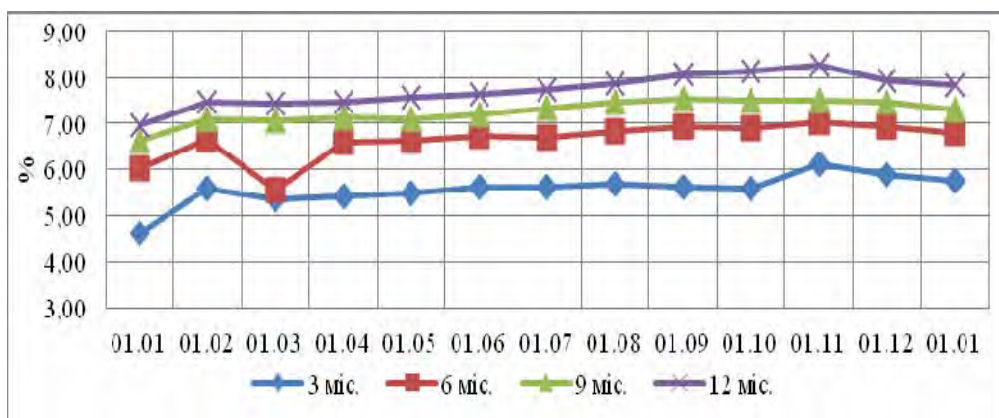


Рис. 2. Динаміка процентних ставок депозитів фізичних осіб в доларах США за 2012 рік

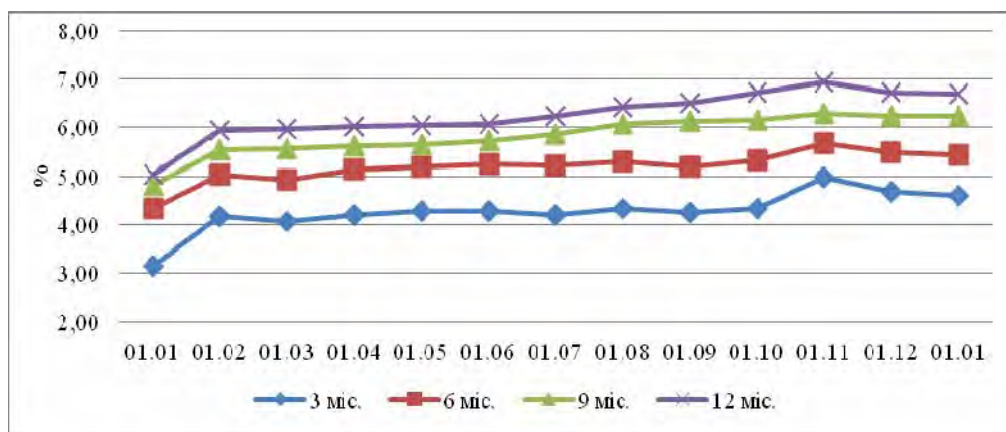


Рис. 3. Динаміка процентних ставок депозитів фізичних осіб в євро за 2012 рік

Проведений аналіз показує, що протягом 2012 року найбільше виросли процентні ставки за депозитами фізичних осіб в гривні. Відзначається невелике зростання доларових ставок та ставок за вкладами у євро. Наприклад, ставка за вкладом на 3 місяця в гривні зросла на 5,48 відсоткових пунктів, в доларах США – 1,14 відсоткових пунктів, в євро – 1,47 відсоткових пунктів. Ставка за вкладом на 6 місяців в гривні зросла на 4,63 в. п., в доларах США – 0,75 в. п, в євро – 1,12 в. п. Ставка за вкладом на 9 місяців в гривні зросла на 4,05 в. п, в доларах США – 0,66 в. п, в євро – 1,4 в. п. Ставка за вкладом на 12 місяців в гривні зросла на 4,06 в. п, в доларах США – 0,88 в. п, в євро – 1,65 в. п. Найбільший приріст процентів мають вклади строком до 3 місяців в гривні і доларах США. Це було зумовлено такими причинами:

- перша – це побоювання вкладників більше, ніж зазвичай, за свої заощадження напередодні виборів, і, як наслідок, розміщення депозитів у гривні на короткі терміни;

- друга причина – це бажання банків залучити гривню під підвищений відсоток лише на короткі терміни з метою «переступити» період виборів, оскільки відчували гостру потребу в ліквідності, але не хотіли залучати дорогі гроші на тривалий термін, і в перспективі, спираючись на довгострокові прогнози на початку наступного року, знизити відсоткові ставки за депозитами.

Строк вкладів від 6 до 12 місяців характеризується зниженням відсоткових ставок. Це зумовлено, насамперед, невпевненістю населення в економічній ситуації в країні, а також довгостроковою стабільністю національної валюти. Якщо надалі валютні курси стабілізуються, можна припустити, що зростання відсоткових ставок за депозитами у гривні зупиниться.

Отже, ціни на депозитні продукти мають постійно реагувати на ринкові та політичні зміни.

Діяльність банку в умовах постійного руху та оновлення, посилення конкуренції у банківській індустрії неможливі без вироблення цінової стратегії [10]. Ні для кого не секрет, що в умовах ринкової економіки комерційний успіх будь-якого банку багато в чому залежить від правильно вибраної стратегії і тактики ціноутворення на банківські послуги. Складність ціноутворення полягає в тому, що ціна – категорія кон'юнктурна. На її рівень робить істотний вплив комплекс політичних, економічних, психологічних і соціальних чинників. Сьогодні ціна може визначатися чинником витрат, а завтра її рівень може залежати від психології поведінки покупців [11].

Головним завданням цінової стратегії банку є максимізація конкурентоспроможності при забезпеченні рентабельності продуктів. Структура цінової стратегії складається із стратегії ціноутворення і стратегії управління цінами. Стратегія ціноутворення дозволяє визначити з позицій маркетингу рівень маржинальних цін на базові продукти банківського ритейла. Стратегія управління цінами – комплекс заходів по оптимізації маржинальних цін за допомогою регулювання фактичної собівартості і рентабельності продуктів на ринку.

При розробці стратегії банку особлива увага приділяється аналізу та прогнозам зміни цін і процентних ставок. Перш за все аналізу підлягають зміни цін і процентних ставок за кредитними та депозитними операціями за попередні періоди. Аналізується зміна рівня інфляція, темпів росту ВВП, зміни обмінних курсів основних валют та ряду макроекономічних показників. Причому аналіз цін і ставок проводиться як на зовнішньому по відношенню до банку ринку, так і на внутрішньому [12].

Розглянемо ставки по короткостроковим і довгостроковим депозитам по банківській системі України за 2012 рік за даними статистичної звітності банків України (табл. 1) [13].

Таблиця 1

**Вартість строкових депозитів за даними статистичної звітності за 2012 рік
(середньозважена за день вартість в процентах річних, %)**

Дата	Фізичні особи				Юридичні особи			
	Національна валюта		Іноземна валюта		Національна валюта		Іноземна валюта	
	Коротко-строкові	Довго-строкові	Коротко-строкові	Довго-строкові	Коротко-строкові	Довго-строкові	Коротко-строкові	Довго-строкові
04.01.	19,3	18,8	7,0	9,2	7,3	15,6	4,6	9,6
01.02.	17,7	17,5	6,9	6,9	8,9	14,4	4,8	10,4
01.03.	16,7	17,4	6,7	8,1	9,5	14,6	3,0	7,4
02.04.	16,3	18,0	6,5	8,0	7,7	15,1	2,6	6,8
03.05.	16,3	18,4	6,7	8,4	6,2	14,2	2,9	9,2
01.06.	16,6	17,4	6,7	8,0	10,9	12,6	5,2	8,1
02.07.	17,5	18,6	7,0	8,9	13,9	16,1	6,7	6,0
01.08.	17,9	18,4	7,0	8,5	10,4	11,9	3,8	8,3
03.09.	19,4	19,5	7,4	8,5	10,4	12,4	5,0	8,4
01.10.	20,3	20,5	7,6	8,4	11,1	16,4	5,3	9,1
01.11.	20,8	21,3	7,7	8,4	23,0	14,2	4,6	8,9
03.12.	21,9	20,6	7,9	8,6	12,3	10,0	1,9	7,2
Середня процентна ставка за 12 місяців	18,4	18,9	7,1	8,3	11,0	14,0	4,2	8,3

Вартість строкових депозитів в національній валюті значно перевищує вартість депозитів в іноземній валюті. Середня процентна ставка за аналізований період за короткостроковими депозитами фізичних і юридичних осіб відповідно

в національній валюті склала – 18,4 % і 11,0 %, в іноземній валюті – 7,1 % і 4,2 %, а за довгостроковими в національній валюті – 18,9 % і 14,0 %, в іноземній валюті 8,3 % і 8,3 % відповідно.

Як відомо, процентні ставки диференціюються у двох напрямках: залежно від строку та від розміру вкладень. Очевидно, що більш тривалий строк та великий розмір депозиту спричиняють встановлення більш високих ставок. Диференціація, залежно від зазначених двох критеріїв, не є нововведенням. Однак удосконалення даного методу вимагає пошуку нових шляхів.

В сучасних нестабільних умовах функціонування банківських установ, надмірна увага, при залученні ресурсів, приділяється строку залучення, а точніше такій можливості, як – дострокове вилучення коштів з рахунку. Банки будь-якими методами намагаються захистити себе від даного ризику.

У якості удосконалення стабільності ресурсної бази, пропонується впровадити стратегію заохочування клієнтів не вилучати кошти достроково, а надавати їм можливість самостійно вирішувати, забрати кошти з рахунку і втратити певний процент, або продовжувати заощаджувати кошти і отримувати певний процент за кожний місяць не вилучених достроково коштів. Сутність полягає в тому, що після визначення розміру річної процентної ставки по депозиту можна диференціювати відсоток залежно від строку знаходження на рахунку до моменту дострокового вилучення коштів.

На основі приведених даних розроблена наступна таблиця в якій представлена диференціація відсотків за строковими депозитами відповідно до строку знаходження коштів на рахунку (при можливості дострокового зняття) (табл. 2). З даної таблиці видно, що дострокове зняття коштів для клієнта все ж є не вигідним, тому що при збільшенні строку процентна ставка збільшується.

Таблиця 2

Диференціація депозитних ставок залежно від строку знаходження коштів на рахунку

Строк знаходження коштів на рахунку	Пропонована процентна ставка, %							
	Фізичні особи				Юридичні особи			
	Національна валюта		Іноземна валюта		Національна валюта		Іноземна валюта	
	Коротко-строкові	Довго-строкові	Коротко-строкові	Довго-строкові	Коротко-строкові	Довго-строкові	Коротко-строкові	Довго-строкові
12 місяців	18,4	18,9	7,1	8,3	11	14	4,2	8,3
до 1 місяця	1,5	1,6	0,6	0,7	0,9	1,2	0,4	0,7
від 1 до 3 місяців	3,1	3,2	1,2	1,4	1,8	2,3	0,7	1,4
від 3 до 6 місяців	6,9	7,1	2,7	3,1	4,1	5,3	1,6	3,1
від 6 до 9 місяців	11,5	11,8	4,4	5,2	6,9	8,8	2,6	5,2
від 9 до 12 місяців	16,1	16,5	6,2	7,3	9,6	12,3	3,7	7,3

Дана стратегія є вигідною для клієнта, тому що зі збільшенням строку знаходження коштів у банку процентна ставка збільшується. Банк даною політикою заохочує клієнта до зберігання коштів якомога довше, а також вкладення коштів на більш тривалий термін чим 1 рік, оскільки відсоток по довгостроковим вкладам

більш привабливий. Наступною перевагою даної стратегії для банку є те, що при диференціації процентних ставок, банк проявляє себе як «партнер» для клієнта, який не обмежує його в виборі, а надає різні варіанти, які клієнт може самостійно обирати. Ще однією перевагою є те, що при визначенні строків можливого дострокового розірвання договору, банк має можливість точніше визначити свої ризики, які можуть негативно позначитись на ліквідності банку, стосовно довгострокового припинення угоди і передбачити деякі з них, а також можливість уникнути депозитного ризику.

Формування цінової стратегії виступає разом із ресурсною стратегією складовими політики банку управління ресурсами. Головними завданнями формування цінової стратегії мають стати:

- приведення потенціалу банку у відповідність із запитами споживачів обраних цільових ринків;
- оптимальне поєднання всіх напрямів маркетингової діяльності; визначення та обґрунтування переліку маркетингових дій, необхідних для реалізації визначеної місії та стратегічних цілей;
- конкретизація маркетингових дій щодо того, хто, де, коли і як буде їх виконувати.

Здійснення процесу прийняття цінових рішень на основі традиційних підходів обумовлює виникнення ряду проблем, що потребують нових засобів їх рішення. У сучасних умовах необхідний новий підхід до процесу розробки цінових рішень на банківському ринку. Даний підхід повинен ґрунтуватися на використанні банками маркетингу як методологічної основи прийняття управлінських рішень в усіх областях діяльності, у тому числі з напрямку ціноутворення. Визначення стадії життєвого циклу, на якій знаходиться організація має бути необхідним етапом проведення системного планування. Потрібне постійне співставлення методів та підходів до планової діяльності з тим, що відбувається з механізмом організації управління. В якості методичного підходу до управління формуванням фінансових ресурсів пропонується диференціація відсотків за строковими депозитами відповідно до строку знаходження коштів на рахунку (при можливості дострокового зняття).

Бібліографічні посилання

1. Аналітичний огляд банківської системи України [Електронний ресурс] // Національне рейтингове агентство «Рюрік». – Режим доступу : <http://www.rurik.com.ua/our-research/branch-reviews/1187>.
2. **Лаптырев Д. А.** Система управления финансовыми ресурсами банка: Процессы – задачи – модели – методы / Д. А. Лаптырев. – М. : БДЦ-пресс, 2005. – 296 с.
3. **Вишняков И. В.** Стохастическая модель динамики объемов банковских депозитов «до востребования» / И. В. Вишняков // Экономика и математические методы. – 2002. – № 1. – С. 94–104.
4. **Родионов М. М.** Об одной дескриптивной модели установления кредитных лимитов / М. М. Родионов // Экономика и математические методы. – 2006. – № 1. – С. 103–109.
5. **Малахова О. Л.** Банківська система у механізмі кредитного забезпечення підприємницької діяльності : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / О. Л. Малахова. – Тернопіль, 2004. – 20 с.
6. **Латишева І. Л.** Організація управління фінансовими ресурсами банку / І. Л. Латишева, І. В. Самойленко // Бізнес Інформ. – 2011. – № 11. – С. 164–166.

7. **Борисенко І. І.** Управління фінансовими ресурсами банківської установи на основі логістичного підходу / І. І. Борисенко // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. Політехніка». Логістика. – 2008. – N 633. – С. 58–64.
8. **Черкашина К. Ф.** Маркетингові стратегії збільшення депозитних ресурсів банку / К. Ф. Черкашина, Є. М. Антипенко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2010. – Т. 30. – С. 310–316.
9. Процентні ставки за строковими депозитами фізичних осіб, український індекс ставок за депозитами фізичних осіб [Електронний ресурс]. Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
10. **Штейн О.** Суть та особливості стратегії банку на ринку банківських послуг / О. Штейн // Вісник НБУ. – 2008. – Листоп. – С. 44–47.
11. **Шпачук В.** Стратегічне управління та реінжиніринг у банках України / В. Шпачук, Т. Довгань // Вісник НБУ. – 2004. – Листоп. – С. 54–56.
12. **Штейн О.** Цінова політика – інструмент вирішення завдань ринкової стратегії комерційного банку / О. Штейн // Финансы и инвестиции. – 2006. – № 7. – С. 13–19.
13. Вартість строкових депозитів за даними статистичної звітності банків України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/files/Procentlastb_DEP.xls.

Надійшла до редколегії 25.06.2013 р.

УДК 37.018.4:330.354

Д. А. Антонюк

Запорізька торгово-промислова палата

РОЛЬ БІЗНЕС-ОСВІТИ В СИСТЕМІ ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Виявлено ключову роль бізнес-освіти в системі інфраструктурного забезпечення підприємництва. Доведено доцільність застосування в Україні моделі бізнес-освіти, заснованої на поєднанні існуючої системи навчання у вищій школі та тренінгових бізнес-програм. Залежно від мети здобуття бізнес-освіти запропоновано модифікації моделі: «освіта для бізнесу», «бізнес-освіта», «навчання в процесі ведення бізнесу». Запропоновано концепцію створення регіональних освітніх центрів бізнес-навчання на основі тісного взаємозв'язку регіональних органів влади, громадських організацій та інших елементів інфраструктури підприємництва.

Ключові слова: інфраструктура підприємництва, бізнес-освіта, малий та середній бізнес, регіональний освітній центр бізнес-навчання.

Выявлена ключевая роль бизнес-образования в системе инфраструктурного обеспечения предпринимательства. Доказана целесообразность применения в Украине модели бизнес-образования, основанной на сочетании существующей системы обучения в высшей школе и тренинговых бизнес-программ. В зависимости от целей получения бизнес-образования предложены модификации модели: «образование для бизнеса», «бизнес-образование», «обучение в процессе ведения бизнеса». Предложена концепция создания региональных образовательных центров бизнес-обучения на основе тесной взаимосвязи региональных органов власти, общественных организаций и других элементов инфраструктуры предпринимательства.

Ключевые слова: инфраструктура предпринимательства, бизнес-образование, малый и средний бизнес, региональный образовательный центр бизнес-обучения.

The paper identified the key role of business education in the entrepreneurship infrastructure. The expediency of application in Ukraine models of business education, based on a combination of existing learning systems in higher education and training business applications is shown. Depending on the cause of getting business education proposed modifications of the model: «education for business», «business education», «learning by doing business». The concept of creating the regional education centers of business-training, based on the close relationship of regional authorities, NGOs and other elements of entrepreneurship infrastructure is proposed.

Keywords: entrepreneurship infrastructure, business education, small and middle business, regional educational center of business-training.

Розвиток підприємницького середовища в Україні, відкриття нових ринків збуту в Європі та світі, жорстка конкурентна боротьба, впровадження нових технологій у виробництво та управління, використання сучасних форм фінансування бізнес-проектів (венчурні інвестиційні фонди, вихід на фондові ринки тощо) обумовлює виникнення проблеми браку професійних знань і вмінь керівників підприємств малого та середнього бізнесу. В цій ситуації їм доцільно користуватися послугами сторонніх суб'єктів інфраструктури підприємництва (наприклад, залучати професійних консультантів з того чи іншого напрямку діяльності, що, однак, потребує постійних додаткових витрат і не завжди означає високий рівень якості консультацій) або самовдосконалюватися та «виховувати» власних спеціалістів за рахунок бізнес-освіти, яка є одним із ключових елементів інфраструктурної підтримки підприємництва.

Окремі питання бізнес-освіти, зокрема проблему створення умов для розвитку підприємницького середовища за допомогою освіти, досліджували В. С. Арутюнов, К. С. Бенсон, Б. М. Гаврилишин, С. Д. Гвоздьов, Л. І. Євєнко, В. С. Єфремов, Л. Д. Мулик, Т. Є. Оболенська, Є. О. Панченко, О. О. Романовський, А. Н. Стрекова, С. А. Циганов, П. Б. Шеремета, І. О. Шило та ін. В їхніх працях розглядаються загальні проблеми освіти, бізнесу, державного регулювання розвитку освіти, державного сприяння розвитку бізнесу [1]. Однак практично відсутні дослідження, які б створювали підґрунтя для формування освітнього середовища для малого та середнього бізнесу в системі інфраструктурної підтримки підприємництва з урахуванням інших її елементів (інформаційних, інноваційних, експертно-технічних тощо).

З практичної точки зору, в Україні відчувається брак освітніх програм, спрямованих на формування, розвиток та постійне підвищення кваліфікації суб'єктів підприємницького середовища. А наявні створюються переважно за рахунок ініціативи приватних освітніх структур, або ж грантових програм і є малоадаптованими до фактичних умов ведення бізнесу в Україні. Отже, бракує державної фінансової підтримки програм бізнес-навчання [2].

Суттєвий вплив державних і громадських організацій на розвиток підприємництва обумовлює необхідність навчання не тільки підприємців, а й представників влади, інфраструктурних елементів з метою створення єдиної системи підприємницького середовища, однакового вектора мислення бізнесу, влади, консультантів і громадських діячів.

Тому метою роботи є дослідження ролі бізнес-освіти в системі інфраструктурного забезпечення підприємництва. Для цього поставлені такі завдання: проаналізувати сутність поняття «бізнес-освіта», визначити її роль в інфраструктурі підприємництва, дослідити моделі організації навчання для бізнесу та запропонувати найбільш оптимальну з них для системи підтримки підприємництва України.

Визначення ролі бізнес-освіти в системі інфраструктурного забезпечення підприємництва потребує уточнення самого поняття «бізнес-освіта». На думку Л. І. Євєнко, «бізнес-освіта – це освітня діяльність з підготовки людей, що беруть участь у виконанні функцій управління на підприємствах і в господарських організаціях, які діють в умовах ринку і ставлять своєю головною метою отримання прибутку» [3]. У літературі [4, с. 3] також існує визначення бізнес-освіти як навчання, межі якого достатньо широкі – від освіти школярів і першої вищої освіти до підвищення кваліфікації керівників вищої ланки корпорацій. Хоча дане визначення є досить суперечливим через спрямованість цього типу освіти на людей з достатнім базовим рівнем, однак воно все ж таки дозволяє виховувати підприємницькі здібності вже з початку навчання.

В. В. Годін наводить досить філософське визначення завдання бізнес-освіти як перенавчання людей, яким належить працювати в компаніях нового типу і котрі володіють менеджерськими навичками [5, с. 72]. Погоджуємося з думкою Л. М. Кареліної [3], яка доводить, що бізнес-освіта полягає перш за все у підготовці управлінських кадрів, у післядипломній освіті, тобто в навчанні бізнесу і менеджменту тих, хто вже здобув першу вищу (або середню спеціальну) освіту і має намір присвятити себе підприємницькій або управлінській кар'єрі.

Для більш глибокого розуміння поняття «бізнес-освіта» з урахуванням термінів навчання проаналізуємо рівні бізнес-освіти та відповідний інструментарій:

короткострокові програми (семінари, тренінги, практикуми); середньострокові заходи (курси підвищення кваліфікації, програми міні-MBA); довгострокові навчальні програми (MBA, MBI, EMBA, коучинг, шерпінг тощо). Для забезпечення їх проведення організації з надання освітніх послуг для бізнесу (бізнес-школи, навчальні та тренінгові центри, вищі навчальні заклади, організації підтримки підприємництва, електронні онлайн системи тощо) умовно поділяють на:

- організації повного сервісу, які для проведення навчальних занять не залучають зовнішніх тренерів, лекторів, викладачів;
- організації змішаного типу, які використовують як тренерів, що працюють в їх штаті, так і вільних тренерів;
- організації-провайдери, які будують свою діяльність виключно на забезпеченні співпраці вільних тренерів і замовників тренінгів.

Узагальнюючи думки теоретиків і практиків, можна констатувати, що бізнес-освіта – це комплекс освітніх послуг у вигляді широкого кола програм підготовки, перепідготовки та підвищення рівня кваліфікації керівників підприємств вищої і середньої ланки, приватних підприємців, що надаються різними освітніми закладами (навчальними та тренінговими центрами, бізнес-школами, організаціями підтримки підприємництва, вищими навчальними закладами) та передають теоретичні і практичні навички і знання (в галузі управління людьми, фінансами, часом тощо), необхідні для управління бізнесом з метою підвищення ефективності діяльності цих підприємств та особистого кар'єрного зростання.

Бізнес-освіта, перебуваючи в тісному взаємозв'язку з інформаційною, інноваційною, фінансово-кредитною, експертно-технічною складовими інфраструктури підприємництва, є одним із ключових елементів останньої (рис. 1). Це пов'язано, по-перше, з міждисциплінарністю навчання для бізнесу, яке охоплює знання із зазначених та інших сфер діяльності; по-друге, стимулює підприємства впроваджувати сучасні підходи до ведення бізнесу, користуватися наявними елементами інфраструктури завдяки інноваційним продуктам, що постійно пропонуються навчальними центрами та бізнес-школами.

Управлінська освіта, виступаючи самостійним видом бізнесу з відповідною інфраструктурою у вигляді вищих навчальних закладів, організацій підтримки підприємництва, навчальних і тренінгових центрів, бізнес-шкіл і електронних онлайн систем (див. рис. 1), функціонує для надання сучасних знань керівникам вищої і середньої ланки та операційним менеджерам (для кожного рівня керівників на рис. 1 наведено свій інструментарій) на всіх етапах діяльності підприємства (проектування, виробництво, просування продукції чи послуг, сервіс-не обслуговування тощо). Отже, вона має забезпечувати постійне оновлення знань за багатьма сферами управління (фінансами, інформацією, кадрами, обладнанням, технологіями тощо). Так, на думку Т. П. Ніколаєвої, швидкий розвиток нових сфер і галузей виробництва, що супроводжується таким само швидким поширенням нової інформації, є головною причиною прискорення застарівання знань. Кожне нове покоління просто вимушене протягом свого ділового життя адаптуватися до 4–5 більш-менш принципових технологічних новинок [6, с. 80]. Цим обумовлена необхідність постійного оновлення знань у системі інфраструктури підприємства.

Для приватних підприємців на рис. 1 етапи діяльності підприємства та рівні керівників поєднуються в одній особі. До того ж інструментарій буде також відрізнятися.

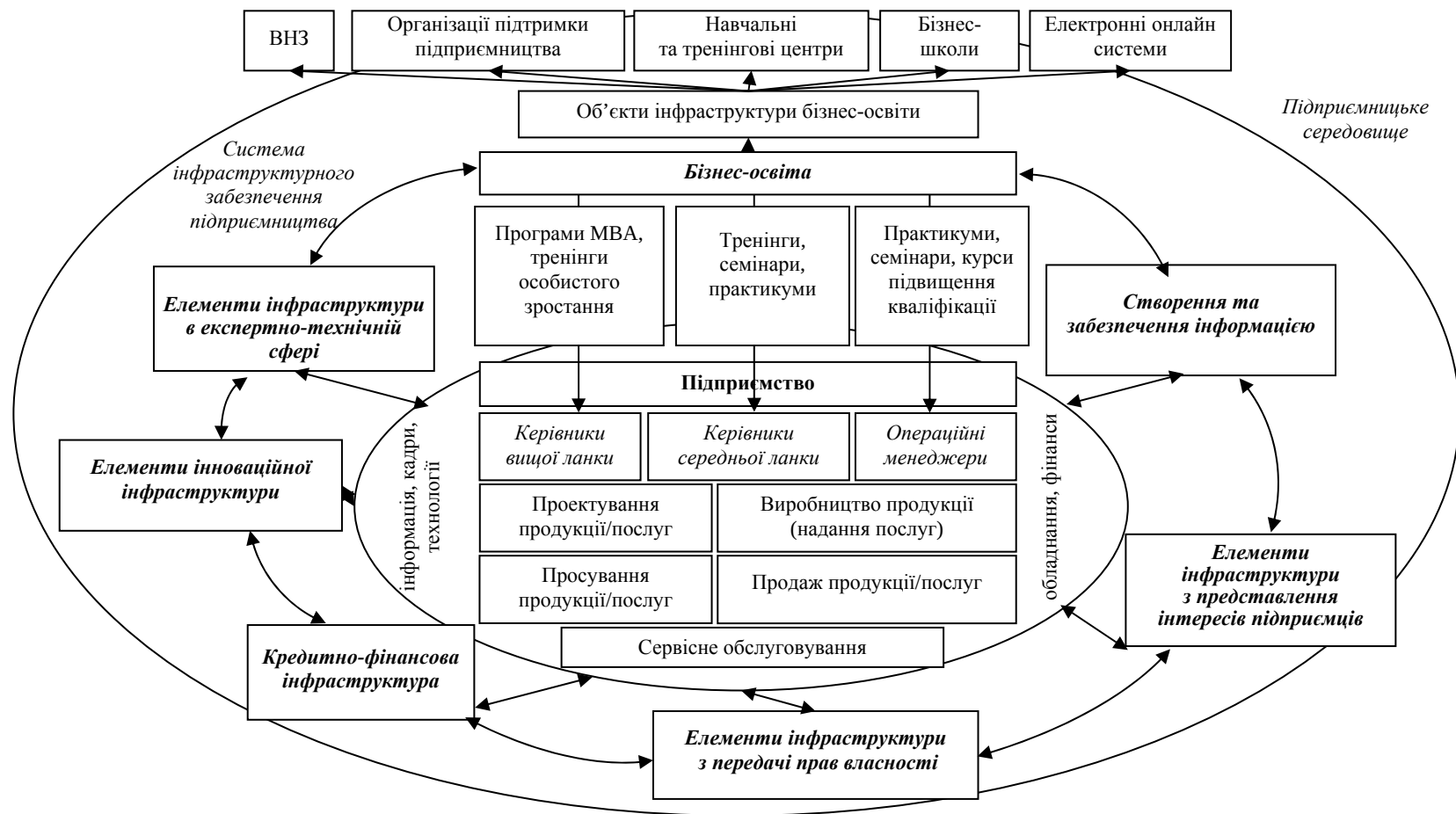


Рис. 1. Місце бізнес-освіти в системі інфраструктурного забезпечення підприємництва

Розглядаючи бізнес-освіту з погляду потреби в ній, слід підкреслити соціальний вплив, оскільки вона стимулює людей до саморозвитку як в колективі підприємства (адже в більшості випадків підприємства самі вирішують, як і кому навчатися), так і на ринку праці (з метою пошуку нового кращого місця роботи), надаючи йому більшого рівня конкурентності.

Тому система бізнес-освіти сприяє координації підготовки і перепідготовки персоналу підприємств, притоку в сектор малого і середнього бізнесу більш кваліфікованих фахівців.

Дослідження дозволили виявити ключову роль бізнес-освіти в системі інфраструктурного забезпечення підприємництва, оскільки вона:

- забезпечує постійне оновлення знань у підприємницькому середовищі;
- обумовлює міждисциплінарність знань;
- стимулює підприємства впроваджувати сучасні підходи до ведення бізнесу, користуватися наявними елементами інфраструктури завдяки інноваційним продуктам, що постійно пропонуються навчальними центрами та бізнес-школами;
- сприяє координації підготовки і перепідготовки персоналу підприємств, притоку в сектор малого і середнього бізнесу більш кваліфікованих фахівців.

У світовій практиці [7] існують дві моделі організації системи бізнес-освіти: «традиційна» (континентальна європейська або німецька) і «нова» (американська). Перша заснована на чіткому розділенні вищої професійної освіти за інженерними, економічними, гуманітарними науками в університетах, з одного боку, і підготовки кадрів для бізнесу і менеджменту в системі додаткової (після-вузівської) освіти – з іншого.

Для цієї моделі найбільш конструктивним є розподіл управлінської освіти на «до-досвідне» і «після-досвідне» залежно від того, чи мав підприємець досвід практичної роботи у сфері менеджменту: в першому випадку – зовсім не мав; у другому – він вже перебуває на управлінській посаді. На відміну від традиційної, «нова» модель базується на створенні шкіл бізнесу як основних центрів освіти для бізнесу і менеджменту. В рамках цієї моделі відповідними навчальними центрами також пропонуються різноманітні програми підвищення кваліфікації менеджерів незалежно від того, закінчили вони школу бізнесу чи ні.

На нашу думку, перша модель є більш прийнятною для України, адже ефективно навчання основам бізнесової діяльності, формування навичок партнерства та прагнення до змін можливе завдяки поєднанню існуючої системи навчання у вищій школі та тренінгових бізнес-програм. При цьому доцільно враховувати мету здобуття бізнес-освіти керівниками та менеджерами середньої ланки підприємств. А тому за показником первинності процесів (освіти чи ведення бізнесу) запропонуємо такі модифікації моделі (рис. 2):

- 1) «освіта для бізнесу» – бізнес-навчання з метою самовдосконалення, самореалізації задля пошуку нових сфер діяльності чи нового місця роботи керівником;
- 2) «бізнес-освіта» – навчання керівників з метою розвитку свого бізнесу, удосконалення системи управління підприємством;
- 3) «навчання в процесі ведення бізнесу» (коучинг, наставництво тощо).

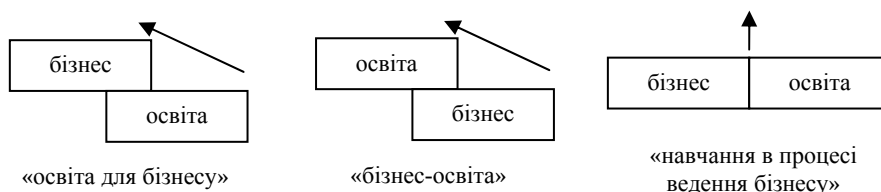


Рис. 2. Модифікації моделі бізнес-освіти залежно від первинності процесу

Отже, модель поєднання існуючої системи навчання у вищій школі та тренінгових бізнес-програм має стати базовою для розвитку в Україні системи регіональних освітніх центрів бізнес-навчання (рис. 3).

Основна функція таких центрів має полягати передусім у формуванні класу підприємців, сприйнятливих до інноваційних змін. Найімовірніше, їх засновниками мають стати регіональні органи влади (департаменти та управління економіки, регіональні фонди підтримки підприємництва) за безпосередньої участі громадських організацій і бізнес-асоціацій (торгово-промислові палати, спілка промисловців і підприємців, федерація роботодавців тощо) та активних підприємців. Існують думки, що подібні освітні центри можуть створюватись у невеликих, компактних державних або приватних ВНЗ [2]. Однак слід зазначити, що коли цей процес реалізується за ініціативи органів влади чи державних навчальних закладів, то їх існування, зазвичай, є малоефективним внаслідок збоїв у фінансуванні та призупиниться після завершення тих або інших бюджетних програм.

Програми навчання у подібних центрах мають створюватись за ініціативи тих само громадських організацій та за безпосередньої участі підприємців, адже саме вони прагнуть отримати спеціально розроблені для них програми, створені на основі довготривалого партнерства з організаторами навчання [8, с. 32].

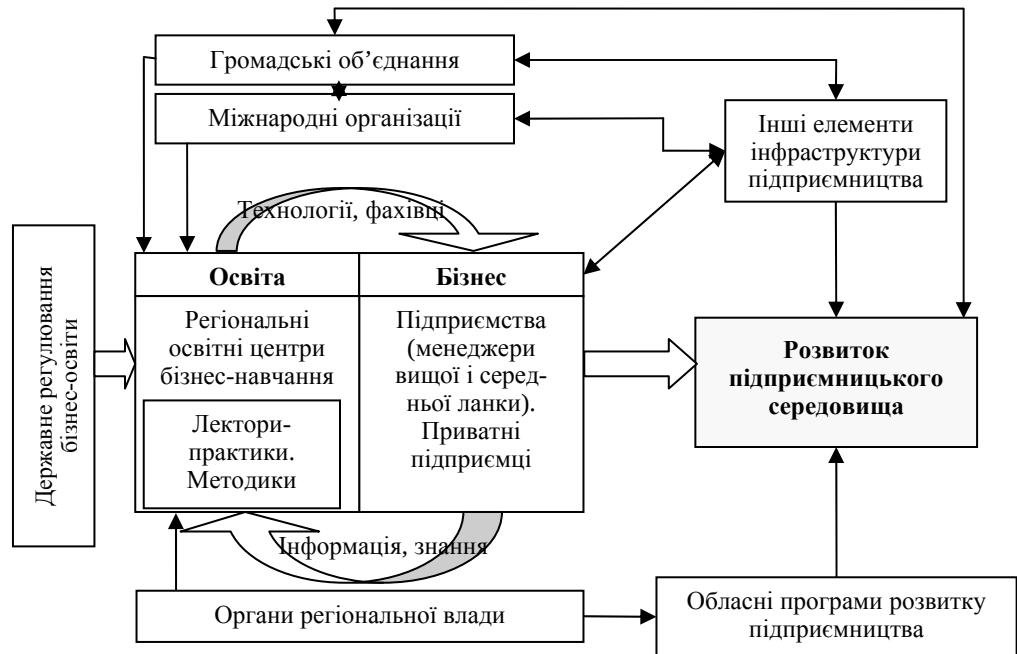


Рис. 3. Структурно-логічна схема ролі регіональних освітніх центрів бізнес-навчання у розвитку підприємницького середовища

Основним завданням центральних органів влади є розвиток інституційної бази та методологічної основи бізнес-освіти, однак Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України не повинно розробляти нормативні документи та стандарти для цього напрямку освіти, адже кожна програма має бути унікальною та відрізнятися інноваційністю знань, підходів і методик. Окрім цього необхідним є здійснення комплексної оцінки інтелектуальних ресурсів з метою визначення ефективності створення центрів бізнес-освіти, а також систематичного статистичного спостереження щодо впливу проведених освітніх програм на розвиток

підприємницького середовища. Дані функції можуть бути закріплені за органами регіональної влади та відповідним міністерством.

Крім цього необхідно визначити пріоритетні напрями та сформувати політику стимулювання організації регіональних освітніх центрів бізнес-навчання з боку регіональної влади та бізнесу. Їх створення має базуватися не лише на комерційній вигоді зацікавлених осіб, а й мати вагомий соціальний вплив з метою підвищення культури підприємництва. Недостатність досвіду та відповідних знань організаторів навчальних центрів обумовлює необхідність залучення вже створених бізнес-шкіл шляхом відкриття філій у регіонах або різних типів посередницьких структур, які мають досвід організації навчального процесу та у штаті яких є практикуючі лектори.

Дієвим важелем створення регіональних центрів бізнес-освіти може бути допомога міжнародних організацій у вигляді грантових програм фінансування. При цьому участь громадських організацій у заснуванні подібних центрів може виявлятися у сфері підготовки заявок на гранти для фінансування та супроводження діяльності протягом їхнього життєвого циклу. Регіональні заклади бізнес-освіти повинні перебувати у тісному взаємозв'язку з іншими елементами інфраструктури підприємництва, які впливають на зміст програм, забезпечують освітній процес викладачами-практиками.

Висновки. Проведені дослідження щодо місця бізнес-освіти в системі інфраструктурного забезпечення підприємництва дозволили:

1) уточнити поняття «бізнес-освіта», яке запропоновано розуміти як комплекс освітніх послуг, у вигляді широкого кола програм підготовки, перепідготовки і підвищення рівня кваліфікації керівників вищої і середньої ланки підприємств, приватних підприємців, що надаються різними освітніми закладами (навчальними та тренінговими центрами, бізнес-школами, організаціями підтримки підприємства, вищими навчальними закладами) та передають теоретичні і практичні навички і знання в сфері управління людьми, фінансами, тощо, часом необхідні для управління бізнесом з метою підвищення ефективності діяльності цих підприємств та особистого кар'єрного зростання;

2) виявити її ключову роль у системі інфраструктурного забезпечення підприємництва завдяки тому, що вона: забезпечує постійне оновлення знань у підприємницькому середовищі; обумовлює міждисциплінарність знань; стимулює підприємства впроваджувати сучасні підходи до ведення бізнесу, користуватися наявними елементами інфраструктури завдяки інноваційним продуктам, що постійно пропонуються навчальними центрами та бізнес-школами; сприяє координації підготовки і перепідготовки персоналу підприємств, притоку до сектора малого і середнього бізнесу більш кваліфікованих фахівців;

3) довести доцільність застосування в Україні моделі бізнес-освіти, заснованої на поєднанні існуючої системи навчання у вищій школі та тренінгових бізнес-програм. Окрім цього, залежно від мети здобуття бізнес-освіти, запропоновано модифікації моделі: «освіта для бізнесу», «бізнес-освіта», «навчання в процесі ведення бізнесу», які обумовлюють первинність процесу отримання знань – отримання освіти чи ведення бізнесу;

4) запропонувати концепцію створення регіональних освітніх центрів бізнес-навчання на основі тісного взаємозв'язку регіональних органів влади, громадських організацій та інших елементів інфраструктури підприємництва.

Бібліографічні посилання

1. **Михальська В. В.** Державне регулювання механізму формування освітнього середовища для малого та середнього підприємництва : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / В. В. Михальська. – К., 2007. – 24 с.
2. **Гетало В. П.** Проблеми розвитку освітніх центрів як системи інноваційної підтримки малого бізнесу [Електронний ресурс] / В. П. Гетало. – Режим доступу : http://www.iee.org.ua/files/conf/conf_article43.pdf.
3. **Карелина Л. М.** Методы и формы управления бизнес-образованием в системе торгово-промышленных палат России : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Л. М. Карелина. – СПб., 2001. – 28 с.
4. Стратегия модернизации российского образования 2000–2010 гг. // Извлечения. ГУ Всероссийская научно-практическая конференция. – М., 2000. – 23 с.
5. **Фатхутдинов Р. А.** Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Инфра-М, 2000. – 312 с.
6. **Арзамасцев Н. В.** Менеджеры инновационной деятельности в научно-технической и промышленной сферах / Н. В. Арзамасцев, В. Г. Зинов. – М. : Министерство промышленности, науки и технологий РФ, Министерство образования РФ, 2001. – 144 с.
7. **Евченко Л. И.** Модели бизнес-образования в западных странах [Електронний ресурс] / Л. И. Евченко. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/be/be031.html>.
8. Международная стандартная классификация образования ЮНЕСКО // Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов. – М., 1999. – 25 с.

Надійшла до редколегії 18.02.2013 р.

Г. Ю. Бібік

*Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ***ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

Розглянуто етапи розвитку інформаційних технологій та описано практичне значення їх використання в комерційній, управлінській та виробничій діяльності підприємств.

Ключові слова: інформаційні технології, процеси, комп'ютерні інформаційні технології, комп'ютерне управління.

Рассмотрены этапы развития информационных технологий и описано практическое значение их использования в коммерческой, управленческой и производственной деятельности предприятий.

Ключевые слова: информационные технологии, процессы, компьютерные информационные технологии, компьютерное управление.

The article examines stages of information technologies development and describes their practical use in commercial, management and production activities of enterprises.

Keywords: informational technologies, processes, computer informational technology, computerized control.

Ефективне управління як складне комплексне завдання потребує оптимальної взаємодії різного роду ресурсів. Ураховуючи сучасні тенденції розвитку економіки, інформаційні ресурси відіграють ключову роль в діяльності будь-якого суб'єкта ринкової економіки, забезпечуючи автоматизацію бізнес-процесів підприємства та більш чітке і гнучке управління. У свою чергу впровадження інформаційних технологій у процес управління підприємством здатне забезпечити його конкурентоспроможність, а отже здатність зайняти найбільш вигідну позицію в маркетинговому середовищі, що постійно змінюється та формується під впливом різноманітних факторів.

Проблеми формування і використання інформаційних технологій в управлінні підприємством розглянуто в працях як вітчизняних, так і зарубіжних економістів, зокрема І. О. Белебехи, Ф. Ф. Бутинця, Р. Ван дер Віла, І. І. Каракоза, А. Н. Кашаєва, Т. М. Ковальчук, М. С. Пушкаря, О. Х. Румак, П. Т. Саблука, В. К. Савчука, В. В. Сопка, М. Г. Чумаченка та інших учених. Водночас багато питань залишаються нерозкритими і потребують поглибленої розробки теоретичних і методологічних аспектів щодо впровадження ефективного інформаційного забезпечення менеджменту підприємства.

Метою статті є дослідження основних напрямів використання інформаційних технологій для організації ефективної системи менеджменту підприємства.

Згідно з поставленою метою слід вирішити такі завдання: висвітлити основні тенденції у формуванні інформаційних технологій у менеджменті, висвітливши основні етапи еволюції інформаційних систем управління підприємством, обґрунтувати доцільність впровадження інформаційних систем управління підприємством та запропонувати алгоритм вирішення проблеми вибору інформаційних технологій управління на підприємствах.

Формування інноваційної структури управління підприємством неможливе без використання сучасних інформаційних комп'ютерних систем. Моделі управління, що формуються, слід поміщати в оболонку єдиного інформаційного простору (інтегрованого інформаційного середовища), котре як каталізатор прискорює отримання інформації про процеси, що відбуваються на підприємстві;

структурує обмін даними між суміжними підрозділами; підвищує ефективність планування і управління виробництвом і ресурсами організації.

Кінець XX і початок XXI ст. ознаменувалися науково-технічною революцією в галузі інформаційних технологій. Імпульсом до цього стало створення в 1975 р. комерційно поширюваного комп'ютера «Альтаір-8800», який зруйнував стереотипи мислення організації управління підприємствами індустріальної епохи [1]. Здатність мобілізувати і максимально використати досягнення інформаційних технологій набула вирішального значення. Для досягнення успіху в новому інформаційному середовищі потрібні нові можливості. Інформаційні технології дають можливість підприємствам: значно збільшити швидкість обробки інформації; створювати різні види баз даних; оперативно приймати управлінські рішення; застосовувати сучасні методи проектування; робити складну інженерну продукцію більш високої якості і за нижчою ціною; поліпшити організацію управління персоналом підприємства; підвищити продуктивність праці інженерно-технічних працівників, ефективність роботи управлінців [2].

Для того, щоб зрозуміти роль і значення інформаційних технологій в управлінні підприємством, необхідно дати визначення і простежити еволюцію розвитку інформаційних технологій.

Інформаційна технологія – це сукупність методів, виробничих і програмно-технічних засобів, об'єднаних в технологічний ланцюжок, що забезпечує збір, зберігання, обробку, вивід і поширення інформації для зниження трудомісткості процесів використання інформаційних ресурсів, підвищення надійності та оперативності [3].

Методологічні корені сучасних систем управління підприємствами лежать у далеких 50-х рр. минулого століття.

Перший етап революції. До початку 60-х рр. XX ст. експлуатувалися ЕОМ першого і другого покоління. Основним критерієм створення інформаційних технологій була економія машинних ресурсів. Мета – максимальне завантаження устаткування [4]. Досягненням у технології програмування стала розробка оптимізуючих трансляторів і створення перших програм реального часу і пакетного режиму, що управляють.

Другий етап революції. До кінця 1970-х рр. випущені МІНІ-ЕОМ і ЕОМ третього покоління на великих інтегральних схемах.

Основним критерієм створення інформаційних технологій стала економія праці програміста. Мета – розробка інструментальних засобів програмування. З'явилися операційні системи другого покоління, що працюють у трьох режимах: реального часу, розділення часу і в пакетному режимі. Першим етапом у становленні сучасних систем управління ресурсами підприємства стало створення відносно примітивної технології планування потреб в матеріалах. Комплекс подібних розрахунків був об'єднаний терміном MRP (Material Requirements Planning) [5].

Плідним середовищем для розвитку технологій прогнозування в 1970-х рр. став бізнес машинобудівників, яким доводилося вирішувати все складніші виробничі завдання. MRP базувався на цих основних виробничих планах, при складанні яких за вихідну точку береться очікуваний попит на готову продукцію або інші виникаючі потреби в матеріалах. У ці ж роки почали активно розвиватися системи автоматизованого проектування і технологічної підготовки виробництва (CAD, CAM).

Третій етап революції. До початку 1990-х рр. був сконструйований персональний комп'ютер. Інформація стає ресурсом нарівні з матеріалами, енергією і капіталом.

З'явилася нова економічна категорія – національні інформаційні ресурси. Професійні знання експортуються за допомогою продажу наукомісткої продукції. У 1980-ті роки на зміну MRP прийшла концепція MRP II (Manufacturing Resource Planning – планування виробничих ресурсів), яку прийнято вважати методологічною основою ERP-систем [6]. Цей метод включав планування в натуральних одиницях та у вартісному вираженні, а також елементи моделювання виробничих ситуацій. До ключових функцій рішення можна віднести управління складами, постачанням, продажами, попитом і виробництвом, а також оцінку результатів діяльності (Performance Measurement).

Четвертий етап революції. У 1990-ті рр. XX ст. розробляються інформаційні технології для автоматизації знань. Мета – інформатизація суспільства, яка дозволяє забезпечити вільний доступ кожному членові суспільства до будь-яких джерел інформації, окрім законодавчо секретних. Підприємства у кінці 1990-х рр. починають використовувати програмні комплекси ERP-систем (Enterprise Resource Planning), які доповнюються фінансовими функціями. Їх можна підрозділити на три категорії: фінансовий облік, управлінський облік і фінансовий менеджмент.

Нові системи дозволяють складати звітність відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності, автоматизувати бухгалтерський документообіг і регулювати грошові потоки. Крім того, фінансові модулі ERP-систем включають функції, що підтримують процес бюджетування (у тому числі формування фінансового плану і контроль його виконання), а також функції оперативного фінансового планування (ведення платіжного календаря). Хоча ці програмні комплекси і називаються інформаційними системами, вони так і не вийшли на рівень управління підприємством у цілому [6].

Вони продовжують залишатися допоміжними і за своєю значимістю не можуть розглядатися нарівні з основними засобами виробництва.

П'ятий етап революції: XXI ст. У міру розвитку інтернет-технологій з'являється новий напрям діяльності – електронний бізнес, який дозволяє підприємству взаємодіяти зі своїми контрагентами через інтернет. За пропозицією «Gartner Group», концепція ERP-систем нового покоління на тлі широкого застосування інтернет-технологій у практиці корпоративного управління отримує назву ERP II (Enterprise Resource and Relationship Processing – Управління ресурсами і зовнішніми стосунками підприємства). ERP II є результатом розвитку методології і технології ERP у напрямі більш тісної взаємодії підприємства з клієнтами і контрагентами. При цьому управлінська інформація компанії не лише використовується для внутрішніх цілей, але також служить для розвитку стосунків співпраці з іншими організаціями. Потреби підприємств ростуть, і інформаційним системам вдається задовольняти їх не більше ніж наполовину. Тому найбільш виправданим методом сьогодні визнається створення мереж, через які підвищується ефективність взаємодії між підрозділами підприємства. Проте, на думку фахівців, використання мережевих ресурсів не є оптимальним рішенням автоматизації збалансованої системи управління. У новій економічній реальності особливі надії покладаються на PLM (Product Lifecycle Management).

PLM (Product Lifecycle Management) – це управління даними про продукт упродовж його життєвого циклу. Це стратегічний підхід до організації управління підприємством, який використовує набір сумісних рішень для підтримки загального представлення інформації про продукт у процесі його створення, реалізації і експлуатації; у середовищі розширеного підприємства – починаючи від концепції створення продукту і закінчуючи його утилізацією – при інтеграції людських ресурсів, процесів і інформації.

Під продуктом розуміється не лише зроблений товар, але і виконані роботи (послуги). Рішення PLM «Управління життєвим циклом продукту» об'єднує інформацію і людей, організовуючи їх ефективну і злагоджену роботу. Завдяки рішенню PLM підприємства можуть інтегрувати в загальний процес життєдіяльності організації різні підрозділи, включаючи бухгалтерію, відділи фінансів і економіки, науково-дослідну і дослідно-конструкторську роботу (НДДКР), а також виробництво, капітальне будівництво, матеріальне постачання, технічне обслуговування і ремонт. Крім того, це рішення забезпечує можливість спільної роботи партнерів, підрядників, покупців і постачальників послуг. Реалізація PLM-технологій у практичному плані припускає організацію єдиного інформаційного простору (інтегрованого інформаційного середовища), що об'єднує автоматизовані системи, призначені як для ефективного вирішення завдань інженерної діяльності, так і для планування і управління виробництвом і ресурсами підприємства.

Інтегроване інформаційне середовище є сукупністю розподілених баз даних, в якій діють єдині, стандартні правила зберігання, оновлення, пошуку і передачі інформації, через яку здійснюється безпаперова інформаційна взаємодія між усіма учасниками життєвого циклу продукції (робіт, послуг).

Система управління життєвим циклом PLM складається з таких модулів:

- управління даними про продукт (Life Cycle Data Management);
- управління життєвим циклом основного засобу (Asset Life Cycle Management);
- управління стосунками з клієнтами (CRM – customer relationship management);
- управління плануванням ресурсів підприємства (ERP – enterprise resource planning);
- управління програмами і проектами (Program and Project Management);
- співпраця упродовж життєвого циклу продукту (Life Cycle Collaboration);
- управління якістю (Quality Management);
- охорона довкілля і праці, виробнича медицина (Environmental Health and Safety) [6].

Згадана раніше ERP-система є складовою більш глобальної PLM-технології. Проте PLM-технологія – це не самоціль, а лише спосіб, інструмент, що надає істотні переваги при розробці і впровадженні на підприємстві збалансованої системи управління. Якими б досконалими й ефективними не були інформаційні технології, вони не сформулюють місію бачення й цінності підприємства, не визначать стратегію його розвитку, а також ключові показники ефективності діяльності.

Це може зробити тільки людина. Інформаційні технології – унікальний інноваційний засіб управління інформацією, що допомагає керівникам, конструкторам, інженерам, технологам, фінансистам, юристам та іншим фахівцям управляти усіма даними про роботи, що проводяться, і процеси упродовж усього життєвого шляху організації.

Визначальними мотивами впровадження є бажання оптимізувати облік і контроль на підприємстві, зменшити витрати, оптимізувати управління при територіальному розподілі компанії, забезпечити прозорість для інвесторів, збільшити частку ринку. У той же час зростання автоматизації управління на середніх підприємствах значною мірою стримується такими чинниками, як складність розрахунку реальної вигоди від впровадження, відсутність упевненості в досягненні необхідних результатів, оскільки оцінка результату від впровадження інформаційних технологій набагато складніша, ніж просте зіставлення бажань, витрат і можливостей компанії. Це пов'язано з опосередкованим впливом інформаційних

технологій на результати діяльності підприємства, тобто на прибутковість, рентабельність, рівень витрат та ін. [7]. Ці об'єктивні фактори значною мірою ускладнюють ухвалення рішення як про впровадження інформаційних технологій управління в цілому, так і про те, який варіант IT-рішення обрати.

Розвиток більшості підприємств вимагає реалізації клієнтоорієнтованої стратегії, оскільки збільшення ефективності діяльності підприємств значною мірою залежить від зростання клієнтської бази, збільшення лояльності існуючих клієнтів і, як наслідок, збільшення частки послуг, що робляться на ринку [8].

Ще десятиліття тому головною умовою успіху була якість продукції, але сьогодні якість – це норма, конкуренція перемістилася навіть не на рівень цін, а на рівень сервісу, причому дуже якісного, котрий потребує сучасних технологій і підходів. У цих умовах робота з клієнтами стає одним з найголовніших завдань підприємства. Клієнтоорієнтована бізнес-стратегія стосується маркетингу, реклами, системи продажів, доставки і обслуговування клієнтів, дизайну і виробництва нових продуктів, системи розрахунків із клієнтами та ін. Добре організована система взаємовідносин із клієнтами, наявність зворотного зв'язку дозволяє правильно налаштувати компанію на клієнта, на обслуговування його інтересів.

Як вважають аналітики, у сучасній економіці змінилася піраміда цінностей у стратегії ведення бізнесу. Раніше метою компанії було задоволення потреб клієнтів, а бізнес-стратегія базувалася на «продуктовій» піраміді таких мотивів: наявність продукту (компанія має те, що я хочу); цінність (ціна відповідає моїм очікуванням); зручність (продукт легко отримати і використати); довіра (я упевнений, що продукт надійний і якісний).

Така «продуктова» піраміда цінностей переважає і сьогодні в більшості компаній – метою є створення і просування до клієнта продукту, що має оптимальне співвідношення «ціна/якість». У той же час на сьогодні вищою метою проголошується лояльність, причому взаємна – коли і клієнт лояльний до компанії, і компанія лояльна до клієнта. Сучасна піраміда мотивів повинна виглядати як піраміда «лояльності»: задоволення (мої потреби і запити забезпечені); постійність (компанія діє з огляду на мої інтереси); персоналізація (компанія демонструє, що вона знає мої побажання і йде їм назустріч); злиття (взаємовідносини з компанією будуються на моїх умовах і під моїм контролем).

За оцінками західних аналітиків, близько 80 % доходу компаній забезпечують 20 % її постійних клієнтів; витрати на залучення нового клієнта в середньому в 5 разів більші, ніж на утримання існуючого; щоб продати одиницю товару, менеджерів з продажу в середньому потрібно більше десяти звернень до потенційних покупців і тільки два-три звернення – до вже існуючих клієнтів; укласти угоду із уже наявним клієнтом у 5–10 разів легше (тобто дешевше); збільшення частки постійних покупців на 5 % приводить до більш ніж 25 % зростання обсягів продажів; зменшення числа клієнтів, що йдуть до конкурентів, на 5 % приводить до збільшення прибутку впродовж року на 25–55 % [9].

В той же час незалежно від значущості для середніх підприємств при виборі інформаційних технологій управління руху до зростання ефективності діяльності за рахунок розвитку клієнтоорієнтованої стратегії ведення бізнесу прогноз позитивної динаміки фінансово-економічних показників діяльності підприємства після впровадження інформаційних технологій управління залишається не менш вирішальним чинником. Сукупність цих чинників необхідно враховувати при оцінці ефективності впровадження інформаційних технологій. Основною проблемою при виборі інформаційних технологій управління є складність проєкції

їх можливостей на результат, що буде досягнутий після впровадження обраної інформаційної технології. Розв'язання проблеми полягає в розробці критеріїв, що дозволяють максимальною мірою співвіднести можливості даних варіантів інформаційних технологій управління і бажані результати від впровадження. Для середніх підприємств алгоритм вирішення проблеми вибору інформаційних технологій управління можна подати у вигляді схеми (див. рисунок).



Рис. Алгоритм вирішення проблеми вибору інформаційних технологій управління на підприємствах

Згідно з цією схемою для вирішення проблеми вибору інформаційних технологій управління, призначених для середніх підприємств, мають бути вироблені критерії, які дозволять, зважаючи на специфіку діяльності підприємств, співвіднести вимоги підприємства, що пред'являються до інформаційних технологій, з даними їх варіантами. За розробленими критеріями здійснюється аналіз даних варіантів інформаційних технологій управління, після якого, на базі принципу найбільшої відповідності запропонованим критеріям, здійснюється вибір конкретної інформаційної технології.

Виходячи з вищевикладеного можна зробити висновок, що створення дієвої інноваційної системи управління підприємством можливо тільки при комплексному підході, об'єднанні системи збалансованих показників з останніми інноваційними досягненнями в сфері інформаційних технологій управління – PLM-технологіями. Завдяки впровадженню в життя розробленого алгоритму вирішення проблем вибору інформаційних технологій управління на підприємствах можливим є вибір інформаційних технологій управління і оцінка результативності впливу ІТ-систем на діяльність підприємства.

Оцінка результатів упровадження обраної інформаційної технології управління на підприємстві має здійснюватися у двох напрямках. Перший – класичний напрям – включає оцінку фінансово-економічних показників діяльності, таких як аналіз звіту про прибуток і збитки в динаміці, аналіз бухгалтерського балансу, ліквідності, фінансової стійкості (також у динаміці), а оцінку ефективності інвестиційного проекту із впровадження інформаційної технології управління. Другий напрям пов'язаний з аналізом зміни показників, що характеризують реалізацію клієнтоорієнтованої стратегії розвитку підприємства: збільшення клієнтської бази, частки ринку, частки постійних клієнтів у загальному обсязі клієнтської бази, договорів генеральних підрядників.

Бібліографічні посилання

1. **Райзберг Б. А.** Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 512 с.
2. **Ващекин Н. О.** О системе маркетинговой информации / Н. О. Ващекин // Маркетинг. – 2006. – № 1. – С. 27–34.
3. **Яновский А. М.** Информационное обеспечение развития предприятия в условиях рыночной экономики / А. М. Яновский // НТИ. Сер. 1. – 1997. – № 3. – С. 16–18.
4. **Горенбургов М. А.** Основы информатизации предприятия / М. А. Горенбургов. – СПб. : СПбУ-ЭФ, 1995. – 155 с.
5. **Годин В. В.** Управление информационными ресурсами : модульная программа для менеджеров [Электронный ресурс] / Користувач: Большая электронная библиотека / В. В. Годин, И. К. Корнеев. Модуль, 2000. – № 17-М. – Режим доступа : <http://www.rutracker.org/forum/viewtopic.php?t=932987>.
6. **Денисенко М. П.** Інформаційне забезпечення ефективного управління підприємством / М. П. Денисенко, І. В. Колосся // Економіка та держава. – 2010. – № 7. – С. 19–25.
7. **Самуйлов К. Е.** Основы формальных методов описания бизнес-процессов: учеб. пособ. / К. Е. Самуйлов, А. В. Чукарин, С. Ю. Быков. – М. : РУДН, 2011. – 123 с.
8. **Фирсова Н. В.** Инструментальные средства моделирования бизнес-процессов и оценка их применения для целей реинжиниринга / Н. В. Фирсова // Вестн. Санкт-Петерб. гос. ун-та. – 2005. – Вып. 4. – Сер. 8. – С. 100–119.
9. **Войнов И. В.** Моделирование экономических систем и процессов. Опыт моделирования ARIS-моделей : монограф. / И. В. Войнов, С. Г. Пудовкин, А. И. Телегин. – Челябинск : Изд. ЮУрГУ, 2002. – 392 с.

Надійшла до редколегії 01.03.2013 р.

Л. В. Ємчук

*Хмельницький національний університет***АНАЛІЗ ЧИННИКІВ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ ЕФЕКТИВНІСТЬ
ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Здійснено опис та викладено результати аналізу чинників, що впливають на ефективність впровадження інформаційної системи на підприємстві.

Ключові слова: інформаційна система, організаційні чинники, технологічні чинники, людські чинники, інші чинники, глобальні цілі, локальні цілі, стратегія.

Сделано описание и изложены результаты анализа факторов, влияющих на эффективность внедрения информационной системы на предприятии.

Ключевые слова: информационная система, организационные факторы, технологические факторы, человеческие факторы, другие факторы, глобальные цели, локальные цели, стратегия.

This article presents the description and the analysis of the factors that influence the effectiveness of the implementation of information systems in the enterprise.

Keywords: information system, organizational factors, technological factors, human factors, other factors, global objectives, local goals, strategy.

В умовах кризової ситуації, яка склалася в Україні, особливо гостро постає питання ефективності функціонування бізнесу. Підприємству необхідно отримати максимальний дохід при мінімальних витратах. Ці два основні завдання в поєднанні з нестабільною ситуацією в цілому у країні та в конкретних галузях зокрема, потребують проведення достатньо глибокого аналізу і швидкого прийняття рішень. Вирішення поставлених завдань неможливе без широкого впровадження інформаційної системи в управлінську діяльність підприємства. Наявність такої – показник благополуччя підприємства, злагодженості всіх ланок діяльності управлінської та виробничої сфери – від керівника до рядового працівника. Проте ряд підприємств не приділяють належної уваги питанням впровадження інформаційних систем в управлінський процес, в результаті чого втрачають можливість виявлення резервів підвищення ефективності діяльності підприємства.

Теоретичним і практичним аспектам запровадження інформаційних систем управління підприємством присвячено багато наукових праць зарубіжних і вітчизняних учених. Зміна ролі інформаційних технологій у бізнесі, можливість вирішення на їх основі стратегічних завдань процвітання організації відображені в праці В. А. Грабаурова [1]. Досягнення світової практики створення функціонально розвинених інформаційних систем управління підприємствами та шляхи їх адаптації для вітчизняних підприємств представлені в праці Р. К. Бутова [2]. Сутність інформаційних систем менеджменту, технології реалізації основних аналітичних методів, які можуть самостійно застосовуватись управлінським персоналом підприємства, розкриваються в працях В. Ф. Ситника [3], Г. М. Устинова [4] та інших [5–7]. Проте під впливом глобалізаційних процесів, кризових явищ, посилення конкуренції постає необхідність пошуку нових підходів до впровадження і використання інформаційних систем управління підприємством для підвищення оперативності управління і обґрунтованості управлінських рішень.

Метою статті є дослідження сутності та проблем запровадження інформаційних систем підприємства та визначення шляхів їх вирішення.

Інформаційна система дозволяє істотно скоротити всі види витрат діяльності підприємства, максимально оптимізувати управлінський процес. У зв'язку

з новизною таких систем для багатьох підприємств, складнощами в адаптації до конкретних умов, низькою інформованістю щодо їх впровадження часто виникає ціла низка помилок, які істотно знижують потенціал інформаційних систем [1, с. 8].

На даний момент існують два варіанти впровадження інформаційних систем – комплексний і точковий. У разі точкової системи всі елементи управління є автономними і по своїй суті розрізненими. Впровадження такої моделі передбачає поступову інтеграцію окремих складових в єдине ціле. Багато керівників віддають перевагу саме такому варіанту, зважаючи на нижчу вартість і недовіру до глобальних систем. Але не завжди вдається домогтися побудови єдиного інформаційного простору [5, с. 126], оскільки сучасні інформаційні системи – це складні інтегровані комплекси, які включають в себе модулі, що відповідають практично за всі напрями роботи сучасного підприємства (рис. 1). І як результат такого впровадження – постійні збої і конфлікти в системі управління. Комплексний підхід усуває ці проблеми і дозволяє повністю автоматизувати бізнес-процеси. Системи документообігу, бухгалтерського обліку, тайм-менеджменту, технологій, виробництва в такому випадку працюють взаємопов'язано, безконфліктно і ефективно. Проте проблемою може стати недостатня навченість персоналу, що спричиняє на збої в процесі експлуатації інформаційних систем [6, с. 87].

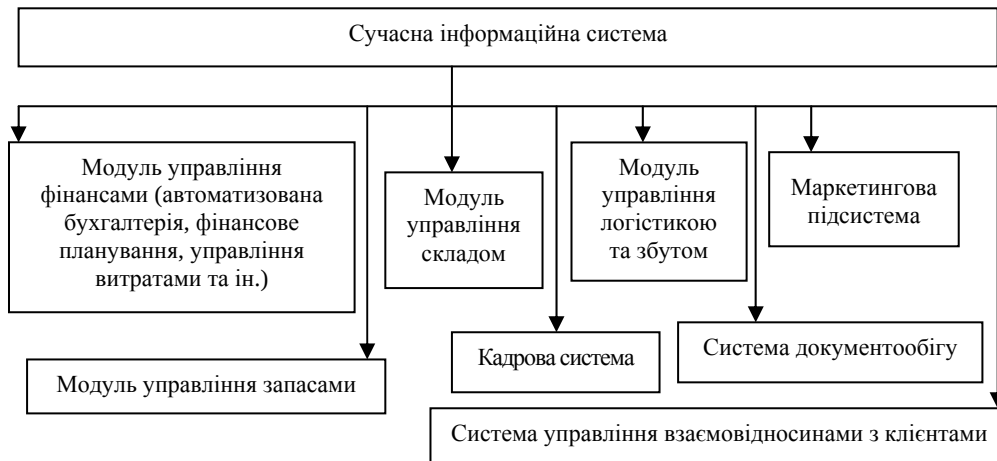


Рис. 1. Структура сучасної інформаційної системи

Проте перш ніж прийняти рішення щодо впровадження інформаційної системи, необхідно приділити увагу таким питанням:

- обґрунтуванню необхідності впровадження інформаційної системи;
- визначенню стримуючих чинників впровадження системи та вибору стратегії щодо їх подолання;
- етапам впровадження інформаційної системи;
- оцінці результатів впровадження інформаційної системи.

Необхідність у впровадженні інформаційної системи може виявитися при вирішенні будь-якої проблеми – при перебудові процесу діяльності підприємства, при аналізі діяльності конкурентів тощо. Перш ніж розпочати впровадження інформаційної системи, необхідно провести часткову реорганізацію структури підприємства та технологій ведення бізнесу [4, с. 8]. Результатом проведення цих змін є найбільш характерні чинники (рис. 2), які необхідно враховувати при впровадженні інформаційних систем.

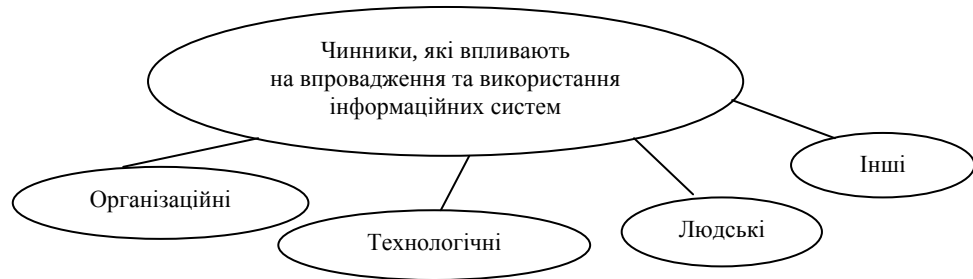


Рис. 2. Чинники, які впливають на впровадження та використання інформаційних систем

До технологічних чинників належать обмеження в наявності комп'ютерів і комп'ютерних програм, їх висока вартість, недостатня формалізація процесів управління на підприємстві, необхідність зміни технології бізнес-процесу.

Організаційні чинники включають: відсутність повного розуміння керівниками механізмів реалізації рішень і того, як працюють виконавці; протидія організаційної культури впровадженню інформаційної системи; недовіра вищого керівництва до інформаційної системи; необхідність реорганізації підприємства та формування кваліфікованої команди, яка б запроваджувала інформаційну систему. Формування кваліфікованої команди можуть собі дозволити лише великі корпорації, тому доцільно користуватися послугами професійних консультантів, витрати на котрих зазвичай істотно менші за вартість нереалізованого проекту автоматизації.

До людських чинників слід віднести опір працівників і керівників (через страх перед невідомим, потреби в гарантіях, скорочення персоналу), дефіцит знань щодо інформаційної системи серед персоналу, відсутність у підлеглих навичок такого роду роботи, небажання виконувати додаткову роботу, протидія відділів спільному використанню даних.

Інші чинники – це протидія клієнтів інформаційному забезпеченню, відсутність посадових інструкцій для підлеглих, які не містять положення про виконання певних видів робіт; недосконалі системи оплати праці і винагород, які не враховують бажання людей підвищувати кваліфікацію і сприяти розвитку організації; попередній негативний досвід, пов'язаний із запровадженням проектів. Наявність стримуючих чинників впливає на потребу підприємств в інформаційних системах: більшість із них не бажають витрачати кошти на пошук необхідної інформації і не мають відповідної статті витрат на їх створення.

Для подолання вищезазначених чинників керівництво використовує такі стратегії:

- надання інформації – інформування працівників про відповідні зміни, відкрите спілкування, що надає можливість поставити питання, висловити побоювання (розробка сценаріїв);
- участь і залучення – ініціатори змін готові вислухати працівників, яких стосуються зміни, а також надати додаткову інформацію та підтримку;
- допомога та підтримка – включає навчання нових навичок, управління стресом, наради, моральна підтримка;
- переговори і угоди – тактика компенсації «потерпілій» стороні, наприклад, компенсація співробітникам, що потрапили під скорочення; або при зміні обсягу роботи – пропозиція більш високої зарплати;

- маніпулювання і перебільшення ролі – групі, що виявляє опір, надаються ключові ролі в здійснюваних змінах (або імітація ключових ролей);
- явне і неявне примушування – крайня міра, пов'язана із залякуванням, наприклад скорочення, позбавлення премій та ін.

Процедуру впровадження інформаційної системи можна поділити на такі етапи:

1. Передпроектне обстеження, яке полягає у виявленні основних інформаційних потоків на підприємстві та формуванні бази основної нормативно-довідкової документації.

2. Побудова інформаційно-функціональної моделі діяльності підприємства, опис та оптимізація процесів, що піддаються автоматизації; здійснюється добре навченими співробітниками підприємства-замовника із залученням висококваліфікованих консультантів та з прив'язкою створеної моделі до стандартів бізнесу і до майбутньої системи.

3. Адаптація системи на підприємстві, у процесі якої проводиться налаштування системи відповідно до плану проекту впровадження і тестування окремих модулів та функцій.

4. Дослідна експлуатація системи – на цьому етапі зберігається подвійне введення даних у стару і нову системи. У процесі дослідної експлуатації генеруються стандартні звіти і проводиться верифікація даних; система поступово вводиться в експлуатацію по окремих ділянках обліку або управління; документуються інструкції з ведення робочих місць і коригуються посадові інструкції учасників облікового процесу тощо.

5. Введення інформаційної системи в експлуатацію та її супровід.

Для оцінки результатів змін слід урахувати не лише прямі витрати, які вимірюють у процесі технічного аналізу інформаційної системи, але й непрямі, до яких можна віднести результат подальших інвестицій, заснованих на впровадженні нової системи, розробці нової ділової стратегії, більш вдалому позиціонуванню організації та ін.

Ще одне важливе завдання, яке постає перед керівництвом підприємства, – вибір інформаційної системи, рішення якого найчастіше припадає на людей, які не є професіоналами в сфері інформаційних технологій управління. Існує досить багато методологій здійснення такого вибору [2, с. 19]. Основні характеристики інформаційних систем, які слід ураховувати при формуванні такого рішення, представлені на рис. 3.

Одним із найбільш важких, але й важливих завдань при визначенні критеріїв вибору інформаційної системи є визначення глобальних цілей і завдань її впровадження. Цілі повинні бути не лише правильно сформульовані, але правильно зрозумілі, оскільки впровадження системи на підприємстві вносить певні зміни у діяльність практично всіх підрозділів. Для усвідомлення глобальних цілей та їх формулювання необхідно займати достатньо високе положення в ієрархії підприємства і користуватися незалежністю. Але, як правило, співробітники такого рангу надзвичайно завантажені виробничими проблемами і не є компетентними в галузі інформатики. Лише дуже великі підприємства можуть мати підрозділи, що займаються питаннями інформатизації. Найбільш доцільним для вирішення цього завдання є залучення незалежної консалтингової компанії, яка здійснить обстеження, а також аналіз цілей і завдань підприємства за замовленням та в інтересах керівництва. Такий підхід дозволяє отримати незалежний аналіз ситуації на підприємстві та об'єктивне формулювання глобальних цілей і завдань.



Рис. 3. Основні характеристики інформаційних систем

Окрім глобальних, необхідно визначити локальні цілі, завдання, оскільки одним із очевидних завдань впровадження змін є розширення функціональних можливостей, що надаються користувачеві системою, і автоматизація рутинних операцій для того, щоб вивільнити час користувача для більш творчої праці. З цією метою можливий збір пропозицій від різних служб і підрозділів з подальшим їх узагальненням та структуризацією. Для того щоб система виконувала поставлені перед нею глобальні та локальні завдання та цілі, повністю і якісно дозволяла автоматизувати всі основні ділянки обліку, управління та контролю на підприємстві, необхідно мати об'єднаний перелік вимог до складу функцій системи, а також підготовлених представників служб та підрозділів, які могли б на належному рівні проконтролювати і проаналізувати її на предмет наявності та відповідності набору необхідних функцій.

Очевидно, що знайти готову систему, яка повністю відповідала б вимогам складу функцій, практично неможливо, і тому надзвичайно важливим є питання про адаптацію існуючих функцій для того, щоб вирішити завдання, які в стандартній конфігурації системи не передбачені. Слід також урахувати швидкість виконання функцій системою, тобто швидкість її реакції на дії користувача. Жоден користувач не буде працювати з програмою, якщо час її реакції в діалозі буде перевищувати певну розумну межу або якщо вона буде надзвичайно марнотратно витрачати системні ресурси. Разом з тим необхідно, щоб інформаційна система могла в широкому діапазоні адаптуватися до можливих змін у поставлених цілях, тобто щоб була можливість коригувати її функції.

Таким чином, впровадження інформаційної системи неминує спричинить певні зміни в діяльності підприємства в цілому та окремих підрозділів зокрема. При цьому вони будуть впливати не тільки на структуру і технологію роботи, але можуть істотно змінити навіть цільові установки. Така еволюція носить дуже складний і часто непередбачуваний характер.

Настільки ж важливою, як функціональна повнота, є повнота технологічна. Одна і та ж сама функція може бути реалізована різною послідовністю технологічних

операцій. У процесі виконання певної функціональної частини завдання на окремих етапах його реалізації може виникнути потреба в проміжних документах для юридичного підтвердження факту здійснення технологічної операції. Необхідною є впевненість в тому, що в інформаційній системі серед набору запропонованих технологічних операцій є підмножина, яка забезпечує відповідну технологію обробки даних. Оскільки всі інформаційні системи на даний час є діалоговими і вимагають активної та творчої участі людини в процесі прийняття рішення щодо завдань управління, особливої значимості набувають вимоги ергономічності інтерфейсу системи. Він повинен забезпечувати комфортний інтерфейс взаємодії з користувачем – це дизайн екранів, способи введення і відображення інформації. При цьому досить важливою стає можливість гнучко управляти розподілом технологічних операцій і їх плануванням, що визначається як технологічна адаптивність. Необхідно, щоб одна і та ж технологічна операція могла бути здійснена кількома способами.

Також слід звернути увагу на вимоги, котрим має відповідати загальносистемне забезпечення, оскільки при виборі системи при порівнянні однакових функціональних характеристик вирішальним може виявитися розмір витрат на придбання необхідного загальносистемного забезпечення: комп'ютерів, операційної системи, системи управління базами даних, мережевого устаткування та ін. Необхідною також є можливість розширювати функціональний склад системи за рахунок об'єднання з іншими системами або новими компонентами, оскільки комплексні програми, як правило, мають досить довгий термін життя. Таке розширення можливе лише за умови відкритості інтерфейсів обраної системи з урахуванням надійності її функціонування, що визначається наявністю сертифікатів відповідності окремих компонентів загальносистемного забезпечення. Такі сертифікати підтверджують позитивні результати тестування, проведеного фірмою-виробником.

Ураховуючи те, що системою користуватиметься значна кількість працівників [7, с. 11], потрібно встановити обмеження на доступ та засоби контролю за роботою користувачів. Необхідно забезпечити обмеження прав доступу користувачів як до операцій обробки, так і до прикладних функцій. Обмеження операцій обробки стандартно дозволяють запис-читання, тільки читання, знищення документів. Кожному користувачеві може бути дозволений лише певний набір прикладних функцій, які потрібні йому для роботи. Кожен документ повинен мати ідентифікатор автора, ідентифікатор групи користувачів.

Також надзвичайно важливим стає контроль за роботою системи. З цією метою створюється системний журнал прикладного рівня (журнал транзакцій), який містить повну фіксацію всіх дій користувача і час їх виконання. Такий журнал допомагає отримати статистику роботи системи, що надзвичайно важливо при оптимізації її параметрів. Дані системного журналу дозволяють здійснювати оцінку ефективності роботи користувачів і оптимізувати технологію роботи. Ще одним аспектом безпеки системи є її архівація. Повинна існувати можливість створення як архівів усієї прикладної системи, так і особистих архівів користувачів.

Разом із безпекою інформаційна система має забезпечувати високу надійність функціонування, що визначається двома основними чинниками: надійністю технічного забезпечення та надійністю програмного забезпечення. Надійність технічного забезпечення зазначається в характеристиках, що надаються фірмами-виробниками. Складніше оцінювати надійність програмного забезпечення. Певну

оцінку можна отримати шляхом тестування. Це стосується перш за все функціональної надійності. Жодні дії користувача в рамках інтерфейсу, наданого системою, не повинні призводити до руйнування даних і відмови в її роботі. Доцільно також зазначити, що при виборі системи необхідно також оцінити її живучість, тобто здатність при виході з ладу окремих компонентів продовжити функціонування, нехай навіть з гіршими характеристиками.

Впроваджуючи інформаційну систему на підприємстві, слід чітко усвідомлювати, що це не лише програма, але також і партнер у діяльності підприємства на тривалий час. Тому необхідно досить близько познайомитися з колективом виконавців, їх методами роботи, рівнем компетентності, досвідом роботи. З цією метою важливо проаналізувати кілька аспектів роботи з партнером:

- методику та технологію впровадження програми;
- рівень і якість підтримки надалі;
- комплекс послуг, який може бути наданий організацією, що впроваджувала систему.

Висновки. Отже, впровадження інформаційної системи – це досить трудомісткий, складний процес. Тому її застосування не завжди є успішним та не приносить підприємству відчутну фінансову вигоду. Основні причини невдалих впроваджень полягають в недооцінці керівництвом складності процесу впровадження, слабкій організації виконання проекту впровадження системи та відсутності реальної підтримки з боку перших осіб підприємства, неготовності керівництва до конструктивних структурних змін, включенні в групу впровадження співробітників установи, а не професійних консультантів. Незважаючи на потужні можливості сучасних інформаційних технологій та інформаційних систем управління, проблема їх ефективного використання для оновлення технологій управління залишається невирішеною, що потребує проведення подальших досліджень.

Бібліографічні посилання

1. **Грабауров В. А.** Информационные технологии для менеджеров / В. А. Грабауров. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 368 с.
2. **Бутова Р. К.** Системи оброблення економічної інформації / Р. К. Бутова. – Х. : ХНЕУ, 2005. – 220 с.
3. **Ситник В. Ф.** Системи підтримки прийняття рішень : навч. посіб. / В. Ф. Ситник. – К. : КНЕУ, 2004. – 614 с.
4. **Устинова Г. М.** Информационные системы менеджмента: основные аналитические технологии в поддержке принятия решений / Г. М. Устинова. – СПб. : ДиаСофтЮП, 2000. – 368 с.
5. **Ємчук Л. В.** Сучасні підходи до оцінки інформації в інформаційному просторі машинобудівного підприємства / Л. В. Ємчук, Л. В. Джулій // Інноваційна економіка. – Тернопіль, 2011. – № 6. – С. 126–130.
6. **Новак В. О.** Інформаційне забезпечення менеджменту : навч. посіб. / В. О. Новак, Л. Г. Макаренко, М. Г. Луцький. – К. : Кондор, 2006. – 462 с.
7. **Ромашко С. М.** Опорний конспект лекцій з дисципліни «Інформаційні системи в менеджменті» / С. М. Ромашко. – Львів : ЛІМ, 2007. – 49 с.

Надійшла до редколегії 14.02.2013 р.

Е. В. Коваленко*Запорозжская государственная инженерная академия***ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ**

Основною метою статті є визначення підходів інноваційного розвитку підприємств сфери послуг.

Ключові слова: інновації, сфера послуг, фактори інноваційного розвитку підприємств, інноваційні процеси.

Основной целью статьи является определение подходов инновационного развития предприятий сферы услуг.

Ключевые слова: инновации, сфера услуг, факторы инновационного развития предприятий, инновационные процессы.

The main purpose of the article is to determine approaches for innovative development of the service sector.

Keywords: innovation, services, factors of innovative development of enterprises, innovation processes.

В настоящее время одним из важнейших условий для развития сферы услуг является ее инновационное развитие. В условиях открытой экономики конкурентоспособность промышленных предприятий зависит от недорогих, высококачественных услуг производственного назначения (Francois and Hoekman, 2010). Рост специализации производственных услуг ведет к увеличению прибыли от торговли ими благодаря увеличению разнообразия и расширению рынков. Снижение цен, повышение качества и расширение набора услуг позволяет предприятиям развивать всё более сложную организацию производства за счет его дальнейшей фрагментации. Чем разнообразнее услуги, тем больше объем знаний, их распространение и обмен. Аутсорсинг услуг на промышленных предприятиях в секторах, не подверженных застою, ведет к более эффективному распределению факторов производства, что увеличивает выпуск продукции [2].

Список стран, вошедших в первую десятку лидеров ГИ, претерпел незначительные изменения по сравнению с прошлым годом. За Швейцарией, Швецией и Сингапуром следуют Финляндия, Соединенное Королевство, Нидерланды, Дания, Гонконг (Китай), Ирландия и Соединенные Штаты Америки. Единственной страной, не вошедшей в этом году в первую десятку, является Канада, что отражает ослабление ее позиций по всем основным показателям затрат и результатов в сфере инноваций, которые были учтены в ГИ. Как видно из отчета, США по-прежнему сохраняют лидирующее положение в сфере инноваций, однако в нем указано и то, что относительный спад в таких областях, как образование, людские ресурсы и результаты инновационной деятельности, привел к снижению рейтинга страны в сфере инноваций. Первая десятка стран – лидеров «Глобального рейтинга инноваций»: Швейцария, Швеция, Сингапур, Финляндия, Соединенное Королевство, Нидерланды, Дания, Гонконг (Китай), Ирландия, Соединенные Штаты Америки [8].

По данным Государственной службы статистики Украины в Украине объем услуг, реализованных предприятиями сферы услуг в 2012 г., вырос на 0,8 % – до 329,2 млрд грн, что в сопоставимых ценах на 0,8 % выше уровня соответствующего периода прошлого года. В среднем за 2012 год на одно лицо было

реализовано услуг на 6 тыс. 783,9 грн. Однако, потребление услуг жителями разных регионов Украины неодинаковое и колебалось в пределах от 1 тыс. 746,1 грн на одного человека в Черновицкой обл. до 41 тыс. 569,9 грн в Киеве. Объем услуг, реализованных населению в 2012 г. составил 76,59 млн грн, что на 6,6 млн грн больше, чем за 2011 году. В структуре объема реализованных услуг больше половины (50,6 %) составляли услуги транспорта, почты и связи, (30,8 %) – услуги по проведению операций с недвижимым имуществом, аренды, инжиниринга и предоставления услуг предпринимателям. Объем услуг, реализованных населению, составил 23,3 % общего объема реализованных услуг [7].

Исследованию проблем формирования, функционирования, управления и развития сферы услуг посвящены работы многих экономистов, таких как Л. И. Абалкин, Г. А. Аванесов, В. В. Баранов, С. В. Зарецкая, Е. И. Капустина, А. В. Сидорова, Т. В. Самыгина, В. П. Федько, А. Н. Акулин, П. Дойл, Р. Нурек, П. Розенштейн-Родин, Р. Йохимсел и др.

Целью статьи является определение походов инновационного развития предприятий сферы услуг.

На пути к инновационной экономике сфера услуг является своеобразным фактором формирования новых связей и взаимозависимостей с промышленностью и другими отраслями национальной экономики, то есть речь идет не просто о системе взаимосвязей, имеющих место в каком – либо хозяйственном процессе, а про радикальные изменения, во-первых, принципов и механизмов обмена, а во-вторых, тотальности этого процесса [4]. Инновации – сложная и диверсифицированная деятельность со многими взаимодействующими компонентами. Определение состава инновации затруднено тем, что большинство продуктов и, конечно, процессов, их создающих, являются сложными системами. Инновации определяют изменения в отношении свойств и характеристик эффективности продукта в целом и изменения в компонентах продукта, которые повышают его эффективность, включая характер услуг, которые он обеспечивает. Инновации находятся в сердцевине экономического прогресса. По словам И. Шумпетера, «радикальные» инновации определяют облик крупных перемен в мире, тогда как «инкрементальные» инновации наполняют собой процесс изменений непрерывно. Шумпетер предложил перечень различных типов инноваций, таких как внедрение нового продукта или качественного изменения в существующем продукте; процессная инновация, новая для отрасли; открытие нового рынка; разработка новых источников поставки сырья или других вложений; изменения в хозяйственной организации. Минимальное условие для учета в качестве инновации состоит в том, что продукт или процесс должен быть новым (или значительно усовершенствованным) для фирмы (он не обязательно должен быть новым для всего мира). В отраслях сферы услуг технологическая процессная инновация включает усовершенствованные возможности, воплощенные в организациях и повседневной практике, если результатом стало осязаемое изменение в выпуске продукции. Инновации на предприятии можно рассматривать как: возможность обеспечения стратегического преимущества предприятия; вид деятельности, вследствие осуществления которого создаются научно-технические и другие результаты, используемые как база для нововведений в других отраслях.

Как правило, инновация носит системный характер, приводя к изменению всех или нескольких элементов производственно-технической, организационно-экономической и социально-экономических систем предприятия. В большинстве научных работ инновация рассматривается как экономическая категория. Из виду упускается то, что сфера услуг также является полигоном для нововведений.

Інновації в сфері послуг, як правило, можна сгрупувати як:

- удосконалюють стан даної галузі. Як правило, такі удосконалення плановані і направлені на удосконалення одного або декількох КРІ (критических показателів ефективності). Наприклад, установка «розумних» електриеских лічильників удосконалює планування вироботки електроенергії і зменшує втрати. Або використання комп'ютерного моделювання причіски (когда вам показують, як ви будете виглядати після стрижки) створює більш передбачуємый результат, що виражається в більш високому задоволенні клієнта і, як результат, – збільшення виручки з клієнта на протязі його «життя».

- удосконалюють стан суміжних галузей. Подібні удосконалення робились для рішення яких-то конкретних завдань, але альтернативні методи використання в інших промисловостях дали толчок для розвитку інновацій. Подібні інновації є використанням технологій з околомоборонної промисловості в громадянських цілях. Приклади: інтернет, GPS, ультразвук, СВЧ-ізулучення і т. п. (Економісти це називають *positive externalities*) [5].

- інновації, не пов'язані з технологіями. Технологіескі інновації несуть тут скоріше інструментальний характер (комп'ютеризація сервісу, автоматизація обліку і др.), а найбільш значимими є організаційні інновації і пошук принципіально нових ніш на ринку. Використання значительно удосконалюваних методів вироботки або передачі послуг також є технологіескою інновацією, що може охоплювати змієнення в обладнанні або організації вироботки.

Промисленно-технологіескі знання створюють міцний фундамент, але успіх також передбачає наявність ноу-хау в області гуманітарних і громадеских наук, дизайну і культурних досліджень. Інновації в сфері послуг можуть прискорити ріст бізнесу і зміцнити його конкурентоспроможність, а також пропонувати новий рівень конкурентоспроможності на традиційному ринку товарів, допомагаючи краще зрозуміти клієнтів. Відличним тому прикладом може слугувати компанія *NOMO Jeans*, виникла після того, як одна жінка довго і старанно намагалась знайти джинси, які б сиділи на ній ідеально. Заснована в 2010 році фірма, пропонуюча створити джинси по індивідуальному замовленню, вирішила на практиці використовувати технологію 3D-сканування тіла. Вскорі в Хельсінкі відбудеться відкриття першого магазину, після чого торгові зали також з'являться в Німеччині і Дубаї. Втілення концепції, реалізуємої виконавчим директором Марі Сілвеннойнен, передбачає об'єднання ноу-хау різних галузей економіки, типичне для подібних інновацій в сфері послуг. Розроблена технологія не видна клієнту, але є неотъемлемою частиною оплати заявленої цієності, то єсть кращого самопочувства і задоволення від придбаного товару [9].

Сфера послуг відрізняється сьогодні динамічним рістом об'єму наукових досліджень і розробок, приче це стосується практиески всіх видів послуг, а не тільки комп'ютерних і телекомунікаційних. Фактори, перешкоди інноваціям в сфері послуг, можуть бути причинами як загальної інноваційної бездієльності організації, так і затримання або передчасного завершення конкретних інноваційних проєктів. Класифікація факторів, перешкоди інноваційним процесам представлена в таблиці. Перелічені фактори, перешкоди інноваціям, затримували інноваційні процеси в організації (в течіє останніх трьох років) оцінюються в залежності від значимості для організації тої або іншої причини: незначительний або

малосущественный; значительный; основной или решающий. Также весьма важна информация о количестве инновационных проектов, для которых указанные факторы послужили реальным препятствием на пути их реализации в течение последних трех лет.

Таблица

Классификация услуг	
Признак классификации	Составляющие
Экономические факторы	недостаток собственных денежных средств; недостаток финансовой поддержки со стороны государства; низкий платежеспособный спрос на новые продукты; высокая стоимость нововведений; высокий экономический риск; длительные сроки окупаемости нововведений производственные факторы: низкий инновационный потенциал организации; недостаток квалифицированного персонала; недостаток информации о новых технологиях; недостаток информации о рынках сбыта; невосприимчивость организаций к нововведениям; недостаток возможностей для кооперирования с другими предприятиями и научными организациями
Другие факторы	низкий спрос со стороны потребителей на инновационную продукцию (услуги); недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность; неопределенность сроков инновационного процесса; неразвитость инновационной инфраструктуры (посреднические информационные, юридические, банковские, прочие услуги); неразвитость рынка технологий.

Осуществлению инновационной деятельности по данным Государственного комитета статистики Украины препятствовали такие факторы как нехватка собственных средств (указали 80,1 % исследуемых предприятий), значительные расходы на нововведения (55,5 %), недостаточная финансовая поддержка со стороны государства (53,7 %), высокий экономический рост (41,0 %), значительный период окупаемости нововведений (38,7 %), отсутствие средств у заказчиков (33,3 %). Также влияние оказали и другие факторы, среди которых необходимо отметить такие, как несовершенство нормативно-правовой базы (40,4 %). Отсутствие спроса на продукцию (16,0 %), высококвалифицированных специалистов (20,0 %), возможностей для кооперации с другими предприятиями и научными организациями (19,7 %), недостаточность информации про рынки сбыта (17,4 %), ограниченность информации о новых технологиях (17,3 %), невосприимчивость нововведений (15,5 %) [1].

Влияние либерализации сферы услуг на производительность труда в промышленности Украины в период 2001–2007 гг. исследовали Shepotylo and Vakhitov (2011). Они утверждают, что украинский случай либерализации сферы услуг обеспечивает два важных преимущества в изучении

влияния либерализации услуг на уровень производительности. Во-первых, украинский пакет реформ был намеренно ограничен либерализацией в сфере услуг. Во-вторых, реформа была в значительной мере внешне навязана украинским политикам их торговыми партнерами как предварительное условие вступления страны в ВТО. Украина подала заявку на прием в ВТО 30 ноября 1993 г. В 1993–2000 гг. была заметно либерализована торговля товарами, однако в сфере услуг сделано было мало. Это положение изменилось в 2001 году. Благоприятная политическая ситуация в период 2001–2003 г. (коалиционное правительство имело в Парламенте большинство) позволила принять свыше 20 законов, касавшихся гармонизации национальных норм и правил в духе требований ВТО. В сфере услуг правительством Украины были разработаны новые законы и приняты поправки к уже действующим законам, которые регулируют деятельность компаний теле-и радиовещания, информационных агентств, банков и финансовых организаций, компаний в сферах страхования, телекоммуникаций и предпринимательских услуг. В 2006 г. была принята поправка к закону «О банках и банковской деятельности», которая разрешила иностранным банкам открывать филиалы в Украине и упростила порядок открытия банков и дочерних компаний. Кроме того, поправка четко определила обстоятельства, при которых Национальный банк Украины может отклонять заявки иностранных банков на развертывание их деятельности в Украине. Ряд изменений, внесенных в закон о страховании, существенно либерализовал эту подотрасль. В сфере профессиональных услуг были внесены поправки в законы «Об аудиторской деятельности» и «Об адвокатуре», что позволило отменить такой критерий, как национальная принадлежность агентов рынка.

Источники информации для инноваций обеспечивают оценку значимости различных источников информации, используемой организацией для формирования собственной инновационной политики, подготовки решений, связанных с разработкой и внедрением инноваций. Источники информации для инноваций могут быть классифицированы следующим образом:

1. Внутренние источники организации: научно-исследовательские подразделения; производственные подразделения; маркетинговые подразделения; другие.
2. Организации в составе группы (объединения, товарищества, общества), в которую входит организация.
3. Поставщики оборудования, материалов, комплектующих, программных средств.
4. Конкуренты в отрасли.
5. Потребители продукции (работ, услуг).
6. Консалтинговые, информационные фирмы.
7. Научные организации: академического профиля; отраслевого профиля.
8. Университеты или другие высшие учебные заведения.
9. Современные правила, стандарты.

10. Описание изобретений, патенты, официальные издания патентной службы, др.
11. Конференции, семинары, симпозиумы.
12. Научно-техническая литература.
13. Выставки, ярмарки, другие рекламные средства.

Перечисленные источники информации оцениваются в зависимости от значимости для организации того или иного источника: не используемый; незначительный или малосущественный; значительный; основной или решающий.

К внутренним источникам организации могут относиться: ее высшее руководство (дирекция), научно-исследовательские, производственные, маркетинговые подразделения организации, собственные высококвалифицированные специалисты и пр. К источникам информации также относится сотрудничество с пользователями продукции организации, сотрудничество с субподрядчиками (поставщиками материалов, оборудования, комплектующих), сотрудничество с консалтинговыми и информационными службами, сотрудничество с другими организациями, правительственные контракты, программы поддержки инноваций, сотрудничество с научными организациями, информация о деятельности конкурентов, научная или техническая литература, патенты.

Выводы. Инновационная политика только недавно появилась как сплав научно-технической и промышленной политики. Ее появление сигнализирует о растущем признании того факта, что знания во всех их формах играют критическую роль в экономическом прогрессе, что инновации находятся в сердцевине этой «основанной на знаниях экономики», а также что инновации являются более сложным и системным явлением, чем ранее считалось. Системные подходы к инновациям смещают центр политики в сторону взаимодействия между институтами, перенося внимание на процессы взаимодействия как в создании знаний, так и их распространении и применении. Существуют три главные категории факторов, в первую очередь связанных с инновациями. Они относятся к коммерческим предприятиям, научно-техническим учреждениям и вопросам передачи и освоения технологий, знаний и навыков. Кроме того, диапазон возможностей для инноваций в сфере услуг находится под влиянием четвертого набора факторов, таких как окружение учреждений, правовое регулирование, макроэкономическая обстановка и другие условия, которые существуют независимо от каких-либо аспектов инноваций.

Бibliографические ссылки

1. **Бойко О. М.** Методологічні підходи щодо визначення сутності інноваційних процесів у забезпеченні сталого розвитку України [Електронний ресурс] / О. М. Бойко. – Режим доступу : <http://www.stepscenter.ho.ua/A08.pdf>.
2. Ведет ли либерализация сферы услуг к росту производительности в обрабатывающем секторе Украины? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.academia.edu/2158775/_.

3. **Власюк Ю. А.** Особенности инновационной деятельности сервисных организаций / Ю. А. Власюк // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 98–102.
4. **Гринько Т. В.** Особливості сучасних інноваційних процесів підприємств сфери послуг / Т. В. Гринько // Держава та регіони. – 2013. – № 1. – С. 106–109.
5. Инновации в сфере услуг. Наука инноваций #2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kraynov.com/2010/11/28/innovation-2-innovation-in-services/>.
6. **Лобанов Е. В.** Инновационная деятельность компаний в сфере информационных технологий / Е. В. Лобанов // Ползуновский альманах. – 2009. – № 3. – Т. 2. – С. 201–202.
7. Офіційний сайт агенства новин RBC [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rbc.ua/rus/news/economic/v-ukraine-obem-uslug-realizovannyh-predpriyatiyami-sfery-15042013153200>.
8. Публикация «Глобального рейтинга инноваций-2012»: Швейцария по-прежнему занимает первое место по результатам деятельности в сфере инноваций [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2012/article_0014.html.
9. Сфера услуг приносит новый успех [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.goodnewsfinland.ru/arhiv/mesyaca/fb23639e/14e1714b/>

Надійшла до редколегії 07.06.2013 р.

С. В. Олексенко

*Херсонський державний університет***БЕНЧМАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ**

З'ясовано сутність поняття бенчмаркетингу та особливості його застосування фермерськими господарствами України. Розкрито основні переваги впровадження бенчмаркетингу фермерськими господарствами України з метою підвищення їх конкурентоспроможності.

Ключові слова: бенчмаркетинг, конкурентоспроможність, маркетинг.

Рассмотрено понятие бенчмаркетинга и его применение фермерскими хозяйствами Украины. Раскрыты основные преимущества применения бенчмаркетинга фермерскими хозяйствами Украины для повышения их конкурентоспособности.

Ключевые слова: бенчмаркетинг, конкурентоспособность, маркетинг.

The article deals with the concept and its application benchmarking farms in Ukraine. The basic advantages of applying benchmarking farms Ukraine to boost competitiveness.

Keywords: benchmarking, competitiveness, marketing.

Зміни, що відбуваються у різних сферах суспільного виробництва, особливо в періоди глобальних перетворень, супроводжуються процесами як відновлення господарських структур, що існували в минулому, так і створення нових господарських формувань. Тому на сучасному етапі розвитку аграрної сфери спостерігаємо тенденцію до глобалізації економічних процесів. Трансформаційні процеси в аграрному секторі України створили передумови для формування приватного власника на землі. Безумовно, це сприяло розвитку приватного підприємства. Створення різних за розмірами форм господарювання відбувається на єдиній основі – індивідуальній власності, найпоширенішою формою якої є малі господарські формування, що утворюються з домогосподарств населення, складовою яких є особисті господарства населення та фермерські господарства.

Фермерські господарства все більше й більше піддаються сукупному впливу конкурентних факторів, що, в свою чергу, призводить до виникнення багатоаспектної, динамічної та агресивної гіперконкуренції. Загалом зовнішнє середовище фермерських господарств стає все більш невизначеним та непередбачуваним.

У таких умовах пошук дієвої стратегії підвищення конкурентоспроможності є досить важким. Загострюється необхідність в обґрунтуванні методів, що дозвлять подолати розрив у конкурентоспроможності між вітчизняними та іноземними сільськогосподарськими товаровиробниками в умовах невизначеності та нестабільності зовнішнього середовища.

Родоначальниками бенчмаркетингу вважають японців, які навчилися ідеально копіювати чужі досягнення. Вони детально досліджували європейські й американські товари і послуги для виявлення їх сильних і слабких сторін.

На сучасному етапі розвитку суспільства ефективність технології бенчмаркетингу є загальноновизнаною у світовій практиці. Так, у Європі бенчмаркетинг – технологія вивчення і впровадження кращих методів проведення ділових операцій – використовується як інструмент удосконалення економічних показників та є засобом підвищення конкурентоспроможності європейської економіки загалом.

Значний внесок у розвиток конкуренції та методології бенчмаркетингу здійснили зарубіжні і вітчизняні вчені, зокрема Р. Кемп, М. Спендоліні, Г. Райтер, Р. Рейдер, Р. Венетуччі, С. Кук, Г. Багієв, О. Михайлова, Н. Козак, Л. Савицька, В. Сліпенький, Л. Місюра, А. Ашуєв, Н. Хананова, О. Ареф'єва та інші.

Основну мету дослідження вбачаємо у визначенні поняття «бенчмаркетинг» та його впровадженні як інструмента підвищення конкурентоспроможності фермерських господарств.

Бенчмаркетинг отримав визнання як перевірений ефективний інструмент сучасного менеджменту з порівняно низькими витратами. Він передбачає визначення цілей і методів їх досягнення у відповідності з практикою найкращих господарюючих суб'єктів. Методика бенчмаркетингу як частина стратегічного менеджменту дає господарюючому суб'єктові напрями покращення його бізнес-процесів, технологічних рішень та функцій [7].

На сьогоднішній день теорія та практика виокремлює декілька підходів до визначення бенчмаркетингу.

Відповідно до першого підходу, залежно від об'єкта та основних параметрів порівняння, виділяють сім основних видів бенчмаркетингу (див. рисунок) [3].

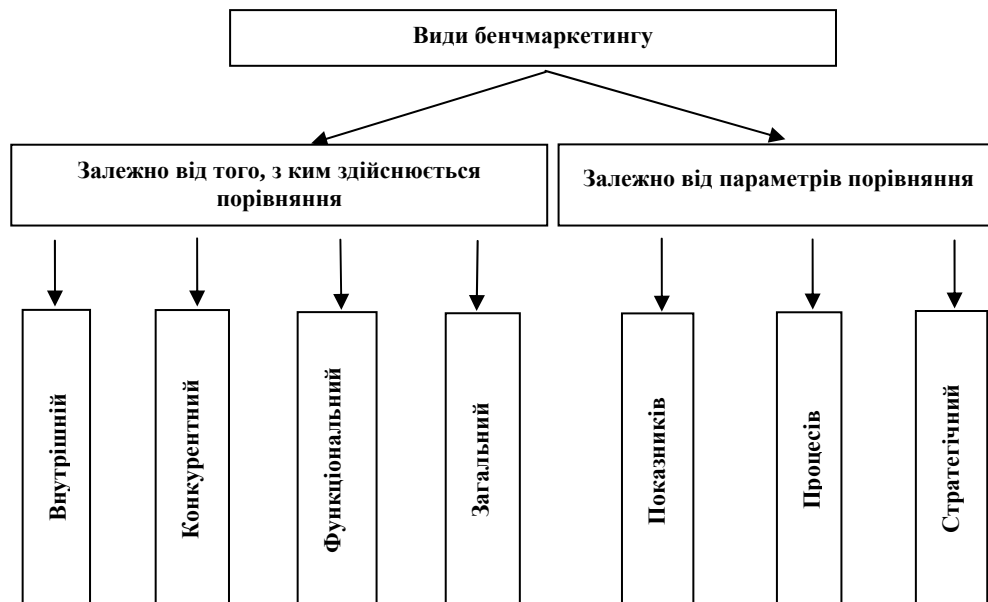


Рис. Види бенчмаркетингу

Конкурентний бенчмаркетинг – це порівняння суб'єкта господарювання з конкурентами за різними параметрами [2]. У процесі його використання змінюються характеристики суб'єкта господарювання та здійснюється зіставлення з характеристиками конкурентів, досліджується специфічна продукція, можливості процесу конкурентів [1]. При цьому можливий відкритий і добровільний обмін інформацією між конкурентами. Основну роль тут можуть відігравати маркетологи, які, аналізуючи прайс-лист, спеціальні пропозиції конкурентів, їхні сильні і слабкі сторони, можуть зробити точні висновки про те, які дії конкурентів привели до успіху. Іноді стандартних джерел інформації для вивчення конкурентів буває недостатньо, і тоді зброєю маркетолога стає маркетингова розвідка.

Функціональний бенчмаркетинг – це порівняння за функціями по відношенню до господарюючих суб'єктів у одній галузі, але не обов'язково з прямими конкурентами. При цьому частіше за все вивчають і порівнюють такі бізнес-процеси: обслуговування клієнтів, інформаційні технології, розвиток і навчання персоналу, управління персоналом, телефонна служба по роботі з клієнтами, оцінка ефективності, кадри, виробництво.

Сутність загального бенчмаркетингу полягає у порівнянні господарюючого суб'єкта з непрямими конкурентами за обраними параметрами. На відміну від конкурентного бенчмаркетингу тут є більше шансів домовитися з якоюсь компанією і нанести їй «офіційний візит».

Наведені види бенчмаркетингу не функціонують окремо один від одного, а комбінуються. При цьому найбільш вдало функціональний та загальний бенчмаркетинг комбінується з бенчмаркетингом процесів; конкурентний бенчмаркетинг доцільно комбінувати з бенчмаркетингом показників та стратегічним, рідше застосовується внутрішній бенчмаркетинг.

Відповідно до другого підходу існує поділ бенчмаркетингу на внутрішній і зовнішній [5].

Внутрішній бенчмаркетинг припускає порівняльну оцінку діяльності господарюючого суб'єкта на чотирьох загальних рівнях – внутрішньогалузевому, внутрішньофірмовому, внутрішньовиробничому та внутрішньоопераційному. На будь-якому господарюючому суб'єкті з певною періодичністю підбиваються підсумки діяльності й зіставляються її результати за підрозділами. На практиці ці підсумки обмежуються виявленням та заохоченням «лідерів», «відстаючим» підрозділам пропонується активізувати свою роботу. Відомо, що ранжування забезпечує 10 % відомостей, необхідних для прийняття правильних рішень, оскільки дослідження причин ситуації, яка склалася, – 90 % [6]. Сутність внутрішнього бенчмаркетингу полягає у поглибленому вивченні проблеми кожного підрозділу господарюючого суб'єкта, встановленні причин виникнення проблем та розробці конструктивних заходів щодо їх усунення.

Зовнішній бенчмаркетинг передбачає порівняння господарюючого суб'єкта із зовнішніми конкурентами. Він включає в себе індивідуальний та партнерський бенчмаркетинг. Зміст партнерського бенчмаркетингу полягає в здійсненні кількох господарюючими суб'єктами на підставі договору спільних порівняльних досліджень діяльності кожного з метою надання допомоги один одному для забезпечення успішного розвитку. Подібні дослідження можуть здійснювати як різнопрофільні, так і однопрофільні господарюючі суб'єкти, тобто конкуренти. Здійснення такого бенчмаркетингу є одним із методів пом'якшення конкуренції. Успіх при застосуванні бенчмаркетингу зумовлений тим, що він будується не на простому ранжуванні, а на вивченні послідовності дій при поліпшенні того чи іншого показника. У зв'язку з тим, що жоден господарюючий суб'єкт не може бути абсолютно успішним, кожному потрібна зовнішня оцінка.

Об'єднання зусиль заради взаємовигідних рішень може стати захистом від надмірної конкуренції. Партнерський бенчмаркетинг можна вважати одним з елементів нової ситуації, коли здійснюється відмова від суперництва на користь співпраці.

Дослідження, проведене ЕК в 1994 р., виявило, що більше 90 % малих та середніх господарюючих суб'єктів із чисельністю працівників менше 500 осіб не застосовують бенчмаркетинг у своїй діяльності. Результати цього дослідження

були опубліковані у Білій книзі «Growth, Competitiveness, Employment: The Challenges and Ways forward into Twenty-first Century». За даними компанії Ernst & Young, бенчмаркетинг переважно застосовують тільки великі суб'єкти господарювання, на яких працюють більше 1000 осіб [8].

Незважаючи на те, що важливість бенчмаркетингу вже усвідомлена багатьма керівниками господарюючих суб'єктів, реально його застосовують тільки великі суб'єкти господарювання. Проте для невеликих господарюючих суб'єктів, до яких належать фермерські господарства, бенчмаркетинг також потрібний. У зв'язку з тим, що у фермерських господарствах не вистачає фінансових ресурсів, водночас вони можуть швидко перебудуватися та впровадити чийсь досягнення.

Однак фермерські господарства не поспішають застосовувати бенчмаркетинг. Причинами цього, на нашу думку, є:

- консерватизм – неможливість швидко перебудовувати виробництва;
- відсутність досвіду в галузі бенчмаркетингу для фермерських господарств.

Потрібні спільні зусилля всіх фермерських господарств Херсонської області для виходу на нові рівні господарювання, поширення успішного досвіду на інших, навчання методів бенчмаркетингу;

- виникає потреба навчання керівників фермерських господарств у сфері бенчмаркетингу. Маркетологи знають свої завдання, а керівники, зайняті поточними питаннями, вимагають від маркетологів розв'язання питань сьогодення. Тобто стратегічні питання не сприймаються.

Зважаючи на проблематику, насамперед зазначимо, що подолати її необхідно комплексно, глобально перебудовуючи ставлення до стратегічного маркетингу у фермерських господарствах. Впровадження бенчмаркетингу у фермерських господарствах Херсонської області, на нашу думку, повинно змінити ситуацію та вивести їх на новий рівень ведення господарської діяльності й виробництва сільськогосподарської продукції.

Сьогодні фермерські господарства відіграють важливу роль в економіці України та посідають важливе місце в забезпеченні продовольчої безпеки країни. Підтримка фермерських господарств є одним із напрямів державної політики, незважаючи на те, що більшість теорій менеджменту спочатку застосовуються на великих господарюючих суб'єктах.

Хоча малому та середньому бізнесу відводиться другорядна роль у розвитку сучасних систем управління, слід зазначити, що вони активно переймають досвід великих господарюючих суб'єктів, а також є джерелом нових тенденцій у розвитку системи управління [10]. Вони мають змогу формувати власні підходи, у тому числі для еталонного зіставлення. Бенчмаркетинг можна розглядати як продукт малого та середнього бізнесу, що виник із необхідності переймати досвід у великих суб'єктів господарювання та зведений у ранг методу управління.

Аналіз можливостей бенчмаркетингу для малого та середнього бізнесу слід здійснювати через призму особливостей галузі, в якій діють суб'єкти господарювання.

Досягнення успіху в еталонному зіставленні залежить від визначення того, що буде порівнюватися. Проблема малих та середніх суб'єктів господарювання полягає у тому, що керівники бажають поліпшити все й відразу. Досягнення ефекту за такого підходу у більшості випадків дорівнює нулю.

У 1995 р. в дослідженнях Е. Монкхауса спостерігаємо тенденцію до використання еталонного зіставлення фінансових показників малого та середнього

підприємництва: фінансові показники – 45 %, нефінансові показники – 25 %, не застосовують бенчмаркетинг – 30 % [11].

Дослідження малих компаній експертами Шеффілдського університету (Великобританія) засвідчили, що у малому та середньому бізнесі знайшли своє застосування як стратегічний, так і процесний бенчмаркетинг. Показники, використані для еталонного зіставлення на малих та середніх підприємствах, наведені у табл. 1 [9].

Таблиця 1

Показники еталонного зіставлення		
Показники/об'єкт еталонного зіставлення	Частка компаній, що використовують цей показник, %	Частка компаній, що вважають цей показник ефективним, %
Фінансові показники	42	74
Задоволення споживачів	40	95
Якість продукції/послуг	39	92
Маркетингова інформація	31	81
Освіта працівників	31	87
Інноваційний продукт/послуга	26	85
Комунікації	24	96
Задоволеність робітників	22	86
Ставлення до якості	21	90
Інновації процесів	21	86
Командний дух	19	89
Рівень стресів	10	90
Інше	2	–
Жоден із зазначених	37	–

Дані таблиці свідчать про те, що малі форми господарювання використовують для зіставлення показники, що відображають загальний стан та загальноприйняті показники фінансового стану, якості та задоволення. Більш еластичні та менш пов'язані такі показники, як командний дух чи рівень стресів в організації. Використовуються вони рідше у зв'язку з тим, що важко визначити кінцевий об'єкт зіставлення та визначити ці показники.

Ми вважаємо, що використання малими та середніми суб'єктами господарювання легко вимірюваних показників при проведенні еталонного зіставлення пояснюється впливом динамічного конкурентного середовища, у якому знаходяться ці суб'єкти господарювання. У зв'язку з цим як об'єкт еталонного зіставлення найчастіше використовуються показники, пов'язані з ключовими факторами конкурентної боротьби.

Дослідження, проведені Шеффілдським університетом, визначають основні показники, за якими конкурують малі та середні форми господарювання (табл. 2) [9].

Таблиця 2

Показники, за якими конкурують малі та середні форми господарювання	
Індикатор конкурентного порівняння	Вага у конкурентній боротьбі, %
Ціна	62
Якість	55
Турбота про клієнта та сервіс	2
Зворотній зв'язок із споживачами	49
Доставка	29
Асортимент продукції	27
Нові види продукції та послуг	30

Дані дослідження підтверджують переважання ролі стандартних індикаторів для бенчмаркетингу в малому та середньому бізнесі.

За дослідженнями Open University Business School, загальними причинами невикористання бенчмаркетингу є неможливість визначити подібний господарюючий суб'єкт-аналог та знайти необхідні дані для аналізу.

На нашу думку, джерел інформації для бенчмаркетингового аналізу достатньо. Вони наведені у табл. 3 [4].

Таблиця 3

Джерела інформації для бенчмаркетингу

Публікації	Обмін інформацією	Зовнішні джерела
Річні звіти, брошури про продукцію та послуги суб'єктів господарювання, прес-релізи	Професійні конференції	Потенційні клієнти
Публікації в пресі	Прямі контакти з суб'єктами-партнерами та конкурентами	Урядові чиновники
Аналітичні звіти за сегментами ринку	Неформальні контакти співробітників конкуруючих суб'єктів	Галузеві консультанти
Публікації професійних асоціацій		
Публікації з урядових джерел		

У зв'язку з цим є підстави стверджувати, що проблема недостатньої популярності бенчмаркетингу як інструмента стратегічного управління полягає не у відсутності інформації, а у відсутності методики бенчмаркетингового аналізу.

Ми вважаємо, що для здійснення бенчмаркетингового дослідження необхідно на основі наявних у вітчизняному науковому середовищі підходів до фінансово-економічного аналізу діяльності фермерських господарств виділити основні напрями та запропонувати найбільш інформативні показники конкурентного бенчмаркетингового аналізу (табл. 4).

Таблиця 4

Напрями та показники конкурентного бенчмаркетингу

Напрями аналізу		Показники
Виробництво	Матеріально-речовинні	Оцінка та зіставлення потреби у матеріалах і запасах, оборотність товарно-матеріальних запасів
	Заробітна плата	Показники продуктивності праці
	Основні засоби	Коефіцієнти зростання, вибуття, оновлення, сукупного відтворення, зношення, придатності, фондовіддачі, фондомісткості.
Реклама	Реалізація	Оцінка виручки від реалізації, коефіцієнт напруженості планового завдання, рентабельність продажів, баланс продукції, абсолютна товарність
	Маркетинг	Витрати, пов'язані зі здійсненням дослідно-аналітичної діяльності, з вибором цільового сегмента й позиціонуванням, розробкою комплексу рішень по продукту, формуванням цінової політики фірми, розподілом товарів, із просуванням товарів
Фінансовий стан	Середній термін оплати дебіторської заборгованості покупцями продукції підприємства, середній термін оплати кредиторської заборгованості постачальникам, коефіцієнти оцінки фінансової стійкості та платоспроможності	

Упровадження принципів бенчмаркетингу в практику фермерських господарств може бути успішним та своєчасним за умови посилення конкурентної боротьби, з одного боку, та зростання попиту на сільськогосподарську продукцію – з іншого, що ставить перед фермерськими господарствами нові завдання: не лише збільшення своєї частки на ринку та просування продукції, але й зміцнення конкурентних переваг у майбутньому.

Виконані у рамках об'єднання фермерських господарств «Тетяна» дослідження дозволили визначити ключові показники еталонного порівняння (табл. 5).

Наведені в таблиці індикатори, на наш погляд, є ключовими факторами успіху функціонування фермерських господарств. Згідно з опитуванням провідних спеціалістів господарства, управлінців було виявлено, що найбільш значущими факторами при формуванні стратегії виробництва сільськогосподарської продукції є ціна, якість продукції, а також знижка «сконто».

Таблиця 5

Індикатори конкурентного порівняння фермерського господарства		
Індикатор	Вага у конкурентній боротьбі, %	Кількість балів
Ціна на продукцію	30	0...30
Якість продукції	29	0...29
Договірні угоди	9	0...9
Доставка	5	0...5
Екологічність	2	0...2
Знижка «сконто»	25	0...25

Ці індикатори є ключовими у конкурентній боротьбі на ринку сільськогосподарської продукції у Херсонській області. Згідно з таблицею 5 фермерські господарства, які у підсумку наближаються до 100 балів, можуть стати еталоном у визначеному часовому інтервалі. Цей інструмент управління дозволить без значних фінансових витрат здійснювати зміни, що будуть базуватися на порівнянні з іншими господарствами-лідерами.

Поступово спостерігається підвищення ефективності діяльності фермерських господарств, але це підвищення носить стрибкоподібний характер та супроводжується відповідними труднощами. В умовах глобалізації необхідно здійснювати інтеграцію та взаємодію на муніципальному, регіональному та національному рівнях. Це дозволить фермерським господарствам досягнути максимального рівня виробництва, об'єднавшись між собою на національному рівні, скласти гідну конкуренцію на міжнародному ринку сільськогосподарської продукції.

Висновки. Ефективне встановлення та розвиток ділових зв'язків з іншими господарюючими суб'єктами дозволить фермерським господарствам створювати й підтримувати свої конкурентні переваги і надасть господарствам широкі можливості для подальшого успішного розвитку. Для того, щоб протистояти несподіванкам конкурентної боротьби та впливу факторів макросередовища, необхідно посилити увагу до співробітництва з суб'єктами маркетингової системи. За наявності можливості отримання інформації про різноманітну діяльність від інших суб'єктів господарювання завдання фермерського господарства зводиться до пошуку рішень, які б базувалися на найкращій практиці, кращих методиках та досвіді суб'єктів господарювання аграрної сфери, що приводить до максимальної ефективності.

Саме бенчмаркетинг є новою філософією та інструментом маркетингових досліджень, що має за мету виявлення джерел конкурентної переваги, зростання конкурентоспроможності та формування ефективних стратегій фермерських господарств.

Взаємодія між фермерськими господарствами повинна вийти на новий якісний рівень, за яким бенчмакркетинг необхідно розглядати як спосіб оцінки стратегій у порівнянні з передовим досвідом світових суб'єктів господарювання для того, щоб гарантувати довготривалий стан на ринку. Здійснення конкурентного аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища фермерського господарства дозволить керівництву виявити проблеми ведення господарської діяльності та рівень господарства у порівнянні з конкурентами. В результаті маркетингових досліджень та оцінки потенційних можливостей фермерського господарства необхідно, використовуючи інструменти маркетингової взаємодії, здійснювати процес інтеграції вітчизняних господарств для досягнення загальних цілей, нових технологій, інноваційної діяльності, які впливають на зовнішнє та внутрішнє середовище фермерського господарства.

У зв'язку з цим використання бенчмаркетингу як інструмента управління конкурентоспроможністю фермерських господарств може привести до позитивних зрушень, а саме:

- потенціал бенчмаркетингу у фермерських господарствах може бути ефективно реалізований при використанні таких переваг: близькість до споживачів, гнучкість господарства та більш важлива роль керівництва;
- основною проблемою невикористання бенчмаркетингу є так звана утаємниченість, а також обмеженість фінансових ресурсів. Тому серед керівництва фермерських господарств великою популярністю користується порівняльний бенчмаркетинг фінансових показників діяльності або простий конкурентний аналіз;
- вибір фінансових показників як об'єкта зіставлення викликаний інтенсивністю конкурентного середовища. Близькість до споживачів зумовлює вибір об'єктом бенчмаркетингових показників, які відображають як ключові фактори успіху фермерських господарств задоволення споживачів ціною, якістю та знижкою «сконто»;
- на сьогодні бенчмаркетинг в Україні застосовується лише в діяльності великих господарюючих суб'єктів, які орієнтуються на світовий ринок та мають постійні контакти з іноземними партнерами. На сьогодні керівники вітчизняних фермерських господарств не ознайомлені з еталонним зіставленням як інструментом управління конкурентоспроможністю, який має науково-методичну базу та визнання у світі. Потенціал еталонного зіставлення необхідно реалізовувати та вводити бенчмаркетинг у практику управління фермерськими господарствами.

Бібліографічні посилання

1. **Аренков И. А.** Бенчмаркетинг и маркетинговые решения [Електронний ресурс] / И. А. Аренков, Е. Г. Багиев // Энциклопедия маркетинга. – Режим доступу: <http://www.marketing.spb.ru>.
2. Бенчмаркетинг: все лучшее – себе [Електронний ресурс] // Секрет фирмы. – 2002. – 1 сент. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua>.
3. **Данилов И. П.** Бенчмаркетинг – эффективный инструмент повышения конкурентоспособности / И. П. Данилов, С. Ю. Михайлова, Т. В. Данилова // Стандарты и качество. – 2005. – № 1. – С. 44.

4. **Дашкевич Р. А.** Бенчмаркетинг – технология современного бизнеса / Р. А. Дашкевич // Экономика. Финансы. Управление. – 2009. – № 8. – С. 110–115.
5. **Михайлова Е. А.** Основы бенчмаркетинга / Е. А. Михайлова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 1. – С. 134–139.
6. Мнение экспертов EFQM о лучших практических методах бенчмаркетинга // Европейское качество. – 2002. – № 2. – С. 34.
7. **Николич М.** Количественный подход в бенчмаркетинге: обеспечение выбора оптимальных стратегических действий / М. Николич, Б. Николич, Е. Вуконянски // Российский журнал менеджмента. – 2007. – Т. 5. – № 2. – С. 29–44.
8. **Пилчер Терри.** Бенчмаркинг как средство повышения конкурентоспособности компании / Терри Пилчер // Европейское качество. Дайжест. – 2004. – № 1. – С. 40–45.
9. **Cassel C.** The use and effectiveness of benchmarking in SMEs / C. Cassel, S. Nadin, M. O. Gray // Benchmarking: An International Journal. – 2001. – Vol. 8, No. 3. – P. 212–222; P. 218.
10. **Ghobadian A.** Total quality management in SMEs / A. Ghobadian, D. N Gallear // Omega. – 1996. – Vol. 24, No. 1. – P. 83–106.
11. **Monkhouse E.** The role of competitive benchmarking in small-to medium-sized enterprises / E. Monkhouse // Benchmarking for Quality Management & Technology. – 1995. – Vol. 2, No. 4. – P. 44–45.

Надійшла до редколегії 29.01.2013 р.

О. М. Проволоцька, Д. В. Ясиненко

*Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «Криворізький національний університет»*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

На основі дослідження сучасних підходів до трактування сутності категорій «антикризове управління» та «стратегічний потенціал» обґрунтовано власне бачення сутності поняття «антикризове управління стратегічним потенціалом».

Запропоновано структуру стратегічного потенціалу підприємства та розроблено алгоритм антикризового управління цим потенціалом.

Ключові слова: антикризове управління, стратегічний потенціал, структура стратегічного потенціалу, механізм.

На основе исследования современных подходов к трактовке сущности категорий «антикризисное управление» и «стратегический потенциал» обосновано собственное видение сущности понятия «антикризисное управление стратегическим потенциалом».

Предложена структура стратегического потенциала предприятия и разработан алгоритм антикризисного управления этим потенциалом.

Ключевые слова: антикризисное управление, стратегический потенциал, структура стратегического потенциала, механизм.

There was substantiated the own vision of the essence of the conception of «the crisis management of strategic potential» in this work, based on the research of the modern methods to the interpretation of the essence of the categories of «crisis management» and «strategic potential».

The structure of the strategic potential of the company have been offered and the algorithm of the crisis management of strategic potential have been developed.

Keywords: crisis management, strategic potential, the structure of the strategic potential, mechanism.

Більшість сучасних вітчизняних підприємств знаходяться в кризовому стані, що потребує впровадження активних антикризових заходів, які передбачають здійснення конкретних скоординованих дій, спрямованих на уникнення банкрутства та вихід з кризи. Для цього необхідне чітке розуміння процесів, що відбуваються на даний момент на підприємстві. Саме тому виникає необхідність у визначенні суті концепції антикризового управління та її застосуванні в процесі управління стратегічним потенціалом підприємства.

Теоретико-методологічні та прикладні аспекти антикризового управління висвітлені у працях як зарубіжних, так і вітчизняних науковців, зокрема Г. Бірмана, Р. Брелі, Дж. Фіннері, С. Шмідта, Р. Хіта, а також З. Є. Шершньової, В. О. Василенка, В. Я. Захарова, Л. О. Лігоненка, А. Г. Грязнової, А. А. Бикова, Т. Н. Беляцької та ін. Дослідженням сутності стратегічного потенціалу займалися Е. А. Лапін, О. І. Олексюк, І. М. Репіна, О. С. Федонін, І. Р. Бузько, Л. Ю. Гордієнко, Н. С. Краснокутська, І. П. Отенко, О. А. Пробоїв, Є. В. Швець та ін.

Незважаючи на значну кількість наукових досліджень у галузях антикризового управління та стратегічного потенціалу, відсутнє їх тлумачення як єдиної системи. Так, на даний момент не сформоване чітке визначення антикризового управління стратегічним потенціалом підприємства, яке б відображало сутність даного процесу та особливості його здійснення в реаліях вітчизняної економіки.

З огляду на вищезгадані обставини метою статті є визначення сутності антикризового управління стратегічним потенціалом підприємства та обґрунтування

його структури, яка б повною мірою відображала суть даного процесу на вітчизняних підприємствах.

В економічній літературі та наукових працях наведено чимало визначень антикризового управління, в яких є багато спільного, але є також відмінності. Зарубіжні дослідники не виділяють антикризове управління в окрему економічну категорію – вони розглядають її як частину загальної системи управління. У вітчизняній практиці поняття «антикризове управління» спочатку почало вживатись у значенні нормативно-процедурних операцій, що застосовуються до підприємств-банкрутів. Пізніше вчені стали перейматися проблемами антикризового управління як системи з більш широким колом знань та заходів [1].

В результаті критичного аналізу суті антикризового управління з'ясовано, що більшість науковців визначають його як процес, сукупність заходів з виявлення та нейтралізації (або недопущення) негативних впливів зовнішнього середовища на підприємство. Відмінними рисами є визначення частоти, рівня та мети здійснення даних заходів. Так, наприклад, В. О. Василенко на противагу іншим вченим пропонує передбачати небезпеку кризи не з метою нейтралізації її впливів на підприємство, а для використання її чинників для подальшого стійкого розвитку організації. Разом з Л. О. Лігоненко вони вбачають в антикризовому управлінні постійно діючий процес виявлення ознак кризи [2].

Г. М. Курошеєва, І. К. Ларіонов та А. П. Градов пропонують здійснювати комплекс антикризових заходів безпосередньо за наявності негативного впливу чинників зовнішнього середовища на діяльність підприємства, тобто за ознаками кризового стану [2]. Окрім того, І. К. Ларіонов розглядає процес антикризового управління на макроекономічному рівні; решта науковців – на рівні підприємства.

Отже, виходячи з вищенаведених визначень, під антикризовим управлінням будемо надалі розуміти систему управлінських заходів з аналізу та попередження ендогенного та екзогенного впливів на підприємство, а також їх використання з метою забезпечення ефективного функціонування організації за допомогою добре налагоджених економічних, нормативно-правових та методологічних механізмів.

Антикризове управління підприємством безпосередньо пов'язане з управлінням його стратегічним потенціалом. Для розуміння сутності стратегічного потенціалу підприємства необхідно визначитись з такими поняттями, як «стратегія підприємства» та «потенціал підприємства».

Стратегія підприємства – це обґрунтування перспективних орієнтирів діяльності підприємства на основі оцінювання його потенційних можливостей і прогнозування розвитку зовнішнього середовища. Під потенціалом розуміють здатність підприємства досягати поставлених цілей, використовуючи наявні матеріальні, трудові та фінансові ресурси [3].

У вітчизняній економічній літературі термін «стратегічний потенціал» науковці, з одного боку визначають як можливості та ресурси підприємства, за рахунок яких воно буде реалізовувати перспективні цілі своєї діяльності; з іншого – характеризують стратегічний потенціал з точки зору різних можливостей підприємства:

- ефективності використання ресурсів підприємства для виробництва товарів та послуг (М. Портер, Т. Йєнер, Ф. Вірсем);
- динамічних можливостей (Д. Тис, Г. Пізано, А. Шуен);
- організаційних можливостей (Р. Санчез, А. Хін, Х. Томас);

- можливостей формувати унікальні комбінації ресурсів та компетенції (В. Бур);
- ключових компетенцій (К. Прахалад, Г. Хемел);
- мета можливостей підприємства (К. Ейзенхардт та Дж. Мартін);
- пізнавальних індивідуальних та колективних можливостей підприємства (І. Нонак, Х. Такеучі);
- інтеграції можливостей: стратегічного бачення, проектування структури організації, формування поведінкових та культурних характеристик (Г. Хемел, К. Прахалад, Г. Томас) [4].

Таким чином, кожне з наведених визначень розкриває сутність стратегічного потенціалу підприємства з різних сторін. Тому авторами пропонується власне бачення стратегічного потенціалу підприємства як сукупності ресурсів та компетенцій підприємства, спільне використання яких за умов синергізму сприятиме забезпеченню стійкої конкурентної переваги на ринку та досягненню перспективних цілей підприємства.

Синтезуючи поняття «антикризове управління» та «стратегічний потенціал підприємства», в подальшому під антикризовим управлінням стратегічним потенціалом підприємства варто розуміти систему управлінських заходів з діагностики, попередження та нейтралізації ендогенного та екзогенного негативних впливів на ресурси та компетенції підприємства, з метою збереження синергічного ефекту від їх використання протягом всього періоду функціонування підприємства за допомогою налагоджених економічних, нормативно-правових та методологічних механізмів для забезпечення стійкої конкурентної переваги підприємства на ринку.

Узагальнюючи все вищесказане, автори роботи вважають за доцільне запропонувати такий алгоритм здійснення антикризового управління стратегічним потенціалом підприємства (рис. 1).

Таким чином, у процесі антикризового управління стратегічним потенціалом підприємство має здійснювати аналіз середовища, в якому воно функціонує. Антикризове управління на підприємстві має здійснюватись за «слабкими сигналами», тобто управлінські рішення щодо ліквідації негативних впливів зовнішнього середовища мають прийматися за перших неточних ознак їх появи.

Основним стабілізуючим фактором антикризового розвитку, гарантом економічного зростання та конкурентоспроможності підприємства виступає його стратегічний потенціал. Антикризове управління стратегічним потенціалом передбачає заходи щодо збереження створеного потенціалу, пошук додаткових джерел ресурсного (фінансового) забезпечення, способи конкурентної боротьби при завоюванні міцних позицій на зовнішніх та внутрішніх ринках конкурентоспроможної продукції [4].

При формуванні та використанні стратегічного потенціалу підприємства проводиться його декомпозиція на компоненти, визначаються їх функції та зв'язки, тобто здійснюється структуризація.

Чіткого та однозначного уявлення про структуру стратегічного потенціалу підприємства не сформульовано. Це обумовлено тим, що дослідження з цієї проблеми здійснюються в рамках окремих виявів потенціалу. У результаті накопичено значний інструментарій оцінки ринкових, виробничих, фінансових можливостей підприємства, але разом з тим відчувається недолік повноти охоплення та систематизованого підходу в представленні структури сукупного стратегічного потенціалу.

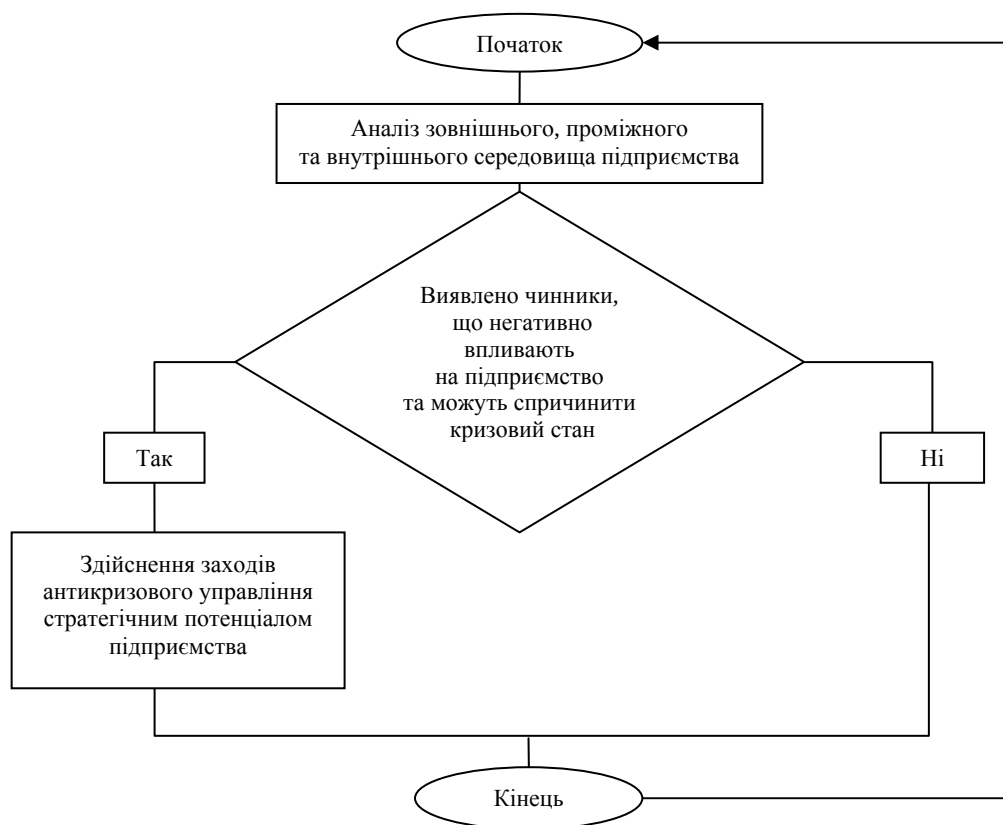


Рис. 1. Алгоритм антикризового управління стратегічним потенціалом підприємства

Виділяють блочно-модульну та функціональну структуризацію стратегічного потенціалу підприємства.

Блочно-модульна структуризація стратегічного потенціалу підприємства заснована на взаємодії трьох складових, які охоплюють всі стратегічні компоненти підприємства, що дають змогу досягати поставлених цілей, та найбільш повно характеризують внутрішній стан підприємства – ресурсів, системи управління та діяльності персоналу [5].

За функціональною спрямованістю стратегічний потенціал підприємства має такі складові: маркетинг, виробництво, кадри, менеджмент, фінанси, інформацію залежно від специфіки господарювання підприємства. У рамках кожної функціональної області формується свій внутрішній потенціал, який умовно можна структурувати на об'єктний і суб'єктний. Об'єктні складові пов'язані з матеріально-речовинною та особовою формою потенціалу підприємства. Вони споживаються і відтворюються в тій чи іншій формі в процесі функціонування. Суб'єктні складові пов'язані із суспільною формою їх виявлення. Вони не споживаються, а становлять передумову, загальноекономічний, загальногосподарський соціальний чинник раціонального споживання об'єктних складових. На особливу увагу в структурі потенціалу підприємства заслуговують трудовий, інфраструктурний та інформаційний потенціали; їх не можна однозначно віднести ані до суб'єктних, ані до об'єктних складових [6].

На основі дослідження вищенаведених підходів до структуризації стратегічного потенціалу та з урахуванням сутності антикризового управління авторами пропонується бачення структури стратегічного потенціалу підприємства та процесу управління ним (рис. 2).

Зображена структура стратегічного потенціалу підприємства відображає процес управління ним та використання його елементів для досягнення підприємством поставлених цілей.

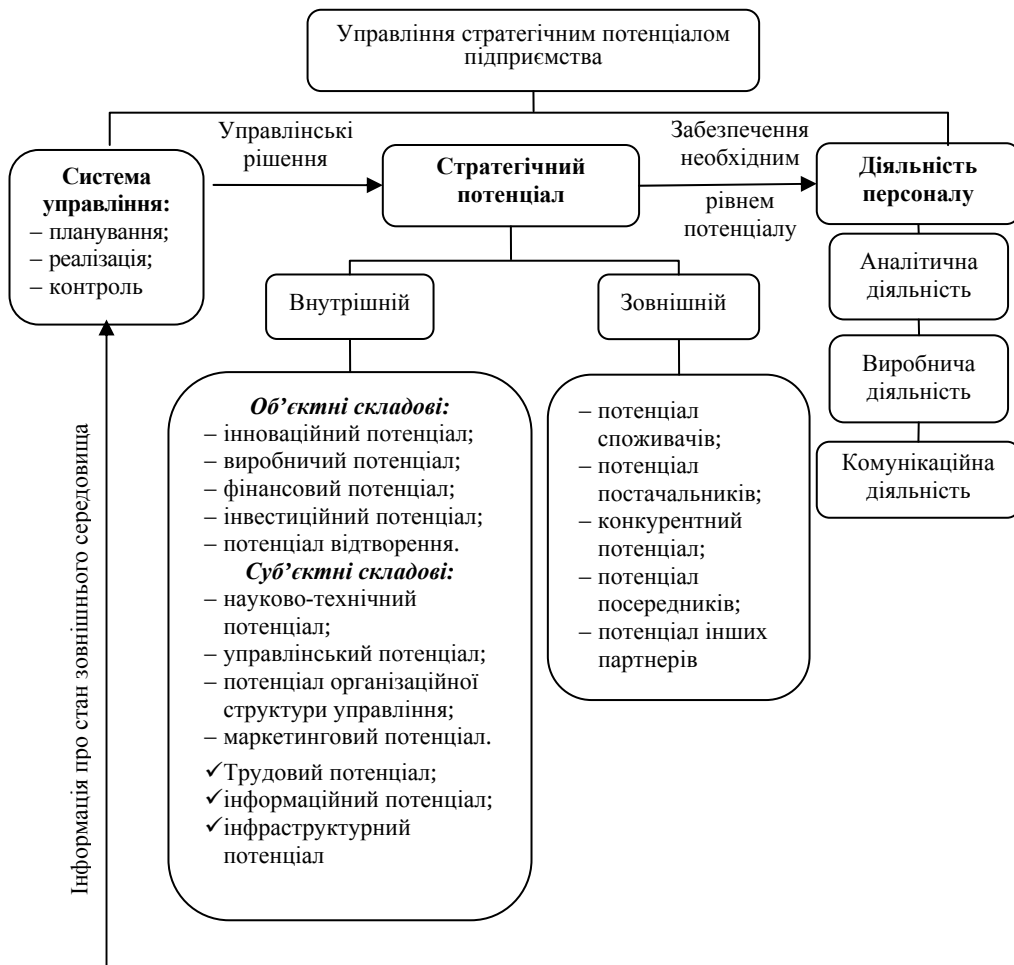


Рис. 2. Структура стратегічного потенціалу підприємства та процес управління ним

Система управління здійснює формулювання місії, розробляє стратегію розвитку, визначає цілі та завдання на найближчу перспективу, обґрунтовані результатами аналізу зовнішнього середовища. Система управління складається з трьох підсистем:

- планування – спрямована на виявлення майбутнього потенціалу, який дасть змогу підприємству досягти бажаних результатів в умовах настання кризи. З урахуванням розробленої стратегії (в кризових умовах – антикризової) підприємство має вирішити, чи необхідно формувати новий потенціал або ж використовувати наявний;
- реалізації – має на меті створення нового потенціалу та перетворення існуючого у фактори, які сприятимуть виходу підприємства з кризового стану;
- контролю – виконує функції перевірки ефективності здійснення антикризового управління стратегічним потенціалом.

На основі управлінських рішень, які надходять із системи управління, підприємство безпосередньо здійснює управління стратегічним потенціалом підприємства, а саме здійснює формування нового потенціалу або перетворює наявний у ключові фактори успіху здійснення господарської діяльності за наявних умов зовнішнього середовища.

На основі сформованого стратегічного потенціалу підприємства здійснюється діяльність персоналу, яка передбачає такі види діяльності:

- аналітична діяльність персоналу – містить наукові дослідження та розробки і є основою для виробництва конкурентоспроможної продукції;
- виробнича діяльність персоналу – безпосередньо охоплює діяльність, пов'язану зі здійсненням виробничого процесу;
- комунікаційна діяльність персоналу – діяльність, спрямована на взаємодію з ринком за використання сформованого маркетингового потенціалу підприємства. Разом з тим за допомогою комунікаційної складової забезпечується надходження інформації про зовнішнє середовище, необхідної для управління на етапі планування та розробки стратегічних цілей.

Використання запропонованого підходу до антикризового управління стратегічним потенціалом дасть змогу підприємствам підвищити ефективність формування та використання стратегічного потенціалу в умовах кризи, що сприятиме зниженню ризику банкрутства.

Отже, на основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

- антикризове управління стратегічним потенціалом підприємства – це система управлінських заходів з діагностики, попередження та нейтралізації ендогенного та екзогенного негативних впливів на ресурси та компетенції підприємства з метою збереження синергійного ефекту від їх використання протягом усього періоду функціонування підприємства за допомогою налагоджених економічних, нормативно-правових та методологічних механізмів для забезпечення стійкої конкурентної переваги підприємства на ринку;
- система антикризового управління стратегічним потенціалом повинна мати постійно діючий характер; це означає, що аналіз зовнішнього середовища та чинників, що впливають на підприємство, має здійснюватися постійно;
- для ефективного антикризового управління стратегічним потенціалом необхідно враховувати як внутрішні, так і зовнішні складові потенціалу.

Як напрям подальшого дослідження передбачається вдосконалення методичних підходів до оцінювання стратегічного потенціалу підприємства.

Бібліографічні посилання

1. **Шершньова З. Є.** Антикризове управління підприємством : навч. посіб. / З. Є. Шершньова, В. М. Багацький ; за заг. ред. З. Є. Шершньової. – К. : КНЕУ, 2007. – 680 с.
2. **Безус Р. М.** Поняття антикризового управління підприємств в умовах глобальної світової кризи [Електронний ресурс] / Р. М. Безус, А. І. Рудь. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/27_OINXXI_2011/Economics/12_92754.doc.htm.
3. **Лапин Е. В.** Экономический потенциал предприятия : монограф. / Е. В. Лапин. – Суми: Університетська книга, 2004. – 359 с.
4. **Азарова А. О.** Математичні моделі оцінювання стратегічного потенціалу підприємства та прийняття рішень щодо його підвищення : монограф. / А. О. Азарова, О. В. Антонюк. – Вінниця : ВНТУ, 2012. – 168 с.
5. **Краснокутська Н. С.** Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / Н. С. Краснокутська. – К. : ЦУЛ, 2005. – 352 с.
6. **Федонін О. С.** Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.

Надійшла до редколегії 04.02.2013 р.

УДК 338.34

Т. С. Яровенко, М. В. Тулякова, Ю. А. Козюпа*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ РОЗВИТКУ
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА У СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Уточнено трактування категорії «інтенсифікація розвитку підприємства»; обґрунтовано авторський підхід до системної класифікації напрямів інтенсифікації розвитку підприємства; розроблено методику оцінювання інтенсифікаційних процесів розвитку підприємства.

Ключові слова: інтенсифікація розвитку підприємства, класифікація напрямів інтенсифікації, інтегральна оцінка інтенсифікаційних процесів.

Уточнена трактовка категорії «интенсификация развития предприятия»; обоснован авторский подход к системной классификации направлений интенсификации развития предприятия, разработана методика оценки интенсификационных процессов развития предприятия.

Ключевые слова: интенсификация развития предприятия, классификация направлений интенсификации, интегральная оценка интенсификационных процессов.

The article specifies the interpretation of the category «intensification of the company»; reasonably author's approach to the classification system of intensification areas of enterprise development; the methods of assessment of intensification processes of the enterprise.

Keywords: intensification of the enterprise, the classification of areas of intensification, integrated assessment of intensification processes.

Однією з найважливіших проблем розвитку економіки на сучасному етапі є підвищення рівня інтенсифікації процесів на промисловому підприємстві, що сприяють його розвитку та забезпеченню адаптованості до змін зовнішнього середовища.

Підвищення рівня інтенсифікації розвитку в цілому та інтенсифікації виробництва (як одного з його напрямів) зумовлене впливом науково-технічного прогресу та науково-технічної революції. Необхідною умовою для інтенсифікації, тобто її «поштовхом», є новітні розробки та сучасні технології. А сам процес інтенсифікації потребує залучення додаткових ресурсів та відповідних витрат.

Отже, на сучасному етапі розвитку економіки України перед промисловими підприємствами постають завдання, пов'язані з вибором найбільш ефективного та доцільного варіанта реалізації цих витрат, їх кількості та якості, конкретизації програм використання ресурсів у забезпеченні інтенсифікації виробництва, тобто управління інтенсифікаційними процесами.

Нині спостерігається значна зацікавленість з боку науковців та практиків до проблеми інтенсифікації розвитку на різних рівнях економічної системи.

Зокрема, у розвиток теорії інтенсифікації виробництва значний внесок зроблено українськими вченими, такими як Н. Агаркова, О. Амоша, Б. Буркінський, М. Бутко, З. Варналій, В. Геєць, М. Долішній, С. Злупко, Л. Зайцева, С. Ілляшенко, О. Кузьмін, Е. Лібанова, І. Лукінов, А. Мельник, С. Пиріжков, С. Романюк, В. Пила, С. Писаренко, Л. Чернюк, М. Чумаченко, А. Чухно та ін. У зарубіжній літературі теоретичні та методичні засади інтенсифікації відображено в дослідженнях К. Павлова, Д. Другманда, Н. Хавеланджа, А. Валерейя та ін.

В основу початкового розуміння інтенсифікації покладений витратний підхід, що в умовах обмежених ресурсів у ринковій економіці не є раціональним. Далі

відбулася переорієнтація поглядів учених на інтенсифікацію як на процес, пов'язаний лише зі збільшенням виробництва продукції, унаслідок чого було висунуто результативний підхід. Але й вона не є досконалою, оскільки при цьому недооцінюється роль витрат і капітальних вкладень.

Отже, з огляду на очевидні досягнення у вивченні багатьох аспектів інтенсифікації в цілому та інтенсифікації виробництва зокрема питання, пов'язані з цим процесом, залишаються сьогодні актуальними. Це стосується як трактування змісту, самої сутності «інтенсифікації», так і вдосконалення теоретико-методологічних підходів з урахуванням особливостей української економіки.

Метою нашої статті є подальший розвиток теоретичних основ менеджменту з позицій уточнення категорії «інтенсифікація розвитку підприємства», а також розробка науково обґрунтованих класифікації напрямів інтенсифікації розвитку підприємства та методики оцінювання інтенсифікаційних процесів на промисловому підприємстві.

Понятійний апарат інтенсифікації розвитку бере початок із визначення самого поняття «інтенсивність», що є напруженістю процесу, яка характеризується мірою віддачі кожного з використовуваних факторів, ресурсів [1], тобто, якісною характеристикою, що виражає високу міру, ступінь сили, напруженості, насиченості якогось прояву чи процесу [2].

Поняття «інтенсифікація розвитку підприємства», як процес, є посиленням, збільшенням напруженості, продуктивності, дієвості [3]; процесом суспільного виробництва, що базується на застосуванні найефективніших засобів і предметів праці, кваліфікованої робочої сили, передових форм і методів організації праці, зростаючої інформованості про найновіші досягнення науково-технічного прогресу тощо [4].

Метою інтенсифікації розвитку підприємства є підвищення продуктивності його функціонування, а механізмами – технічні, організаційно-економічні та інші заходи, що дозволяють підвищити продуктивність виробничих, інноваційних, інвестиційних, соціальних та інших процесів на підприємстві за певних умов.

Отже, на нашу думку, під «інтенсифікацією розвитку підприємства» слід розуміти збільшення продуктивності процесів його розвитку, що базується на застосуванні передових форм і методів організації, з метою виходу на вищий ступінь розвитку.

Таким чином, інтенсифікація розвитку, зокрема інтенсифікація виробництва, мають певний рівень, що характеризує міру продуктивності процесу, його вдосконалення. Для інтенсифікації розвитку в цілому необхідними умовами є не тільки наявність матеріально-технічної бази, що її забезпечує, а й інноваційні методи організації управління, технології тощо.

Отже, при оцінюванні процесів інтенсифікації розвитку необхідно застосовувати системний підхід, який забезпечує найбільшу ефективність. Адже підприємство як відкрита система складається з підсистем, які мають певну самостійність і організаційну автономію, та процесів, при проведенні яких відбувається розвиток підприємства в цілому (див. рисунок). Але при управлінні процесом інтенсифікації розвитку промислового підприємства слід дотримуватись принципу пропорційності між напрямками інтенсифікації, наприклад інтенсифікацією робочої сили та інтенсифікацією використання машин та устаткування, інтенсифікацією робочої сили та інтенсифікацією соціального розвитку тощо.

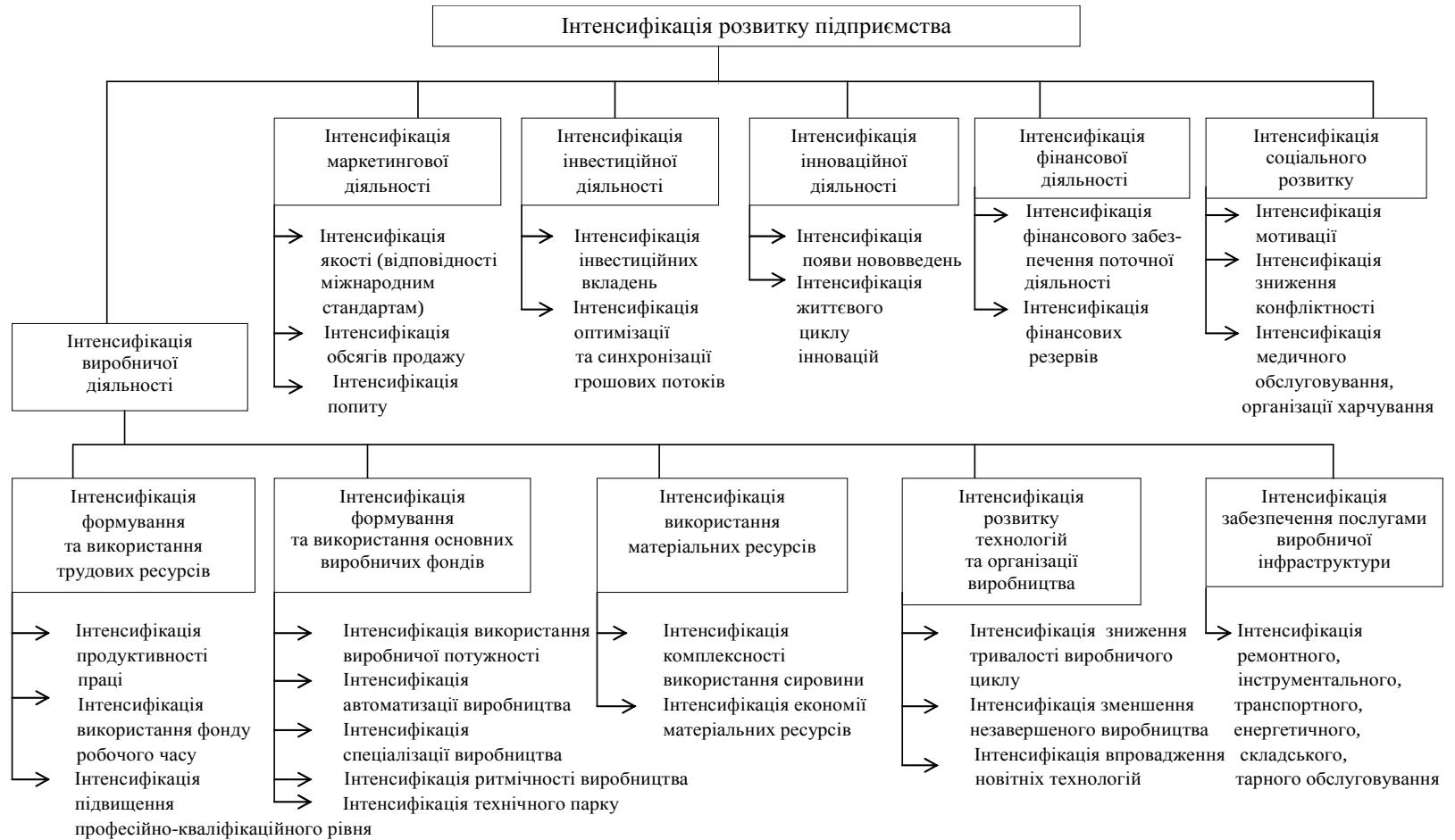


Рис. Класифікації напрямів інтенсифікації розвитку підприємства

Однією з основних проблем в управлінні інтенсифікаційними процесами є проблема комплексного оцінювання рівня інтенсифікації розвитку підприємства з урахуванням різноманітних шляхів його досягнення. Вона породжує складність в обґрунтуванні доцільного рівня інтенсифікації, що є головним критерієм у прийнятті управлінських рішень.

Слід розрізняти поняття «інтенсивність» та «економічна ефективність». Так, характеризувати рівень інтенсифікації через співвідношення результатів виробництва до його витрат є недоцільним. Адже економічна ефективність є досягненням найбільших результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці [4]. Тобто вона характеризується відношенням результату та витрат певного заходу, що має на меті підвищення продуктивності виробництва. У той час інтенсифікація математично характеризує динаміку результативності (продуктивності) певного економічно-технологічного процесу (зокрема, виробничого процесу), що може бути відображено за допомогою відповідних індексів. Про наявність інтенсифікації будуть свідчити значення відповідних індексів, що перевищують одиницю. Рівень інтенсифікації при цьому математично характеризується величиною відповідних індексів, що характеризують певний процес (розвитку, виробництва тощо).

При цьому, на нашу думку, наявність певної загальної економії тих чи інших видів ресурсів унаслідок інтенсифікації [5] може не спостерігатися, адже збільшення загального обсягу їх використання за рахунок певних факторів зазвичай перекриває обсяг економії. А фактичну економію ресурсів можна констатувати лише на основі результатів аналізу питомих показників у динаміці. Таким чином, з економічної точки зору, доцільно визначати загальний рівень інтенсифікації розвитку (зокрема, виробництва) за рахунок певних факторів.

Методика оцінювання рівня інтенсифікації розвитку підприємства повинна бути гнучкою та адаптаційною щодо змін зовнішнього середовища, а також урахувати можливість зміни вхідних параметрів, використання як кількісних (натуральних та вартісних), так і якісних показників.

Інтегральний показник рівня інтенсифікації розвитку підприємства складається з комплексних та часткових показників, які характеризують рівень інтенсифікації за окремими напрямками, зокрема формуванням, залученням та використанням тих чи інших видів ресурсів [6].

Частковими показниками оцінки рівня інтенсифікації можуть бути показники ресурсної ефективності (матеріаломісткість, фондомісткість, трудомісткість) та показники окремих напрямів розвитку.

Крім того, на основі уточненого визначення поняття «інтенсифікація розвитку підприємства» інтегральну оцінку інтенсивності розвитку доцільно визначати через індекси відповідних показників, що характеризують чинники розвитку підприємства у сучасних умовах. Так, для оцінювання рівня інтенсифікації розвитку підприємства запропоновано систему показників (див. таблицю) та методику інтегральної оцінки, яка складається з певних етапів.

Перший етап: формування бази вхідних даних – часткових показників оцінки рівня інтенсифікації розвитку підприємства, які, з точки зору аналітика, є найбільш важливими та адекватними умовам функціонування підприємства.

Другий етап: побудова структури «розвитку підприємства» з визначенням напрямів його аналізу та комплексних показників їх оцінки.

Третій етап: розрахунок значень часткових показників – індексів за окремими напрямами розвитку (див. таблицю).

Таблиця

Показники інтенсифікації розвитку підприємства

№ з/п	Назва показника
1	Інтенсифікація виробничої діяльності
1.1	Інтенсифікація формування та використання трудових ресурсів
1.2	Інтенсифікація формування та використання основних виробничих фондів
1.3	Інтенсифікація використання матеріальних ресурсів
1.4	Інтенсифікація розвитку технологій та організації виробництва
1.5	Інтенсифікація забезпечення послугами виробничої інфраструктури
2	Інтенсифікація маркетингової діяльності
3	Інтенсифікація інвестиційної діяльності
4	Інтенсифікація інноваційної діяльності
5	Інтенсифікація фінансової діяльності
6	Інтенсифікація соціального розвитку

З метою врахування рівня значущості в запропонованій методиці доцільно використовувати коефіцієнти значущості комплексних та часткових показників, які визначаються на основі експертних оцінок.

Отже, четвертий етап: оцінка значущості складових – комплексним та частковим показником призначаються питомі ваги, що характеризують їх важливість для оцінювання.

П'ятий етап: визначення рівня розвитку підприємства за допомогою інтегрального показника інтенсифікаційних процесів за формулою

$$R = \sum_{j=1}^6 \left(\sum_{i=1}^n I_i \times d_i \right) \times d_j ,$$

де R – рівень інтенсивності розвитку підприємства; I_i – часткові показники-індекси оцінки рівня розвитку підприємства; n – кількість показників-індексів оцінки рівня розвитку підприємства, $i = [1, \dots, n]$; j – комплексний показник-індекс оцінки рівня розвитку підприємства, $j = [1, \dots, 6]$; d_j – питома вага комплексних показників; d_i – питома вага часткових показників.

Якщо значення індексу при інтенсивності розвитку повинно зменшуватись, він урахується у формулі як обернена величина.

На підставі аналізу практичної діяльності підприємств у ринкових умовах виявлено, що набір показників для формули доцільно здійснювати аналітику самостійно, включаючи або виключаючи окремі індекси.

У разі, коли коефіцієнт інтегральної оцінки рівня інтенсивності розвитку підприємства більший за одиницю та зростає, – рівень інтенсивності є задовільним, в іншому випадку – незадовільним.

Висновки. Викладені результати досліджень спрямовані на вдосконалення методичних підходів до оцінювання інтенсивності розвитку підприємства, що дає змогу: кількісно оцінити його рівень; підвищити обґрунтованість порівняння окремих підприємств (або підрозділів одного підприємства) за рівнем розвитку в межах окремої галузі, території, сфери діяльності; наочно представити динаміку рівня розвитку підприємства у часі та його тенденції; проаналізувати сильні й слабкі сторони у функціонуванні підприємства, виявити причини відставання в розвитку та розробити обґрунтовані заходи коригування стратегії й політики;

підвищити обґрунтованість управлінських рішень та ефективність використання їх фінансових ресурсів розвитку. Крім того, перевагами запропонованого підходу оцінювання є його простота в застосуванні та доступність інформації для розрахунку.

Бібліографічні посилання

1. **Борисов А. Б.** Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2003. – 895 с.
2. **Головин С. Ю.** Словарь практического психолога / С. Ю. Головин. – М. : Харвест, 1998. – 409 с.
3. Мала гірнича енциклопедія : у 3 т. / за ред. В. С. Білецького. – Донецьк : Донбас, 2004. – Т. 1. – 640 с.
4. Економічна енциклопедія: у 3 т. / [редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К. : Академія, 2000. – Т. 1. – 864 с.
5. **Борисов Е. Ф.** Экономическая теория / Е. Ф. Борисов. – М. : Юрайт-Издат, 2005. – 399 с.
6. **Павлов К. В.** Оценка эффективности интенсификации общественного производства / К. В. Павлов, С. В. Ильин // Вісн. екон. науки України. – 2004. – № 1. – С. 79–80.

Надійшла до редколегії 14.03.2013 р.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

УДК 658.155.2

Н. М. Бондаренко, К. Р. Кобиляцька

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТЬ «ПРИБУТОК» І «ЗБИТОК»

Розкрито сутність понять «прибуток» і «збиток» у нормативних джерелах. Подано критичний огляд існуючих у фаховій літературі підходів до визначення зазначених понять, що дає можливість уточнити їх суть.

Ключові слова: прибуток, збиток, сутність.

Раскрыта сущность понятий «прибыль» и «убыток» в нормативных источниках. Представлен критический обзор существующих в профессиональной литературе подходов к определению указанных понятий, что дает возможность уточнить их суть.

Ключевые слова: прибыль, убыток, сущность.

The article explores the meaning of profit and loss in the normative literature. Presents a critical review of existing literature in professional approaches to the definition of these concepts, which gives an opportunity to clarify their nature.

Keywords: profit, loss, substance.

Закономірно, що основним економічним чинником, який значною мірою визначає прибутковість підприємства, є фінансовий результат. При цьому фінансовий результат виступає тим комплексним показником, який узагальнює всі результати виробничо-господарської діяльності підприємства та визначає її ефективність [1].

Однією з головних проблем сучасного бухгалтерського обліку стає трактування та визначення фінансового результату діяльності підприємства, зокрема таких понять, як прибуток і збиток.

Адже правильне трактування прибутку підприємства впливає на висновки господарюючих суб'єктів стосовно їх подальшої економічної діяльності. Відсутність єдиного підходу щодо тлумачення досліджуваних понять у науковій літературі та нормативних джерелах призводить до виникнення проблем у керівництва підприємства під час прийняття управлінських та інвестиційних рішень. Значна кількість проблем стосовно цих категорій ще не розв'язана і потребує негайного вирішення та розробки науково обґрунтованих рекомендацій.

Дослідженню проблем формування фінансових результатів приділяли увагу вчені В. П. Багров, С. Г. Кручок, Ф. Ф. Бутинець, М. Т. Білуха, І. Ю. Матюшенко, Г. В. Савицька, О. М. Бандурко, С. Ф. Голов, О. В. Лишиленко, М. В. Кужельний, М. А. Болюх, В. В. Гливенко, В. Г. Швець, А. Г. Загородній, В. С. Лень, М. Г. Чумаченко, В. О. Мец, Н. В. Чабанова, С. В. Мочерний, І. А. Бланк, В. Г. Лінник, Н. М. Ткаченко, Г. Н. Климко, І. П. Ніколаєва, В. В. Сопко та ін. Багато з них зосередили свою увагу, зокрема, на таких поняттях, як «прибуток» та «збиток».

Наукові дослідження з питань сутності фінансових результатів мають велике значення для вдосконалення їх обліку. Актуальність і доцільність обраної теми дослідження підтверджується ще й тим, що на сьогодні не існує єдиної методики формування фінансових результатів.

Метою статті є дослідження і узагальнення різноманітних підходів до визначення понять «прибуток» і «збиток» для покращення розуміння цих бухгалтерських категорій.

Відповідно до мети поставлені такі основні завдання:

- дослідити сутність понять «прибуток» і «збиток» у нормативних джерелах;
- розглянути та узагальнити підходи різних учених-дослідників до трактування досліджуваних категорій з метою уточнення їх сутності.

Фінансовим результатом підприємства може бути прибуток або збиток. Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного вдосконалення його матеріальної бази і продукції, всіх форм інвестування. Він є джерелом сплати податків. З урахуванням значення прибутку вся діяльність підприємства спрямована на його зростання. Тобто прибуток як економічна категорія відображає дохід, який створений у процесі матеріального виробництва в ході підприємницької діяльності. Чим вищий рівень прибутку, тим меншою є потреба в залученні коштів із зовнішніх джерел і тим вищим є рівень самофінансування розвитку підприємства, забезпечення реалізації стратегічних цілей, підвищення конкурентної позиції підприємства на ринку. При цьому, на відміну від деяких внутрішніх джерел формування фінансових ресурсів підприємства, прибуток є таким джерелом, яке постійно відтворюється.

Необхідно також зазначити, що прибуток є основним захисним механізмом, який захищає підприємство від загрози банкрутства. Хоча загроза банкрутства існує і в умовах прибуткової діяльності підприємства, але підприємство набагато швидше виходить з кризового стану при високому потенціалі генерування прибутку. За рахунок капіталізації отриманого прибутку може бути швидко збільшена частка високоліквідних активів, тобто відновлена платоспроможність; збільшена частка власного капіталу при відповідному зниженні обсягу залучених засобів, тобто підвищена фінансова стійкість; сформовані відповідні резервні фінансові фонди.

Економічний інтерес підприємства знаходить своє узагальнення в обсязі прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства і використовується для вирішення виробничих і соціальних завдань його розвитку. Економічний інтерес робітників підприємства пов'язаний передусім з розміром прибутку, який спрямовується на матеріальне заохочення, соціальні виплати та соціальний розвиток. Власника підприємства цікавить насамперед розмір фондів виплати дивідендів, а отже та частина прибутку, котра пов'язана з виробничим розвитком, а відповідно приростом капіталу підприємства.

Отже, прибуток є невід'ємною складовою успішної діяльності підприємства, його розвитку і задоволення потреб як власника підприємства, так і його працівників. Тому для правильного управління і використання прибутку дуже важливо розуміти його сутність.

Сучасні українські вчені у галузі бухгалтерського обліку, такі як Ф. Ф. Бутинець, Ю. А. Верига, С. Ф. Голов, Н. М. Ткаченко, трактують прибуток та збиток відповідно до П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» [2], згідно з яким прибуток – сума,

на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати; збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

Окрім П(С)БО, ці поняття розкриваються також у міжнародних стандартах бухгалтерського обліку, а поняття прибутку зазначено ще й у Податковому Кодексі України (ПКУ).

Зміст понять «прибуток» і «збиток», що зазначені в нормативних джерелах, наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Визначення понять «прибуток» та «збиток» у нормативних джерелах

Нормативне джерело	Визначення поняття «прибуток»	Визначення поняття «збиток»
Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [3]	Прибуток із джерелом походження з України та за її межами – визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду (визначених згідно зі статтями 135-137 ПКУ) на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду (визначених згідно зі статтями 138-143 ПКУ), з урахуванням правил, встановлених статтею 152 ПКУ.	–
П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» [2]	Сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.	Перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.
МСБО [4]	Залишкова сума після вирахування витрат (що включає коригування збереження капіталу в разі необхідності) з доходу, а також будь-яка величина, що перевищує суму, необхідну для збереження капіталу на початок періоду	Зменшення економічних вигод, що за своєю суттю не відрізняється від інших витрат

Із цієї таблиці видно, що трактування досліджуваних понять у нормативних актах відрізняються. Найбільш простими, лаконічними і зрозумілими, на нашу думку, є визначення прибутку і збитку відповідно до П(С)БО. Також слід зазначити, що у ПКУ не згадується таке поняття, як «збиток», а лише протилежний йому результат.

З бухгалтерської точки зору, прибуток – це позитивний фінансовий результат підприємницької діяльності, який визначається на мікроекономічному рівні за звітний період, характеризується приростом власного капіталу за рахунок перевищення доходів над понесеними витратами, порядок визнання яких законодавчо врегульований, науково обґрунтований або самостійно встановлений суб'єктом економічної діяльності.

Збиток є зворотною стороною прибутку. Як зазначено у Великому Тлумачному словнику, збиток можна охарактеризувати як негативну різницю доходу і витрат, втрати в результаті певного роду діяльності [5, с. 368].

На сьогоднішній день проблема термінології досліджуваних понять розглядається великою кількістю вчених, а тому в науковій літературі можна зустріти дуже багато трактувань поняття «прибуток»; звісно, кожен автор розглядає його зі своєї точки зору, яка може значною мірою відрізнятися від інших.

Тлумачення понять «прибуток» і «збиток» різними вченими-дослідниками наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Визначення понять «прибуток» та «збиток» з позицій різних авторів

Автор	Визначення поняття «прибуток»	Визначення поняття «збиток»
1	2	3
О. В. Лишиленко [6, с. 14]	Прибуток – це джерело господарських засобів і відповідних резервів, збільшення капіталу в результаті діяльності та фінансовий результат. Прибуток – це різниця між виручкою і витратами, нарахованим податком на прибуток.	–
В. Г. Швець [7, с. 207]	Прибуток – це джерело господарських засобів і відповідних резервів, збільшення капіталу в результаті діяльності та фінансовий результат.	–
С. В. Мочерний	Прибуток – це сума коштів, на яку дохід підприємства перевищує витрати [8, с. 57]. Прибуток – перетворена похідна форми додаткової вартості, яка з кількісного аспекту є різницею між ціною продажу товарів і витратами капіталу на її виробництво [9, с. 397].	Збитки – кошти, які безповоротно витрачені суб'єктами господарювання [8, с. 368].
О. М. Бандурко [10, с. 57]	Прибуток підприємства – це перевищення доходів від його діяльності над сумою видатків; він являє собою єдину форму його власних нагромаджень.	–
К. І. Посилясва [11, с. 86]	Прибуток – частина вартості додаткового продукту, виражена в грошах; частина чистого доходу; грошовий вираз вартості реалізованого чистого доходу, основна форма грошових накопичень господарського суб'єкта.	–
Г. В. Савицька [12, с. 263]	Прибуток – це частина чистого доходу, створеного в процесі виробництва та реалізованого в сфері обігу, який безпосередньо отримують підприємства.	–
С. Г. Кручок [13]	Прибуток – це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання.	–
І. А. Бланк [14, с. 8]	Прибуток – це втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення підприємницької діяльності.	–
І. Ю. Матюшенко [15]	Прибуток підприємства в загальному розумінні являє собою частину вартості прибуткового продукту, створеного працею, і є складовою частиною доходу підприємства.	–
А. Г. Завгородній [16]	Прибуток – це економічна категорія, різниця між валовим вибором (без податку на додану вартість і акцизного збору) та витратами на виробництво і реалізацію продукції.	–
М. В. Кужельний, В. Г. Лінник [17, с. 37–38]	Прибуток – це джерело власних коштів підприємства та формування доходної частини бюджетів різних рівнів.	–
Є. Д. Чацкіс [18, с. 259]	–	Збитки – це фінансовий результат діяльності підприємств і організацій, який є при перевищенні витрат над доходами.

Закінчення табл. 2

1	2	3
В. О. Мец [19]	Прибуток – фінансова категорія, яка показує позитивний фінансовий результат, характеризує ефективність виробництва, свідчить про обсяг і якість виготовленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості.	–
Г. Н. Клишко [20, с. 232], І. П. Ніколаєва [21, с. 39]	Прибуток – це різниця між доходом від продажу товарів і послуг та витратами на їх виробництво й реалізацію.	–
В. В. Гливіченко, В. С. Ленів [22, с. 424–425]	Прибуток – це частина чистого доходу, яка залишається на підприємстві після відшкодування витрат	–

Аналіз літературних джерел щодо змісту понять «прибуток» і «збиток» свідчить про те, що серед учених не існує єдиного підходу до тлумачення цих категорій.

У свою чергу, визначення поняття «збиток» у літературі зустрічається не так часто. Це пов'язано з тим, що досліджувані категорії протилежні за змістом, однак разом із цим виражають зміст поняття «фінансовий результат». Оскільки бажаним результатом діяльності є прибуток, то йому приділяється більша увага. Збиток – це своєрідний антипод прибутку, і порядок його формування нічим не відрізняється від позитивного результату діяльності, тобто збиток також визначається як різниця доходів та витрат діяльності господарюючого суб'єкта, тільки результат матиме від'ємне значення [1, с. 136].

Висновки. Безумовно, бажаним результатом будь-якої підприємницької діяльності є прибуток, який при бажаних його обсягах дає можливість для саморозвитку та збільшення масштабів діяльності суб'єкта господарювання.

Однак фінансовим результатом може виступати не тільки прибуток, але й збиток, що виник, наприклад, через надмірно високі витрати або недоотримання доходів від реалізації товарів у зв'язку зі зменшенням обсягу поставок товарів, зниженням купівельного попиту.

Проаналізувавши погляди різних учених, ми з'ясували, що прибуток являє собою перевищення доходів підприємства над його витратами. У свою чергу, збиток – це протилежний прибутку показник, і порядок його формування є аналогічним формуванню позитивного результату діяльності.

Бібліографічні посилання

1. Патарідзе-Вишинська М. В. Визначення та облік фінансового результату : вітчизняний та зарубіжний досвід / М. В. Патарідзе-Вишинська // Економіка. Управління. Інновації: електронне наукове фахове видання. – 2010. – № 2 (4).
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» // 32 положення (стандарт) бухгалтерського обліку. – К. : КНТ, 2011. – 305 с.
3. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.
4. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку / пер. з англ. за ред. С. Ф. Голова. – К. : Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 1998.
5. Великий тлумачний словник сучасної української мови / укл. і голов. ред. В. Т. Буцел. – К. : Ірпін; Перун, 2003. – 1440 с.
6. Лишиленко О. В. Теорія бухгалтерського обліку : навч. посіб. / О. В. Лишиленко. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 215 с.

7. **Швець В. Г.** Теорія бухгалтерського обліку : навч. посіб. / В. Г. Швець. – К. : Знання-Прес, 2003. – 444 с.
8. Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. / [С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Ксенко, С. І. Юрій]; ред. С. В. Мочерний. – Л. : Світ, 2005. – Т. 2. – 563 с.
9. Економічна енциклопедія : у 3 т. / за ред. С. В. Мочерного та ін. – К. : Академія, 2002. – Т. 2. – 952 с.
10. Фінансова діяльність підприємства / [О. М. Бандурко, М. Я. Коробов, П. І. Орлов, К. Я. Петрова]. – К. : Либідь, 2004. – 310 с.
11. **Посиасва К. І.** Підходи визначення прибутку для аналізу ефективності діяльності підприємства / К. І. Посиасва // Вісн. ХНАУ. Сер. «Економіка АПК і природокористування». – Х., 2008. – № 7. – С. 83–87.
12. **Савицкая Г. В.** Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – 4-е изд., перераб. и доп. – Мн. : Новое знание, 2000. – 688 с.
13. **Кручок С. Г.** Оцінка фінансового стану підприємств / С. Г. Кручок // Фінанси України. – 2009. – № 8. – 10 с.
14. **Бланк И. А.** Управление прибылью / И. А. Бланк. – 3-е изд. – М. : Ника-Центр, 2007. – 768 с.
15. **Матюшенко І. Ю.** Основи фінансового менеджменту : навч. посіб. / І. Ю. Матюшенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 320 с.
16. **Загородній А. Г.** Облік і аудит : термінологічний словник / А. Г. Загородній. – Львів : Центр Європи, 2002. – 671 с.
17. **Кужельний М. В.** Теорія бухгалтерського обліку : підруч. / М. В. Кужельний, В. Г. Лінник. – К. : КНЕУ, 2001. – 334 с.
18. **Чацкис Е. Д.** Толковый словарь финансово-бухгалтерских терминов и понятий / Е. Д. Чацкис [сост.]. – Д. : Сталкер, 1996. – 320 с.
19. **Мец В. О.** Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навч. посіб. для вищ. навч. закл. / В. О. Мец. – К. : КНЕУ, 1999. – 437 с.
20. **Климко Г. Н.** Основи економічної теорії: політекономічний аспект : підруч. / Г. Н. Климко ; за ред. Г. Н. Климка, В. П. Нестеренка. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Вища шк.; Знання, 1997. – 743 с.
21. Экономическая теория: учебник / под ред. И. П. Николаева. – М. : Проспект, 1998. – 448 с.
22. **Лень В. С.** Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика : навч. посіб. / В. С. Лень, В. В. Гливенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 576 с.

Надійшла до редколегії 19.03.2013 р.

Н. М. Бондаренко, О. О. Худак

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

Досліджено підходи до порядку трактування поняття «статутний капітал» в різних літературних джерелах. Виявлено особливості формування статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю.

Ключові слова: статутний капітал, формування, товариство з обмеженою відповідальністю, внески.

Исследованы подходы к порядку трактовки понятия «уставный капитал» в различных литературных источниках. Выявлены особенности формирования уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.

Ключевые слова: уставный капитал, формирование, общество с ограниченной ответственностью, вклады.

Approaches to the interpretation of the notion «authorized capital» in various literary sources were investigated. Peculiarities of forming authorized capital of a limited liability company were identified.

Keywords: share capital, formation, limited liability company, deposits.

Центральною категорією кожного підприємства, що веде комерційну чи виробничу діяльність, є капітал. Відсутність чіткого і єдиного визначення капіталу викликає проблеми при веденні бухгалтерського обліку і складанні фінансової звітності. У зв'язку з цим виникає необхідність дослідження процесів формування статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю та його як суб'єкта господарювання.

Статутний капітал є сумою внесків засновників суб'єкта господарської діяльності для забезпечення його життєдіяльності. Він являє собою зафіксовану в установчих документах загальну вартість активів, які є внеском власників (учасників) до капіталу підприємства. Основне призначення статутного капіталу – забезпечення матеріальної бази діяльності підприємства як у період становлення, так і в ході подальшої виробничо-господарської діяльності. Додатковою обставиною, яку треба враховувати при формуванні статутного капіталу, є те, що його розмір має певний вплив на можливості зовнішнього фінансування (як правило, величина кредитів пов'язується зі статутним капіталом підприємства) та ділову репутацію, особливо при роботі із зарубіжними партнерами [1].

Метою написання статті є дослідження сутності поняття статутного капіталу та його правового статусу, особливостей формування, розмірів, видів внесків і їх строків.

Відповідно до мети поставлені такі основні завдання:

- висвітлити сутність статутного капіталу;
- дослідити особливості формування статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю.

У сучасній економічній літературі трактування визначення економічної сутності статутного капіталу не відрізняється значними розбіжностями. Найчастіше статутний капітал розглядається як зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, які є внеском власників (учасників) до капіталу підприємства. Тобто статутний капітал відображає подвійність відносин власності і характеризує, з одного боку, фонд власних коштів підприємства як юридичної особи, а з іншого – фонд внесків учасників у майно підприємства.

Економічний зміст статутного капіталу полягає в наділенні знову створеної юридичної особи основними та оборотними активами, необхідними для розгортання підприємницької діяльності для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг або продажу товарів. Інакше кажучи, з економічної точки зору, статутний капітал – це майно, економічні ресурси підприємства на момент його створення.

Із позиції І. Палатнікова капітал – це сума цінностей, вкладених у підприємство для ведення операцій з метою отримання прибутку [2, с. 17].

На думку Р. А. Алборова, статутний капітал – сукупність внесків учасників (власників) в майно при створенні організації для забезпечення її діяльності в розмірах, визначених установчими документами [3, с. 26].

Ю. Ф. Бутинець розглядає статутний капітал як організаційно-правову форму капіталу, величина якого визначається в розмірах, визначених установчими документами відповідно до чинного законодавства. Це сукупність у грошовому вираженні внесків (часток, акцій за номінальною вартістю) засновників (учасників) в майно при створенні підприємства для забезпечення його статутної діяльності [4, с. 42].

Статутний капітал як найважливіший сегмент власного капіталу підприємства виконує такі функції [5, с. 303]:

Основоположну – майно, внесене до статутного капіталу, становить майнову основу для підприємницької діяльності товариства при його створенні.

Регулятивну – визначає частку кожного засновника при розподілі прибутку та збитків, а також у майні підприємства при виході засновника з товариства та при ліквідації підприємства.

Довгострокового фінансування – використовується підприємством протягом тривалого часу.

Організаційну – визначає організаційну структуру, а тому служить фактором, що впливає на управління товариством.

Гарантійну – гарантує виконання зобов'язань підприємства перед третіми особами (контрагентами).

Відповідно до Закону України від 19.09.91р. № 1576-III «Про господарські товариства» господарськими товариствами визнаються підприємства, установи, організації, створені на засадах угоди юридичними особами і громадянами шляхом об'єднання майна та підприємницької діяльності з метою одержання прибутку. До господарських підприємств належать акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні та командитні товариства [6].

Формування статутного капіталу на підприємствах різних організаційно-правових форм має певні особливості (табл. 1), які частково регламентовані нормами Закону про господарські товариства, Цивільного кодексу (ст. 115, 144, 155), Господарського кодексу (ст. 86) [6; 7; 8;].

Із порівняльної таблиці видно, що товариством з обмеженою відповідальністю визнається товариство, що має статутний капітал, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами.

Для проведення державної реєстрації юридичної особи у формі ТОВ згідно зі ст. 24 Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців» [9] державному реєстратору подаються такі документи:

- заповнена реєстраційна картка на проведення державної реєстрації юридичної особи;
- примірник оригіналу або нотаріально засвідчена копія рішення засновників про створення юридичної особи;

- два примірники установчих документів;
- документ, що засвідчує внесення реєстраційного збору за проведення державної реєстрації юридичної особи;
- документ, що підтверджує внесення засновником (засновниками) внеску (внесків) до статутного (складеного) капіталу юридичної особи в розмірі, який встановлено законом.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика господарських товариств в Україні

Господарські товариства	Критерії				
	Установчі документи	Мінімальний розмір статутного капіталу	Капітал підприємства	Характер розподілу доходів	Відповідальність учасників
ТзОВ	Статут	Не встановлений, визначається установчими документами	Розподілений на частки	За згодою партнерів, згідно зі статутом	У межах вкладів
ТзДВ					У межах вкладів і додатково належним їм майном
Повне	Засновницький договір	Визначається за згодою засновників	Розподілений на частки	За згодою партнерів їх права та обов'язки закріплені в засновницькому договорі	Усім своїм майном
Командитне					
Акціонерне	Статут	1250 мінімальних заробітних плат	Розподілений на акції	Дивіденд розраховується на акцію відповідно до визначеної дивідендної політики	Тільки в межах належних їм акцій

У тому випадку, якщо проводилося резервування найменування юридичної особи, додатково подається чинна довідка з Єдиного державного реєстру про резервування найменування юридичної особи.

У разі державної реєстрації юридичної особи, засновником (засновниками) якої є іноземна юридична особа, додатково подається документ про підтвердження реєстрації іноземної особи в країні її місцезнаходження, зокрема витяг із торговельного, банківського або судового реєстру.

Особливості функціонування статутного капіталу в рамках певного підприємства пов'язані з двома основними економічними процесами: процесом формування і процесом використання статутного капіталу.

Велику увагу приділи питанням управління формуванням капіталу І. А. Бланк. Він виділяє шість особливостей процесу формування статутного капіталу підприємства.

1. Формування статутного капіталу є основною умовою створення нового підприємства. Без формування статутного капіталу процес створення нового підприємства не може бути здійснений.

2. Процес формування статутного капіталу безпосередньо пов'язаний з процесом вкладання засновниками та учасниками внесків до статутного капіталу у формах, які обумовлені чинним законодавством.

3. Формування статутного капіталу має регульований характер.

4. Темпи збільшення статутного капіталу за рахунок внутрішніх джерел визначаються тимчасовими перевагами власників (учасників) підприємства.

5. Ефективне формування капіталу є найважливішою умовою забезпечення фінансової стійкості підприємства, дозволяє знизити рівень фінансових ризиків у майбутній діяльності і запобігти банкрутству.

6. У процесі формування статутного капіталу підприємства необхідно враховувати вартість залучених активів у різних їхніх формах [10].

Крім того, під час формування статутного капіталу слід дотримуватись таких вимог:

- по-перше, необхідно врахувати перспективи розвитку господарської діяльності підприємства відповідно до обсягу власних джерел формування засобів, обсягу сформованих активів підприємства;
- по-друге, необхідно забезпечити оптимальну структуру капіталу з позиції фінансової стійкості підприємства;
- по-третє, забезпечити необхідний фінансовий контроль над діяльністю підприємства з боку його засновників.

Відповідно до частин 1 та 2 ст. 52 Закону України «Про господарські товариства» № 1576-XII від 19.09.1991 р. [6] у товаристві створюється статутний (складений) капітал, розмір якого не встановлений. Відтепер учасники самостійно визначають розмір статутного капіталу (хоча б у розмірі 1 грн.). Згідно із Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення процедури започаткування підприємництва» від 21.04.11 р. №3263-VI [11] статутний капітал ТОВ підлягає сплаті учасниками товариства до закінчення першого року з дня державної реєстрації товариства.

Якщо учасники до закінчення першого року з дня державної реєстрації товариства не зробили (не повністю зробили) свої внески, загальні збори учасників приймають одне з таких рішень:

- про виключення зі складу товариства тих учасників, які не зробили (не повністю зробили) свої внески, та про визначення порядку перерозподілу часток у статутному капіталі;
- про зменшення статутного капіталу та про визначення порядку перерозподілу часток у статутному капіталі;
- про ліквідацію товариства.

Відповідно до ч. 1 ст. 86 ГКУ внесками учасників та засновників господарського товариства можуть бути:

- будівлі, споруди, обладнання та інші матеріальні цінності;
- цінні папери;
- права користування землею, водою та іншими природними ресурсами, будівлями, спорудами;
- інші майнові права (у тому числі майнові права на об'єкти інтелектуальної власності);
- грошові кошти, у тому числі в іноземній валюті [8].

Водночас потрібно враховувати певні обмеження та заборони (табл. 2).

Отже, треба мати на увазі, що майно, яке фактично не належить засновникам (учасникам), не може бути внеском до статутного капіталу товариства.

Зміни до статуту, пов'язані зі зміною розміру статутного капіталу та/або із зміною складу учасників, підлягають державній реєстрації в установленому законом порядку.

Зменшення статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю допускається після повідомлення про це в порядку, встановленому статутом, усіх його кредиторів. У цьому разі кредитори мають право вимагати дострокового припинення або виконання відповідних зобов'язань товариства та відшкодування їм збитків.

Збільшення статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю допускається після здійснення усіма його учасниками внесків у повному обсязі.

Таблиця 2

Перелік майна, яке не можна вносити до статутного фонду товариства

Майно, яке не може бути внеском до статутного фонду	Яким документом встановлено обмеження
Бюджетні кошти, а також кошти, отримані в кредит і під заставу	Ч. 3 ст. 86 ГКУ [8]
Майно державних (комунальних) підприємств, яке відповідно до закону (рішення органу місцевого самоврядування) не підлягає приватизації, та майно, що перебуває в оперативному управлінні бюджетних установ, якщо інше не встановлено законом	Ч. 3 ст. 86 ГКУ [8]
Право користування (у тому числі оренди) земельною ділянкою державної або комунальної власності, у тому числі під забудову та для сільськогосподарських потреб	Ч. 3 ст. 407 і ст. 413 ЦКУ, ст. 102 ЗКУ, ст. 81 Закону про оренду землі [7; 12; 13]
Право оренди земельної ділянки приватної власності, якщо умови про його внесення до статутного фонду не передбачені договором оренди	Ст. 15 Закону про оренду землі [13]
Майно боржника від дня винесення господарським судом ухвали про порушення провадження у справі про банкрутство (крім випадків та в порядку, прямо передбачених законом)	Ч. 3 ст. 212 ГКУ [8]
Векселі	Ч. 3 ст. 86 ГКУ, ст. 12 Закону № 2374 [8; 14]

Висновки.

Узагальнюючи результати дослідження, зазначимо, що статутний капітал відіграє основну роль у функціонуванні підприємства. По-перше, це стартовий капітал, необхідний для виробничої діяльності й отримання прибутку. По-друге, статутний капітал регулює відносини власності, розподіл доходів та управління підприємством.

Статутний капітал товариства, як правило, формується за рахунок грошових або майнових внесків засновників. Причому мінімальний розмір статутного капіталу ТОВ на сьогодні чинним законодавством не встановлено.

При формуванні статутного капіталу необхідно враховувати особливості цього процесу та дотримуватись визначених вимог.

Бібліографічні посилання

1. Вітлінський В. В. Оцінка кредитоспроможності позичальника та ризику банку / В. В. Вітлінський, О. В. Пернарівський, А. В. Баранова // Фінанси України. – 1999. – № 12. – С. 86–91.
2. Палатников И. В. Руководство по счетоводству / И. В. Палатников. – Тифлис, 1927. – 237 с.
3. Алборов Р. А. Аудит учредительных документов, видов деятельности и формирования уставного капитала организации / Р. А. Алборов // Экономика сельскохозяйственных перерабатывающих предприятий. – 2000. – № 3. – С. 25–29.

4. **Бутинець Ю. Ф.** Особливості проведення аудиту операцій зі статутним капіталом / Ю. Ф. Бутинець. – Вісник ЖІТІ: екон. науки. – 2002. – № 20. – С. 42–48.
5. Бухгалтерський облік в Україні : навч. посіб. / за ред. Р. Л. Хом'яка, В. І. Лемішовського. – 7-ме вид., доп. і перероб. – Львів : Нац. ун-т «Львівська політехніка»; «Інтелект – Захід», 2008. – 1224 с.
6. Закон України від 19.09.91 р. № 1576-XII «Про господарські товариства» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>.
7. Цивільний кодекс України від 16.01.03 р. № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
8. Господарський кодекс України від 16.01.03 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
9. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців» від 15.05.03 р. № 755-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/755-15>.
10. **Бутинець Ф. Ф.** Бухгалтерський облік в зарубіжних країнах: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.: спец. 7.050106 «Облік і аудит» / Ф. Ф. Бутинець, И. А. Бланк, Л. Л. Горецька. – Житомир: Рута, 2002. – 544 с.
11. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення процедури започаткування підприємництва» від 21.04.11 р. № 3263-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3263-17>.
12. Земельний кодекс України від 25.10. 01 р. № 2768-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>.
13. Закон України «Про оренду землі» від 06.10. 98 р. № 161-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/161-14>.
14. Закон України «Про обіг векселів в Україні» від 05.04. 01 р. № 2374-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2374-14>.

Надійшла до редколегії 19.03.2013 р.

УДК 658.155.2

Н. І. Дучинська, Н. М. Бондаренко, К. А. Лядова*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***ЕФЕКТИВНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА:
СУТНІСТЬ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ**

Досліджено теоретичні засади ефективності сільськогосподарського виробництва. Визначено показники оцінки ефективності сільськогосподарського виробництва та шляхи її підвищення.

Ключові слова: сільське господарство, оцінка ефективності, виробництво.

Исследованы теоретические основы эффективности сельскохозяйственного производства. Определены показатели оценки эффективности сельскохозяйственного производства и пути ее повышения.

Ключевые слова: сельское хозяйство, оценка эффективности, производство.

The article investigates theoretical foundations of the effectiveness of agricultural production. Defined indicators for the evaluation of the efficiency of agricultural production and ways to improve it.

Keywords: agricultural production, evaluation of the efficiency.

Сільське господарство – одна з найважливіших і життєво необхідних галузей народного господарства, яка виробляє продукти харчування для населення країни та сировину для галузей промисловості. Вона відіграє важливу роль у зміцненні економіки країни, підвищенні життєвого рівня населення і розв'язанні соціально-економічних проблем. Тільки ефективне сільськогосподарське виробництво може бути надійною матеріальною основою функціонування всіх галузей і сфер економіки держави.

Тому на сьогодні особливо гостро постає питання ефективного й раціонального використання ресурсів сільськогосподарських підприємств. Важко назвати господарський рівень, економічний ресурс, процес, важіль чи явище, стосовно яких не визначалася б ефективність. Аграрний сектор (сільськогосподарське виробництво) в цілому [1], його підкомплекси (галузі), підприємства [2], окремі продукти [3], біоенергетичні ресурси [4], економічні важелі (державна підтримка, страхування), виробничо-технічне постачання [5] чи його дрібний фрагмент (відновлення спрацьованих деталей) розглядаються вченими-економістами з позицій ефективності.

Теоретичні, методичні й практичні аспекти механізму підвищення ефективності АПК розглянуті в працях В. Г. Андрійчука, О. А. Бугуцького, М. А. Голика, М. І. Кісіля, В. В. Прядка, П. Т. Саблука, О. М. Шпичака та інших вчених. Проте проблема ефективності – одвічна проблема, що завжди була, є і залишатиметься актуальною.

Метою статті є дослідження теоретичних засад щодо сутності ефективності виробництва та визначення шляхів її підвищення в сучасних умовах функціонування сільськогосподарських товаровиробників.

Однією з найбільш актуальних проблем стабілізації і подальшого прискореного розвитку виробництва в сільськогосподарських підприємствах будь-якої форми власності є підвищення його ефективності.

Ефективність виробництва є узагальнюючою економічною категорією, якісна характеристика якої відображається у високій результативності використання живої та уречевленої праці в засобах виробництва. Вона визначається відношенням одержаних результатів до витрат засобів виробництва і живої праці [6].

Як зазначено в економічній енциклопедії «ефективність – це здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат. Крім того, це досягнення найбільших результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці. Це конкретна форма вияву закону економії часу, їхній зв'язок здійснюється через підвищення продуктивності праці, яке означає зростання ефективності сукупної праці, ефективності всього виробництва, зумовленої насамперед прогресом продуктивних сил» [7].

В. Г. Андрійчук [8] трактує ефективність як результативність певного процесу, дії, що вимірюється співвідношенням між одержаним результатом і витратами (ресурсами), що його спричинили.

О. А. Бугуцький визначав суть поняття «ефективність виробництва» як відношення одержаних результатів до витрат праці та засобів виробництва у матеріальному виробництві; що ефективність виробництва є комплексною, узагальнюючою економічною категорією, якісна характеристика якої відбивається насамперед у результативності використання живої й уречевленої в засобах виробництва праці [9].

М. І. Кісіль підкреслює, що ефективність визначається зіставленням економічного результату (вигід від бізнесу) з витратами на досягнення цього результату [10].

У працях багатьох учених суть ефективності полягає саме в досягненні максимальної кількості продукції за мінімальних витрат. Зокрема М. А. Голик підкреслює, що економічна ефективність сільського господарства полягає у виробництві максимальної кількості високоякісної продукції з одиниці сільськогосподарських угідь чи від однієї голови худоби за найменших витрат ресурсів з метою найповнішого задоволення потреб населення у продуктах харчування і промисловості, у сировині [11].

Підвищення ефективності виробництва означає, що на кожную одиницю витрат і застосованих ресурсів одержують більше продукції і доходу, що має значення для народного господарства, зокрема для кожного сільськогосподарського підприємства, та населення країни.

По-перше, чим менше праці і ресурсів витрачається на одиницю продукції, тим більше її можна одержати тими ж само засобами, і продукція буде дешевшою. Отже, підвищення ефективності сприяє збільшенню обсягів виробництва продукції і повнішому задоволенню потреб населення.

По-друге, ефективність сільськогосподарського виробництва безпосередньо впливає на рівень роздрібних цін на продукти харчування та товари широкого вжитку, виготовлені із сільськогосподарської сировини.

Адже рівень цін тісно пов'язаний із суспільно необхідними витратами на виробництво продукції. Підвищення ефективності і зниження собівартості створюють умови для зниження роздрібних цін на ринку.

По-третє, підвищення ефективності виробництва впливає на збільшення доходів та рентабельності сільськогосподарських підприємств. Чим більше вони виробляють і продають продукції, чим дешевше вона їм обходиться, тим вищі їх доходи, тим більше засобів вони зможуть виділити для розвитку виробництва, підвищення оплати праці та поліпшення соціальних умов.

Вітчизняні вчені у своїх наукових працях концентрують більшу увагу саме на економічній ефективності; однак, ураховуючи специфіку сільськогосподарського виробництва, доцільно розрізняти і такі види ефективності, як технологічна, соціальна і екологічна [12; 13].

Технологічна ефективність – це результат взаємодії факторів виробництва, що характеризує досягнуту продуктивність живих організмів, які використовуються в сільському господарстві як засоби виробництва. У рослинництві показниками технологічної ефективності є врожайність культур з одиниці посівної площі та основні параметри якості рослинницької продукції (вміст цукру в цукрових буряках, олії в насінні соняшнику, білка в зерні тощо). У тваринництві технологічними показниками ефективності є продуктивність худоби і птиці, а також основні параметри якості тваринницької продукції.

Досягнутий рівень технологічної ефективності виробництва істотно впливає на економічну ефективність, насамперед через існування постійних витрат, на котрі, як відомо, виробники в короткостроковому періоді впливати не можуть. Важливо й те, що показники технологічної ефективності відображають специфіку й особливості сільського господарства, пов'язані з функціонуванням у цій галузі основного засобу виробництва – землі і живих організмів як засобів виробництва. Вони дають змогу здійснювати порівняльну оцінку результативності виробництва в динаміці і в територіальному аспекті за окремими підприємствами і регіонами.

Соціальна ефективність відображає поліпшення соціальних умов життя людей. Вона спрямована на здійснення комплексу заходів, а саме: підвищення рівня зайнятості населення і скорочення безробіття, поступове збільшення заробітної плати, зацікавленість працівників у результатах роботи підприємства, створення умов для підвищення рівня освіти та професійного зростання, поліпшення умов праці, заміна важкої і непрестижної ручної праці засобами механізації й автоматизації, соціальні виплати на оздоровлення. Соціальна ефективність є, по суті, похідною від економічної ефективності. Вона, за однакових інших умов, буде тим вищою, чим вищого рівня економічної ефективності було досягнуто. Разом із тим із підвищенням соціальної ефективності зростає продуктивність праці працівників, а отже й економічна ефективність виробництва, тобто тут має місце дія мультиплікативного важеля.

Соціальну ефективність визначають за допомогою таких показників: питома вага прибутку, спрямованого на соціальні заходи і модернізацію обладнання; розмір одержаного прибутку з розрахунку на одного середньооблікового працівника; рівень забезпечення підприємства працівниками; середня заробітна плата по підприємству, динаміка її підвищення; витрати на навчання та перепідготовку кадрів.

Виділення екологічної ефективності в самостійну форму зумовлено щонайменше двома причинами. По-перше, це необхідність створення екологічно безпечного для людей довкілля, в якому зберігається біологічна рівновага, здійснюється виробництво екологічно чистої продукції і не допускається забруднення навколишнього середовища хімічними засобами сільськогосподарського призначення; по-друге, потреба в існуванні індикатора для визначення гармонійного розвитку виробництва.

Екологічна ефективність визначається розмірами внесків, спрямованих на охорону навколишнього природного середовища. Оцінку її рівня визначають такі показники: частка чистого прибутку, спрямованого на екологічні заходи; питома вага прибутку, що витрачається на утилізацію відходів; частка екологічно чистої продукції в загальному її виробництві; наявність очисних споруд і сховищ для зберігання технологічних стоків; частка екологічно чистих кормів для годування тварин у загальній їхній кількості; кількість медичних препаратів, які використовуються для ветеринарного обслуговування тварин.

Економічна ефективність показує кінцевий результат від застосування всіх виробничих ресурсів та визначається порівнянням одержаних результатів і витрат виробничих ресурсів.

Для оцінки економічної ефективності сільськогосподарського виробництва С. П. Азізов, П. К. Кенійський, В. М. Скупий говорять про необхідність застосування системи показників, яка передбачає (у тому або іншому поєднанні) розрахунок таких показників [14]:

- виробництво валової продукції на 1 га сільськогосподарських угідь, на середньорічного працівника, на 1 люд.-год., на 1 грн основних виробничих фондів і оборотних засобів;
- розмір поточних витрат виробництва на 1 грн валової продукції;
- розмір валового і чистого доходу (прибутку) на 1 га сільськогосподарських угідь, на середньорічного працівника, на 1 люд.-год., на 1 грн основних виробничих фондів і оборотних засобів;
- рівень рентабельності й норма прибутку (чистого доходу) сільськогосподарського виробництва.

Усі ці показники вкупі, з виділенням будь-якого з них як головного або без виділення такого, дають можливість повніше охарактеризувати ефективність сільськогосподарських підприємств. У них знаходять відбиття оцінки рівня й ефективності використання усіх видів ресурсів і витрат, що задіяні у виробництві:

1) землі як основного засобу сільськогосподарського виробництва – вартість валової продукції, сума валового доходу, прибутку (чистого доходу) на одиницю земельної площі;

2) живої праці – вартість валової продукції, сума валового доходу, прибутку (чистого доходу) на одиницю витрат праці або на чисельність середньорічних працівників;

3) минулої уречевленої праці в основних засобах виробництва – вартість валової продукції, сума валового доходу, прибутку (чистого доходу) на 1 грн основних виробничих фондів;

4) поточних виробничих витрат – собівартість валової продукції, окупність виробничих витрат, рівень рентабельності.

Отже, система показників ефективності повинна:

- відображати витрати всіх видів ресурсів, що споживаються на підприємстві;
- створювати передумови для виявлення резервів підвищення ефективності виробництва;
- стимулювати використання всіх резервів, наявних на підприємстві;
- забезпечувати інформацією щодо ефективності виробництва всі ланки управлінської ієрархії;
- виконувати критеріальну функцію, тобто для кожного з показників мають бути визначені правила інтерпретації її значень.

Висновки. Таким чином, ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств – це досягнення стратегічного прибутку на кожному етапі розвитку аграрного підприємства при забезпеченні фінансової сталості та платоспроможності, оптимального співвідношення рентабельності та ризику.

Щоб досягти підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва, слід виконати комплекс таких основних заходів:

- поліпшення використання землі, підвищення її родючості;
- впровадження комплексної механізації та автоматизації виробництва;
- поглиблення спеціалізації і концентрації виробництва на основі міжгосподарської і агропромислової інтеграції;
- раціональне використання виробничих фондів і трудових ресурсів;
- впровадження інтенсивних і ресурсозберігаючих технологій та індустріальних методів виробництва;

- підвищення якості і збереження виробленої продукції;
- широке використання прогресивних форм організації виробництва та оплати праці;
- розвиток сільськогосподарського виробництва на основі різноманітних форм власності і видів господарювання та створення для них рівних економічних умов, необхідних для самостійної та ініціативної роботи;
- підвищення технічного і технологічного рівня НТП.

Економічну ефективність сільськогосподарського виробництва також можна підвищувати шляхом пошуку і освоєння нових ринків збуту виробленої продукції. Адже більшість виробників у сільському господарстві не вміють реалізовувати свою продукцію. Вони багато років навчалися «здавати» її, а тепер продукцію слід продавати. Отже, необхідно вдосконалювати роботу маркетингової служби, яка б могла вивчати ситуацію на ринку й просувати сільськогосподарську продукцію до споживачів.

У підвищенні економічної ефективності сільськогосподарського виробництва велику роль повинен відіграти власник, господар. Лише це дасть змогу найвигідніше реалізувати наявні можливості.

Бібліографічні посилання

1. **Мессель-Веселяк В. Я.** Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва / В. Я. Мессель-Веселяк // Економіка АПК. – 2005. – № 6. – С. 17–26.
2. **Кравченко С. А.** Эффективность сельскохозяйственных предприятий в условиях адаптации к рынку / С. А. Кравченко // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – С. 120–128.
3. **Рухтурак М. В.** Підвищувати ефективність виробництва та рівень споживання молока / М. В. Рухтурак // Економіка АПК. – 2005. – № 10. – С. 80–84.
4. **Славов В. П.** Резерви підвищення ефективності використання біоенергетичних ресурсів / В. П. Славов, І. В. Заря, Ю. В. Загородній // Економіка АПК. – 2005. – № 7. – С. 74–83.
5. **Алферьев В.** Стратегия, эффективность и опыт производственно-технического обеспечения сельского хозяйства во второй половине XX века / В. Алферьев // АПК : экономика, управление. – 2007. – № 5. – С. 74–75.
6. **Мацибора В. І.** Економіка сільського господарства / В. І. Мацибора. – К. : Вища шк., 1994. – 415 с.
7. Економічна енциклопедія : у 3 т. / ред. кол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2000. – Т. 1. – 598 с.
8. **Андрійчук В. Г.** Економіка аграрних підприємств : підруч. / В. Г. Андрійчук. – 2-ге вид., доп., перероб. – К. : КНЕУ, 2004. – 624 с.
9. **Бугуцький О. А.** Аналіз економічної ефективності сільськогосподарського виробництва / О. А. Бугуцький. – К. : Урожай, 1976. – 264 с.
10. **Кісіль М. І.** Критерій і показники економічної ефективності малого і середнього бізнесу на селі / М. І. Кісіль // Економіка АПК. – 2001. – № 8. – С. 59–64.
11. **Голик М. А.** Підвищення ефективності тваринництва / М. А. Голик. – К. : Урожай, 1981. – 104 с.
12. Аграрна економіка : підруч. / Д. К. Семенда, О. І. Здоровцов, П. С. Котик, О. О. Школьний, О. Л. Бурляй, М. А. Коротєєв, Л. Ф. Бурик, А. П. Бурляй, А. І. Кісіль, К. Г. Гайдай ; за ред. Д. К. Семенди, О. І. Здоровцова. – Умань, 2005. – 318 с.
13. **Андрійчук В. Г.** Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз : моногр. / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2005. – 292 с.
14. Організація виробництва і аграрного бізнесу в сільськогосподарських підприємствах: підруч. / С. П. Азізов, П. К. Кенійський, В. М. Скупий / за ред. проф., С. П. Азізова. – К. : ІАЕ, 2001. – 834 с.

Надійшла до редколегії 09.04.2013 р.

Г. Ю. Єлісєєва

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ РОЗВИТКУ
ЗЕЛЕНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ**

У статті обґрунтовано необхідність розвитку зеленої економіки в Україні, визначено основні поняття зеленої економіки, узагальнено принципи функціонування зеленої економіки, сформульовано мету та завдання статистики зеленої економіки, а також проведено аналіз сучасних проблем статистичного оцінювання розвитку зеленої економіки в Україні.

Ключові слова: зелена економіка, статистичне оцінювання, розвиток.

В статье обоснованы необходимость развития зеленой экономики в Украине, определены основные понятия зеленой экономики, обобщены принципы зеленой экономики, сформулированы цель и задачи статистики зеленой экономики, а также проведен анализ современных проблем статистического оценивания развития зеленой экономики в Украине.

Ключевые слова: зеленая экономика, статистическое оценивание, развитие.

The need for green economy development in Ukraine has been substantiated in the article, the basic concept of the green economy has been defined, green economy principles have been generalised, goals and objectives of the green economy statistics have been defined, as well as analysis of the current problems of statistical estimation of the green economy development in Ukraine has been done.

Keywords: green economy, statistical evaluation, development.

Перебіг глобальної економічної, екологічної та фінансової кризи останніх років свідчить про невідкладність переходу до іншої моделі господарювання. На сьогодні модель зеленої економіки є єдиною, що надає можливість комплексно підійти до вирішення посткризових проблем, та є методом забезпечення сталого розвитку.

Визначення принципів функціонування зеленої економіки, побудова цілісної стратегії щодо її розвитку в Україні, а також розробка системи статистичного забезпечення для комплексного відображення її розвитку та підтримки прийняття рішень, є особливо важливими на сьогодні.

Дослідженню проблем розвитку зеленої економіки присвячені наукові праці таких вчених як: Н. Андрєєва, Б. Буркинський, В. Волошин, Т. Галушкіна, Ю. Грицан, Д. Колотило, В. Кравців, Л. Мельник, О. Миронов, В. Реутов, В. Сельський та ін. Однак увага авторів була спрямована на визначення поняття зеленої економіки, в той час як проблеми статистичного забезпечення її розвитку практично не розглядалися.

Метою цієї статті є аналіз сучасних проблем статистичного оцінювання розвитку зеленої економіки в Україні. Для її реалізації було поставлено та вирішено такі завдання:

- обґрунтування необхідності розвитку зеленої економіки в Україні;
- визначення основних термінів зеленої економіки;
- узагальнення принципів функціонування зеленої економіки;
- проведення аналізу сучасних проблем статистичного оцінювання розвитку зеленої економіки в Україні.

Україна належить до енергодефіцитних країн, покриваючи свої потреби власними енергоресурсами приблизно на 60 %. У 2010 р. енергоємність ВВП України перевищила енергетичні показники країн СНД у 1,23, світу – у 2,31 та

країн ЄС – у 3,6 рази [2]. Більшість технологій, що використовуються в енергетиці, промисловості, на транспорті та у житлово-комунальному господарстві, є енерговитратними та надмірно забруднюють повітря, воду і ґрунт.

На сьогодні в Україні накопичено майже 15 млрд т відходів, з них 14,3 млн т відносяться до I–III класу небезпеки. Протягом 2012 р. в атмосферу країни потрапило 6,8 млн т забруднюючих речовин [5]. Щільність викидів забруднюючих речовин в атмосферу досягає майже 150 кг на одного мешканця, що у декілька разів перебільшує аналогічний показник у розвинутих країнах світу. Це негативно впливає на стан здоров'я населення.

Водночас, Україна належить до малозабезпечених країн Європи та світу за запасами доступних до використання водних ресурсів. Більшість басейнів річок можна віднести до забруднених або дуже забруднених. Скидання забруднених стоків та безповоротний водозабір негативно впливають на водні ресурси. За даними Державної служби статистики України протягом 2012 р. було відведено більше 8 млрд зворотних вод, з них частка забруднених вод становила 18 % [5].

За результатами міжнародного співставлення індексу якості довкілля, що здійснюється Єльським університетом, Україна займає 102 місце серед 132 країн [12]. За індексом людського розвитку 2012 року – вона на 78 місці із 187 країн світу [11].

За даними Глобального звіту про конкурентоспроможність Всесвітнього економічного форуму у Давосі Україна займала 73 місце серед 144 обстежених країн у 2012–2013 рр., у той час як за рівнем інноваційного розвитку – 79 місце, інституційного розвитку – 132 місце, ефективності ринків товарів та послуг – 117 місце [9].

Такі негативні тенденції обумовлюють необхідність становлення зеленої економіки в Україні. За визначенням Програми ООН щодо навколишнього середовища зеленою є така економіка, яка призводить до підвищення добробуту людей і досягнення соціальної справедливості при одночасному зниженні ризиків для навколишнього середовища [6].

За визначенням ООН з промислового розвитку озеленення промисловості є методом досягнення сталого економічного зростання, що включає розробку політичних рішень, покращення виробничих процесів та підвищення продуктивності ресурсів [10].

Цільова Група Міжнародної Торгової Палати з питань зеленої економіки визначає зелену економіку, як таку де економічне зростання та відповідальність за навколишнє середовище функціонують разом, посилюючи один одного та одночасно підтримуючи прогрес у питаннях соціального розвитку [4].

Зелений економічний розвиток можливий за умови впровадження енергоефективних технологій, методів «чистого виробництва», використання відновлювальних джерел енергії, ефективного використання природних ресурсів, зменшення шкідливих викидів та відновлення забруднених складових природного середовища, забезпечення соціальної рівноваги, тощо.

Зелений бізнес визначається як комерційна діяльність, спрямована на отримання прибутку від продажу екологічних товарів і послуг, виробництво та надання яких передбачає застосування методів і технологій, що мінімізують інтегральний екодеструктивний вплив на довкілля, а їх використання сприяє створенню максимально екологічно сприятливих умов життя [3].

Концепція зеленої економіки пропонує перейти на чисте виробництво, тобто таке що забезпечує збільшення прибутків за рахунок оптимізації використання

сировини та енергії. Модель зеленої економіки передбачає гармонійне поєднання соціальних та економічних потреб суспільства з потребою постійного відновлення і збереження довкілля.

За результатами аналізу наукових праць було визначено такі принципи функціонування зеленої економіки [1; 7]:

- економічна рівність і справедливість: рівномірний розподіл багатства всередині країни та між країнами з метою зменшення нерівності між багатими і бідними і усунення жорсткої соціально-економічної стратифікації;
- відповідальність між поколіннями: використання екологічних ресурсів та екосистеми повинні знаходитись під ретельним контролем і захищатися таким чином, щоб забезпечити баланс інтересів теперішнього та майбутніх поколінь у задоволенні їх потреб;
- превентивний підхід до розвитку: за невизначеності впливу на навколишнє середовище від впровадження того чи іншого управлінського рішення «тягар доказування» має нести той, хто стверджує, що не завдасть значного шкідливого впливу на навколишнє середовище;
- інтерналізація зовнішніх факторів: ринкові ціни повинні відображати реальні соціальні та екологічні витрати, а їх відшкодування покладається на забруднювача;
- стале споживання і виробництво: поступова ліквідація несталих моделей виробництва та споживання, зменшення непродуктивних витрат, повторне використання та переробка використаних матеріалів;
- стратегічне, комплексне планування становлення зеленої економіки: комплексний підхід до прийняття рішень на всіх рівнях щодо досягнення соціально-економічної та екологічної стійкості на основі стратегічного планування за участю громадського суспільства;
- інформованість, участь та облік: всі громадяни повинні мати доступ до інформації, що стосується стану навколишнього природного середовища, а також можливість брати участь у процесах прийняття рішень та контролю за їх виконанням;
- зміна ключових індикаторів розвитку: ВВП не є адекватною підставою для вимірювання соціального благополуччя та екологічної безпеки. Інколи соціально та екологічно шкідлива діяльність до підвищення ВВП. Благополуччя людини та якість життя повинні стати провідними індикаторами економічного розвитку;
- збереження біорізноманіття: захист і відновлення біорізноманіття та природного середовища як невід'ємної частини благополуччя людини;
- гендерна рівність – є соціально-економічною передумовою переходу до зеленої економіки і досягнення сталого розвитку;
- міжнародне співробітництво: екологічні стандарти країни повинні відповідати міжнародним. Екологічні заходи щодо торгівлі повинні уникати несправедливого протекціонізму та в цілому повинні сприяти сталому використанню ресурсів, охороні навколишнього середовища та впровадженню передових стандартів праці;
- міжнародна відповідальність: оскільки економіка країни також може впливати на навколишнє природне середовище за її межами, розвиток відповідного міжнародного права є необхідним.

Для прийняття рішень щодо розвитку зеленої економіки необхідна наявність належної статистичної інформації на всіх рівнях, локальному, регіональному,

національному. Методика збору та обробки інформації повинна бути узгоджена з міжнародними стандартами для забезпечення співставності даних для порівняння розвитку країн.

На сьогодні існує статистична інформація щодо енергоефективності, викидів парникових газів, використання поновлюваних джерел енергії, земельних ресурсів, утворення та утилізації відходів, виробництва та утилізації хімічних матеріалів, ведення лісгосподарської діяльності, використання та охорони водних ресурсів, утворення і використання вторинної сировини і відходів виробництва та ін.

У зв'язку з переходом до зеленої економіки існує необхідність удосконалення збору статистичної інформації щодо стану навколишнього природного середовища з метою її узгодження з економічною та соціальною статистикою, а саме збір більш детальної статистичної інформації щодо споживання сировини, води та енергії на вході та на виході виробничого процесу, а також викидів шкідливих речовин за видами економічної діяльності; збір статистичної інформації щодо екологічних інновацій, тобто таких що призводять до зменшення викидів парникових газів, або до підвищення ресурсоефективності виробничого процесу, щодо наявних природних ресурсів, попиту та пропозиції еко-товарів та послуг, а також екологічних податків та субсидій.

Оскільки розвиток зеленої економіки ґрунтується на впровадженні новітніх технологій, важливою є деталізація статистики науково-технічної діяльності, а саме збір статистичної інформації щодо напрямів досліджень, чисельності наукових робітників та витрат на виконання наукових робіт за напрямами досліджень.

За результатами проведеного аналізу можна зробити висновок про те, що формування окремої групи показників для відображення розвитку зеленої економіки є важливим кроком. Метою проведення статистичних спостережень зі статистики зеленої економіки повинно бути отримання інформації щодо наявності та використання природних ресурсів за видами економічної діяльності, попиту та пропозиції еко-товарів та послуг, витрат на охорону навколишнього природного середовища, розміру екологічних податків і субсидій, стану біорізноманіття.

Основними завданнями статистики зеленої економіки повинні бути:

- об'єктивне відображення стану зеленої економіки;
- аналіз основних тенденцій та закономірностей розвитку зеленої економіки;
- дослідження зв'язку між навколишнім природним середовищем та добробутом населення;
- вивчення наявності, виснаження, ефективності використання природних ресурсів;
- відображення реальних соціальних та екологічних витрат виробничого процесу;
- вивчення довгострокового впливу економічної діяльності на навколишнє природне середовище;
- забезпечення системного підходу до організації статистичних робіт – від розробки методології та статистичного інструментарію до забезпечення збирання, обробки, аналізу й поширення даних;
- забезпечення зіставлення даних для проведення міжнародних порівнянь;
- інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень.

Однією із головних проблем статистики зеленої економіки, на нашу думку, є визначення товарів та послуг, що можна класифікувати як «зелені», оскільки важливим є визначення критеріїв відбору. Однозначного набору критеріїв на

сьогодні не існує ні в Україні, ні в світі. Рішення щодо належності того чи іншого товару до «зеленої» категорії може залежати від його характеристик, а також від характеристик процесів та факторів його виробництва. Збір такої інформації є ресурсномістким, що робить його майже неможливим за існуючого технологічного прогресу.

Індикатори зеленої економіки, запропоновані у спільній доповіді Світового банку, ООН з навколишнього середовища, Організація економічного співробітництва та розвитку та Глобального інституту зеленого зростання, є першою спробою в оцінці ступеню «озеленення» економічної діяльності. Аналіз вкладу природних ресурсів у соціально-економічний розвиток є складним через неадекватне відображення екологічних послуг як чинників виробництва, що може бути пов'язано з відсутністю знань про роль екологічних послуг, або відсутністю екологічних послуг [8].

Навколишнє середовище може розглядатися як природний капітал, і, як інші форми капіталу, робити істотний вклад у процес виробництва та споживання. У доповіді наведена класифікація індикаторів зеленої економіки на основі виробничої функції, що включає виробничий капітал як фактор виробництва. Індикатори поділяються на такі, що характеризують:

1. Фактори виробництва: індикатори, що характеризують функції природного капіталу з надання екологічних послуг (зокрема функції природного середовища з поглинання залишків, або забезпечення рекреаційних потреб людини), а також надання природних ресурсів, що складають важливу частину виробництва або безпосередньо впливають на добробут населення. До цієї категорії також відносять індикатори ризиків, пов'язаних з виснаженням природного капіталу, та індикатори взаємозамінності факторів виробництва.

2. Виробництво: індикатори інтенсивності/продуктивності. Ця категорія включає в себе заходи щодо підвищення продуктивності.

3. Готова продукція: індикатори матеріального і нематеріального благополуччя, що відображають аспекти якості життя, пов'язані з навколишнім середовищем, тобто показники, що пов'язані з якістю та доступністю екологічних послуг.

Такий підхід до класифікації індикаторів необхідно розглядати в контексті державної політики, економічних можливостей та соціально-економічного стану країни. До першої категорії відносяться показники впровадження політики зеленої економіки та показники трансформації економіки, а саме індикатори, що відображають вплив політичних заходів щодо розвитку ресурсозберігаючої економіки та вдосконалення управління природними ресурсами, впливу екологічних податків та скорочення шкідливих субсидій, що може призвести до створення економічних можливостей з точки зору інвестицій і робочих місць.

Поліпшення екологічної стійкості економічного зростання повинно оцінюватися в контексті скорочення бідності, соціальної справедливості та сталого розвитку.

У доповіді зазначається, що багато важливих показників вже існує, проте зберігаються серйозні проблеми, в тому числі проблема доступності даних.

Висновки і перспектива подальших досліджень. Отже, технологічна модернізація і трансформація промисловості у більш зелену та ресурсоефективну, з низькими викидами і відходами забруднюючих речовин є ключовим компонентом політики виходу із кризи.

Прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо розвитку зеленої економіки на всіх рівнях потребує відповідної статистичної інформації. Існуючі

класифікації лише частково відображають стан та розвиток зеленої економіки. Тому необхідною є розробка та впровадження системи індикаторів для підтримки прийняття управлінських рішень на основі статистичної інформації щодо стану та розвитку зеленої економіки в Україні.

Бібліографічні посилання

1. **Буркинський Б. В.** «Зелена» економіка крізь призму трансформаційних зрушень в Україні / Б. В. Буркинський, Т. П. Галушкіна, В. Є. Реутов. – О. : ІПРЕЕД НАН України; Саки : Фенікс, 2011. – 348 с.
2. Енергетичний баланс України 2009–2011 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. **Степаненко Б. В.** Фінансування зеленого бізнесу у контексті забезпечення сталого розвитку / Б. В. Степаненко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 12. – С. 75.
4. Звіт Комісії Міжнародної Торгової Палати з навколишнього середовища та енергетики «Десять умов переходу до «Зеленої Економіки» № 213-18/7 (27 жовтня 2011). – 7 с.
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Програма ООН по навколишньому середовищу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unep.org/greenconomy/>.
7. **Stoddart H., Riddlestone S., Vilela M.** Principles for the Green Economy A collection of principles for the green economy in the context of sustainable development and poverty eradication. – London. – Stakeholder forum. – 2012. – 24 p.
8. Moving towards a Common Approach on Green Growth Indicators // Green Growth Knowledge Platform scoping platform. – 2013. – 44 p.
9. The Global Competitiveness report 2012–2013 // World economic forum. – 2012. – 528 p.
10. Green Industry Initiative. United Nations Industrial Development Organisation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unido.org/what-we-do/environment/resource-efficient-and-low-carbon-industrial-production/greenindustry/green-industry-initiative.html>.
11. International Human development indicators // United Nations Development Programme. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hdrstats.undp.org/en/countries/profiles/UKR.html>.
12. Environmental performance index rankings // Yale University. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epi.yale.edu/epi2012/rankings>.

Надійшла до редколегії 17.06.2013 р.

О. К. Єлісєєва, А. Г. Кузнецова*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***КОМПОНЕНТНИЙ АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ
ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ**

У статті розглянуто компонентний аналіз основних показників вищої освіти України. Визначено дві головні компоненти впливу на ці об'єкти дослідження: фактори великого та середнього впливу.

Ключові слова: вища освіта, компонентний аналіз, факторні навантаження.

В статье рассмотрен компонентный анализ основных показателей высшего образования Украины. Определено два главных компонента влияния на эти объекты исследования: факторы крупного и среднего воздействия.

Ключевые слова: высшее образование, компонентный анализ, факторные нагрузки

The article deals with component analysis of key indicators of higher education in Ukraine. Definitely two main components of the impact of these objects of study: factors of large and medium impact.

Keywords: higher education, component analysis, factor loading.

Характерною особливістю сучасного розвитку вітчизняної економічної науки є широке використання математичних методів і моделей для аналізу соціально-економічних явищ і процесів, виявлення наявних закономірностей, пошуку оптимального напрямку їх розвитку. Вони сприяють вивченню в нерозривному зв'язку кількісних та якісних сторін досліджуваних об'єктів. Одним із таких методів є факторний аналіз та його частковий випадок – метод головних компонент [2].

Оскільки основними цілями компонентного аналізу є скорочення кількості змінних та визначення структури взаємозв'язків між ними, то його доцільно проводити для класифікації великої кількості даних, які характеризують різні види економічної діяльності в Україні і, зокрема, освіти [1].

Застосування факторного аналізу в економіці висвітлюється у роботах та публікаціях таких українських науковців, як В. Б. Артеменко, А. П. Голіков, І. Б. Олексів, Н. Ю. Подольчак, У. Я. Садова, Л. К. Семів та ін. Але в цих публікаціях увага авторів не зосереджувалася на використанні методу головних компонент для аналізу вищої освіти в Україні.

Метою цієї статті є побудова моделей компонентного аналізу показників вищої освіти України. Для її реалізації потрібно розв'язати такі завдання:

- 1) побудувати матрицю вхідних даних із показниками розвитку вищої освіти в Україні;
- 2) використати критерії Кайзера і кам'янистого осипу для визначення кількості прихованих головних компонент, які впливають на ці показники;
- 3) розглянути факторну структуру показників у просторі прихованих компонент;
- 4) побудувати таблицю з факторними навантаженнями при головних компонентах;
- 5) сформулювати на її основі математичні моделі компонентного аналізу;
- 6) проінтерпретувати отримані головні компоненти [3, с. 24]

Проведемо компонентний аналіз статистичних показників вищої освіти в Україні. Визначимо дві головних компоненти впливу на ці об'єкти. Для автоматизації розрахунків використано програмний пакет StatSoft Statistica 6.0.

Матриця вхідних даних зі статистичними показниками, які характеризують розвиток вищої освіти в Україні матиме такий вигляд (табл. 1).

У таблиці 1:

- показник 1 – кількість вищих навчальних закладів (ВНЗ) I–II рівнів акредитації;
- показник 2 – кількість ВНЗ III–IV рівнів акредитації;
- показник 3 – кількість студентів у ВНЗ I–II рівнів акредитації, тис.;
- показник 4 – кількість студентів у ВНЗ III–IV рівнів акредитації, тис.;
- показник 5 – прийнято студентів у ВНЗ I–II рівнів акредитації, тис.;
- показник 6 – прийнято студентів у ВНЗ III–IV рівнів акредитації, тис.;
- показник 7 – випущено фахівців у ВНЗ I–II рівнів акредитації, тис.;
- показник 8 – випущено фахівців у ВНЗ III–IV рівнів акредитації, тис.;
- показник 9 – кількість аспірантів;
- показник 10 – кількість докторантів.

Таблиця 1

Матриця вхідних даних (на початок навчального року) [4]

Навчальний рік	Статистичні показники									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2001/02	664	315	528,0	1402,9	190,1	346,4	148,6	273,6	23295	1131
2002/03	665	318	561,3	1548,0	201,2	387,1	147,5	312,8	24256	1106
2003/04	667	330	582,9	1686,9	203,7	408,6	155,5	356,7	25288	1166
2004/05	670	339	592,9	1843,8	202,5	432,5	162,8	416,6	27106	120
2005/06	619	347	548,5	2026,7	182,2	475,2	148,2	316,2	28412	1271
2006/07	606	345	505,3	2203,8	169,2	503,0	142,7	372,4	29866	1315
2007/08	570	350	468,0	2318,6	151,2	507,7	137,9	413,6	31293	1373
2008/09	553	351	441,3	2372,5	142,5	491,2	134,3	468,4	32497	1418
2009/10	528	353	399,3	2364,5	114,4	425,2	118,1	505,2	33344	1476
2010/11	511	350	354,2	2245,2	93,4	370,5	114,8	527,3	34115	1463
2011/12	505	349	361,5	2129,8	129,1	392,0	111,0	543,7	34653	1561

Із допомогою програмного пакету StatSoft Statistica 6.0 отримаємо, що тільки два власні значення (які пояснюють близько 96% сукупної дисперсії) є більшими одиниці. Тобто, за критерієм визначення кількості факторів Кайзера потрібно залишити дві головні компоненти [3, с. 27].

Побудуємо також діаграму кам'янистого осипу (рис. 1). На ній зменшення власних значень зліва направо максимально сповільнюється після другої точки.

Отже, за критеріями Кайзера і кам'янистого осипу вплив на розвиток вищої освіти в Україні здійснюють дві приховані головні компоненти.

Факторну структуру показників після ортогонального обертання за методом варімакс у двомірному просторі зобразимо на рис. 2.

З рис. 2. видно, що перший фактор вагомо впливає на сім показників вищої освіти в Україні (1-й, 3-й, 5-й, 7-й, 8-й, 9-й, 10-й), причому чотири з них (1-й, 3-й, 5-й, 7-й) є полярними до трьох інших (8-го, 9-го і 10-го), що засвідчує їхню взаємно обернена динаміка. Другий фактор вагомо впливає на три показники (2-й, 4-й, 6-й).

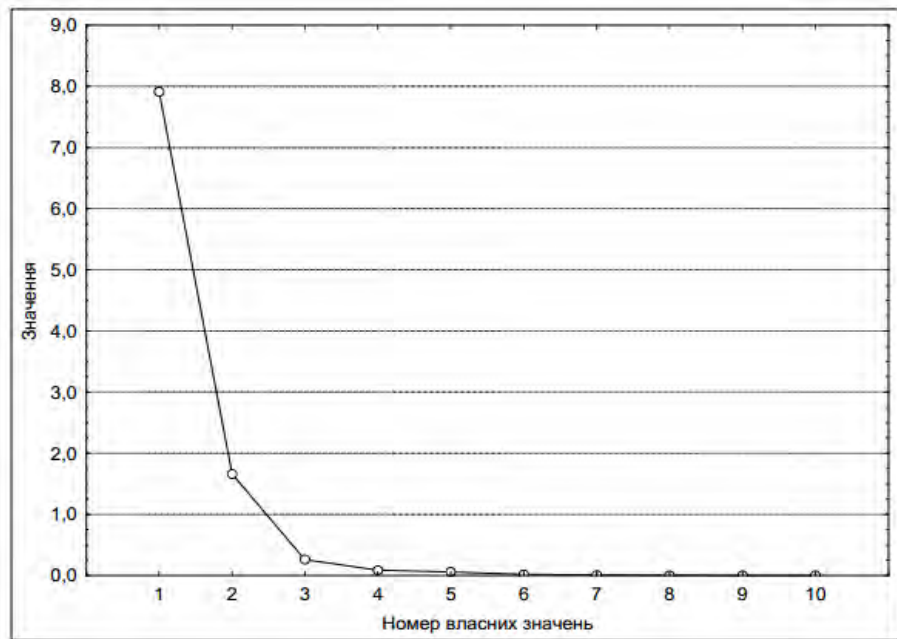


Рис. 1. Діаграма кам'янистого осипу [4]

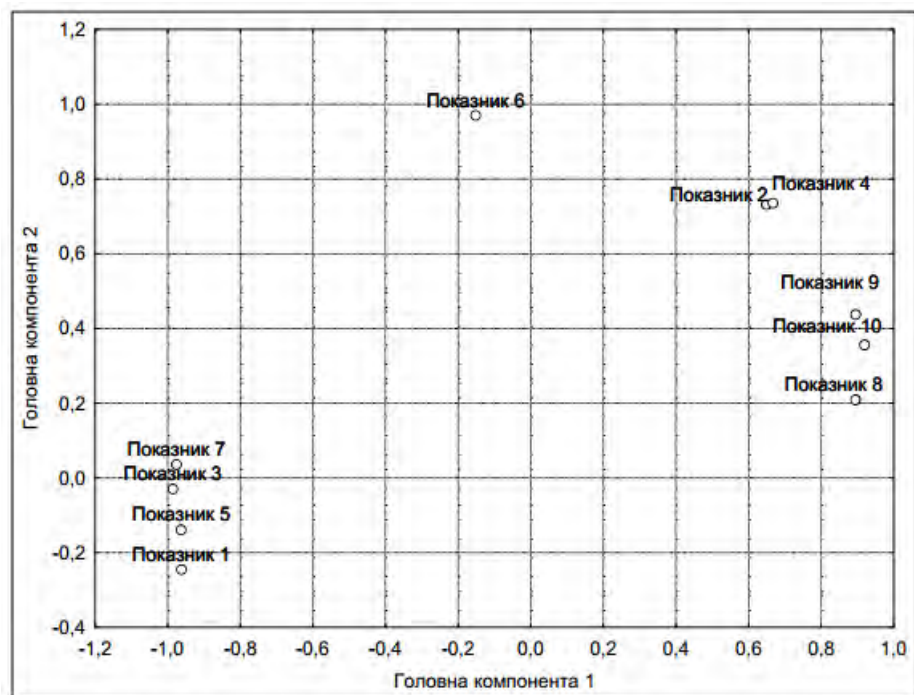


Рис. 2. Показники вищої освіти у просторі прихованих компонент [4]

Значення факторних навантажень подамо в табл. 2.

Стовпчики табл. 2 відповідають головним компонентам, а рядки – параметрам. Тобто, елементи будь-якого рядка є коефіцієнтами при факторах у лінійному вираженні для відповідного параметра.

Таблиця 2

Факторні навантаження при головних компонентах [4]

	Показники вищої освіти в Україні	a_{1j}	a_{2j}
1	Кількість ВНЗ I–II рівнів акредитації	-0,962	-0,2455
2	Кількість ВНЗ III–IV рівнів акредитації	0,64923	0,73064
3	Кількість студентів у ВНЗ I–II рівнів акредитації	-0,9853	-0,0295
4	Кількість студентів у ВНЗ III–IV рівнів акредитації	0,66725	0,73479
5	Прийнято студентів у ВНЗ I–II рівнів акредитації	-0,963	-0,139
6	Прийнято студентів у ВНЗ III–IV рівнів акредитації	-0,1521	0,96992
7	Випущено фахівців у ВНЗ I–II рівнів акредитації	-0,9763	0,03641
8	Випущено фахівців у ВНЗ III–IV рівнів акредитації	0,89481	0,20865
9	Кількість аспірантів	0,89522	0,43733
10	Кількість докторантів	0,9196	0,35554
	Загальна дисперсія	7,11437	2,45751
	Частка загальної дисперсії	0,71144	0,24575

Математичні моделі залежностей показників вищої освіти в Україні від прихованих головних компонент (отримані після ортогонального обертання за методом варімакс) зобразимо у вигляді лінійних комбінацій. Вони матимуть такий вигляд у розрізі показників:

Кількість ВНЗ I–II рівнів акредитації	$z_1 = -0,962045 F_1 - 0,245543 F_2$
Кількість ВНЗ III–IV рівнів акредитації	$z_2 = 0,649228 F_1 + 0,830643 F_2$
Кількість студентів у ВНЗ I–II рівнів акредитації	$z_3 = -0,962045 F_1 - 0,029508 F_2$
Кількість студентів у ВНЗ III–IV рівнів акредитації	$z_4 = 0,667247 F_1 + 0,734794 F_2$
Прийнято студентів у ВНЗ I–II рівнів акредитації	$z_5 = -0,962954 F_1 - 0,138991 F_2$
Прийнято студентів у ВНЗ III–IV рівнів акредитації	$z_6 = -0,152122 F_1 - 0,969915 F_2$
Випущено фахівців у ВНЗ I–II рівнів акредитації	$z_7 = -0,976273 F_1 + 0,036412 F_2$
Випущено фахівців у ВНЗ III–IV рівнів акредитації	$z_8 = 0,894807 F_1 + 0,208654 F_2$
Кількість аспірантів	$z_9 = 0,895221 F_1 + 0,437330 F_2$
Кількість докторантів	$z_{10} = 0,91960 F_1 - 0,355544 F_2$

При цьому внесок першого фактора в загальну дисперсію становить 71,14 %, другого – 24,58 %. Як бачимо, після обертання частка сукупної загальної дисперсії двох головних компонент не змінилась (залишилась на рівні 96 %), а тільки відбувся перерозподіл дисперсії між ними.

Отримані головні компоненти проінтерпретуємо так:

– головна компонента 1 – фактор великого впливу, оскільки вагомо впливає на сім показників вищої освіти України, факторні навантаження a_{1j} яких більші за модулем значення 0,7;

– головна компонента 2 – фактор середнього впливу, оскільки вагомо впливає на три показники вищої освіти України, факторні навантаження a_{2j} яких більші за модулем значення 0,7.

Якщо зупинитися детальніше на аналізі першого фактора, то бачимо, що він вагомо впливає на такі показники розвитку вищої освіти України, як кількість ВНЗ I–II рівнів акредитації, кількість студентів у ВНЗ I–II рівнів акредитації, прийнято студентів у ВНЗ I–II рівнів акредитації, випущено фахівців у ВНЗ I–II рівнів акредитації, випущено фахівців у ВНЗ III–IV рівнів акредитації, кількість аспірантів,

кількість докторантів. Другий фактор вагомо впливає на такі показники, як кількість ВНЗ III–IV рівнів акредитації, кількість студентів у ВНЗ III–IV рівнів акредитації, прийнято студентів у ВНЗ III–IV рівнів акредитації.

Їхня динаміка свідчить про те, що за останні роки зменшується і кількість ВНЗ I–II рівнів акредитації, і їх студентів та випущених фахівців. Водночас збільшується кількість ВНЗ III–IV рівнів акредитації, їх студентів, випущених фахівців, а також аспірантів і докторантів. Показник кількості прийнятих студентів у ВНЗ III–IV рівнів акредитації не має чіткої тенденції.

Висновки і перспектива подальших досліджень. Таким чином, у результаті проведеного аналізу можна зробити такі висновки:

1) для дослідження показників розвитку вищої освіти в Україні доцільно застосовувати компонентний аналіз, який дає змогу велику кількість ознак пояснити малою кількістю прихованих (латентних) факторів;

2) унаслідок його проведення було з'ясовано, що на показники розвитку вищої освіти в Україні впливають дві головні компоненти: фактори великого та середнього впливу;

3) для автоматизації розрахунків за цим методом дослідження доцільно застосовувати програмний пакет StatSoft Statistica 6.0, який дозволяє економити час розрахунків та будувати рисунки з наочними зображеннями результатів обчислень.

Бібліографічні посилання

1. **Артеменко В. Б.** Комплексне оцінювання ефективності соціально-економічного розвитку регіонів на основі критеріїв якості життя населення / В. Б. Артеменко // Регіон. економіка. – 2005. – № 3. – С. 84–93.
2. **Плахотнікова Л.** Формування ринку освітніх послуг в Україні: стан і проблеми розвитку // Формування ринкових відносин в Україні : збірник наукових праць. – 2005. – № 5. – С. 50–54.
3. **Пістунов І. М.** Компонентний аналіз в економіці : навч. посіб. / І. М. Пістунов, О. П. Антонюк, І. Ю. Турчанінова. – Дніпропетровськ: Національний гірничий університет, 2008. – 84 с.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Надійшла до редколегії 17.06.2013 р.

А. І. Іванова*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***АНАЛІЗ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ
СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Статтю присвячено аналізу основних понять сфери стратегічного планування інноваційної діяльності. Уточнено поняття «стратегічне планування», «інновації», «інноваційна діяльність». Виокремлено і доповнено етапи стратегічного планування, запропоновано класифікацію поняття «інновація» і структурно-логічну схему взаємозв'язку понять «інноваційний процес», «інновації», «інноваційна діяльність».

Ключові слова: стратегічне планування, стратегічні напрями розвитку, інновації, інноваційний процес, інноваційна діяльність.

Статья посвящена анализу основных понятий сферы стратегического планирования инновационной деятельности. Уточнены понятия «стратегическое планирование», «инновации», «инновационная деятельность». Определены и дополнены этапы стратегического планирования, предложена классификация понятия «инновация» и структурно-логическая схема взаимосвязи понятий «инновационный процесс», «инновации», «инновационная деятельность».

Ключевые слова: стратегическое планирование, стратегические направления развития, инновации, инновационный процесс, инновационная деятельность.

The article is devoted to analysis of the main notions in the sphere of strategic planning of innovative activity. The definitions of strategic planning, innovations, innovative activity are specified. The stages of strategic planning are singled out and completed. The classification of the definitions of innovations and structurally ordered scheme of correlation between innovative process, innovations and innovative activity are given.

Keywords: strategic planning, strategic directions of development, innovations, innovative process, innovative activity.

Ефективність господарської діяльності в сучасних умовах залежить від здатності суб'єктів господарювання враховувати і передбачати зміну багатьох факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, що мають стохастичний і динамічний характер. Одними з найважливіших внутрішніх факторів є економічний потенціал суб'єкта господарювання, гнучкість і адаптивність його системи до кон'юнктурних змін, що досягається безперервним удосконаленням на інноваційній основі усіх виробничо-господарських процесів. Це зумовлює посилення ролі і значення планування інноваційної діяльності підприємства у тактичному і стратегічному вимірі.

Важливість здійснення стратегічного планування була усвідомлена ще в середині ХХ століття основоположниками науки стратегічного управління І. Ансоффом, Ж. Бовером і розвинута їх послідовниками П. Друкером, Г. Мінцбергом, Дж. Стріклендом та А. А. Томпсоном. Активною розробкою категорійного апарату і практичного інструментарію стратегічного планування займалися Ф. Ф. Бездудний, З. В. Боброва, О. С. Віханський, О. М. Гірняк, С. Б. Довбня, Е. А. Зінь, І. Г. Іоффе, О. Є. Кузьмін, П. П. Лазановський, А. М. Ліberman, О. Г. Мельник, А. О. Найдовська, І. В. Несторишен, О. О. Орлов, Т. В. Паливода, Е. Н. Пекшева, Т. Б. Поляк, Г. М. Тарасюк, Л. І. Шваб, Л. А. Швайка та інші. Серед західних учених слід згадати Р. Акофа, Х. Віссема, М. Портера, М. Х. Мескона, М. Альберта, Ф. Хедоурі, Т. Пітерса, Р. Уотермана, М. Вудкока, Д. Френсиса.

Незважаючи на значну кількість наукових досліджень за даною проблемою, серед науковців досі не існує єдності щодо розуміння сутності основних понять.

Зокрема, потребують уточнення визначення стратегічного планування, інноваційної діяльності в цілому і його об'єкта (інновацій) зокрема, досі невирішеним залишається питання співвідношення інноваційної діяльності, інноваційного процесу та інновацій. Водночас уточнення і розвиток категорійного апарату стратегічного планування інноваційної діяльності сприятиме усвідомленню сутності даного процесу, що сприятиме розробці методичних і практичних рекомендацій і впровадженню цього виду планування в діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання на рівні підприємств, галузей і країни в цілому.

Стратегічне планування в науковій літературі розглядається як діяльність щодо формування цілей та стратегій шляхом зіставлення наявних ресурсів із зовнішніми можливостями, які будуть використані для досягнення цілей, або як процес прийняття управлінських рішень стосовно цільових орієнтирів та розподілу ресурсів. Водночас в економічній думці не існує єдиного підходу до визначення сутності стратегічного планування, про що свідчить численна кількість визначень даного поняття у вітчизняній і закордонній літературі. У працях науковців стратегічне планування тісно пов'язане з терміном «стратегічне управління». Ряд учених вважають стратегічне планування похідним від стратегічного управління. Деякі вчені (М. Портер, Р. Акофф, І. Ансофф, З. Шершньова) розглядають стратегічне планування як етап становлення науки стратегічного управління, вважаючи стратегічне управління досконалішим інструментом менеджменту економічної системи, ніж стратегічне планування. Ми погоджуємося з Л. М. Швець, яка вважає стратегічне планування основою стратегічного управління і наголошує на тому, що «процес стратегічного планування посідає центральне місце в системі стратегічного управління» [16, с. 148].

На нашу думку, найбільш повним є розуміння стратегічного планування як визначення шляхів досягнення стратегічних цілей. Вважаємо, що визначення стратегічних напрямів розвитку є основним завданням стратегічного планування, у той час як узгодження можливостей суб'єкта і зовнішніх умов, формалізація рішень і підготовка відповідних документів є похідними завданнями, що реалізуються у процесі стратегічного планування. На нашу думку, стратегічне планування – це специфічний вид діяльності у сфері стратегічного управління, що передбачає визначення стратегічних напрямів розвитку і шляхів досягнення поставлених стратегічних цілей з урахуванням внутрішнього потенціалу і майбутніх змін зовнішніх умов функціонування суб'єкта господарювання.

Стратегічному плануванню притаманні усі функції, що властиві плануванню взагалі, тобто: наукове обґрунтування майбутніх економічних цілей розвитку суб'єкта господарювання, вибір найкращих способів досягнення цілей; розподільно-регулятивна, координаційна, інтегративна функції. До специфічних функцій стратегічного планування варто віднести методологічну функцію, функцію адаптації до зовнішнього середовища, функцію організаційних змін, інноваційну функцію. Зокрема, інноваційна функція стратегічного планування полягає у спрямованості останнього на якісні зміни параметрів системи з метою досягнення стійкого розвитку і відповідності новим умовам функціонування у майбутньому. Дотримуючись широкого підходу до трактування інновацій та інноваційної діяльності, стверджуємо, що стратегічне планування, яке передбачає якісні зміни внутрішніх параметрів системи, завжди несе в собі елемент інноваційності.

Процес стратегічного планування передбачає здійснення ряду процедур, які утворюють сукупність етапів стратегічного планування, основними з яких

є аналітичний етап, цілевстановлення, розробка стратегій, контроль реалізації стратегічного плану та оцінка. Прихильники цільового методу планування (С. Ф. Покропивний, П. В. Забелін, А. І. Ільїн, Л. Кінг, Д. Кліланд, А. А. Томпсон, А. Дж. Стрікленд) початковим етапом стратегічного планування вважають цілевстановлення, тоді як послідовники методу планування за можливостями (О. С. Віханський, В. Г. Герасимчук, М. І. Круглов) значну увагу приділяють аналітичному етапу вивчення потужностей і можливостей суб'єкта господарювання. С. Ф. Покропивним [6, с. 320] запропоновано ітеративну модель процесу стратегічного планування, що базується на сценарному принципі «if...then».

Відповідно до вказаних підходів вчені дотримуються послідовності етапів стратегічного планування від встановлення цілей або від аналізу поточної ситуації. Проте, на нашу думку, наведені підходи пристосовані до невеликих суб'єктів господарювання, наприклад недиверсифікованих підприємств, розташованих в одному регіоні. При здійсненні стратегічного планування диверсифікованих за продуктовою, географічною або іншими ознаками суб'єктів господарювання необхідно вводити додатковий етап планування, у процесі якого визначаються стратегічні напрями розвитку, з урахуванням яких встановлюються стратегічні цілі і аналізується поточний стан суб'єкта господарювання. Тоді процес стратегічного планування матиме такий вигляд (рис. 1):

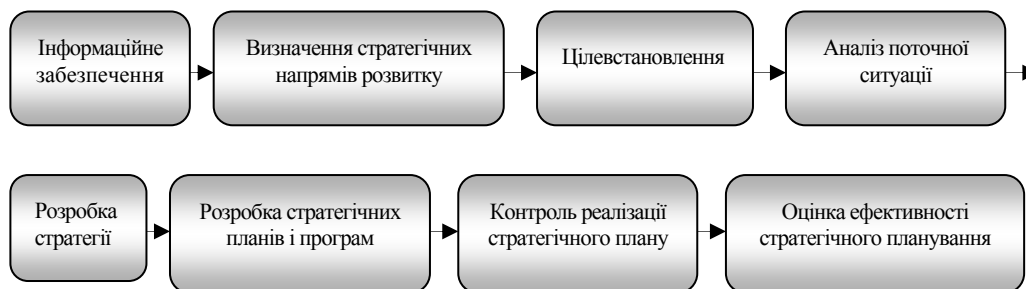


Рис. 1. Етапи стратегічного планування [розроблено автором]

Сукупність процедур у системі стратегічного планування було поділено на вісім етапів: інформаційне забезпечення, визначення стратегічних напрямів розвитку, цілевстановлення, аналіз поточної ситуації, розробка стратегії, розробка стратегічних планів і програм, контроль реалізації стратегічного плану, оцінка ефективності стратегічного планування. Кожен з етапів має свою мету і завдання, інструменти і технології виконання, але всі вони покликані забезпечити здійснення ефективного стратегічного планування, що сприятиме досягненню стійкого розвитку суб'єкта господарювання у майбутньому.

Необхідність досягнення стійкого розвитку зумовлена зростанням конкуренції, посиленням негативним впливом деформованого екологічного середовища на діяльність суб'єктів господарювання і життя людей. У зв'язку з цим вважаємо очевидним, що стратегічне планування повинно мати інноваційну направленість. Досягнення і підтримання конкурентоспроможності суб'єкта господарювання у стратегічному вимірі на сьогодні можливе лише за умови системного, безперервного і ефективного планування інноваційних заходів. У зв'язку з цим доцільно визначити сутність і зміст інноваційної діяльності як предмета стратегічного планування.

Поняття «інновація» походить від англійського «innovation» і в перекладі означає «нововведення», «новаторство», «новація», а також «нова ідея». Перші два поняття відображають процес винайдення нового або впровадження у практику нових ідей, товарів тощо, тоді як останні відображають результат процесу створення нових ідей, товарів тощо. Така неоднозначність перекладу поняття «інновація» спричинила розбіжності у трактуванні даного терміна. У працях ряду вчених поняття «нововведення», «новаторство», «новація», «інновація» ототожнюються. Так, М. Лапін [8] визначає і «нововведення», і «інновацію» як комплексний процес створення, поширення нового практичного засобу для нової або кращого задоволення вже відомої потреби людей. Однак, на думку П. В. Константинова [7] і О. В. Фурсіної [13], ці терміни є різними за своєю сутністю, хоча їх об'єднує те, що вони означають розвиток, оновлення.

Серед західних учених також немає єдиної думки щодо сутності і відмінності понять «нововведення» та «інновація». П. Друкер [18] під «нововведенням» розуміє «нову технічну можливість», а інновацією він вважає результат впливу нововведення на життя людей. На думку Х. Рігса [19, с. 7], нововведення є концептуалізацією нових ідей, а інновація – це комерційне освоєння нової ідеї. Л. Тілтон [18] нововведення розглядає як суто теоретичний процес, пов'язаний із розробленням оригінальних, не відомих раніше авторові чи певній організації рішень. Іншу позицію відстоює Г. Залтман [22], який під нововведенням розуміє нову ідею, діяльність, сприйняті як новаторські тим органом, який здійснює їхнє впровадження.

На наш погляд, термін «інновації» та «нововведення» є ідентичними за лексико-семантичним значенням і відрізняються лише за етимологічною ознакою. Термін «інновація», очевидно, є словом іншомовного походження, утвореним від кореневої основи «novate» (здійснювати новацію), віддієслівного суфіксу «-tion» (результат здійснення новації) і префіксу «in-», яке в англійській мові позначає дію. Тобто, «innovation» означає «введення новації». Український аналог «нововведення» утворений від власне українських дієслова «вводити» та іменника «нове» і має буквально значення «вводити нове», «введена новина». Тому є всі підстави вважати терміни «інновації» та «нововведення» рівнозначними за своїм змістом і сутністю і використовувати їх як синоніми. Водночас слід розрізняти поняття «новація» та «інновація», оскільки лише останній є предметом економічного аналізу як такий, що впроваджений у практичну діяльність суб'єктів господарювання.

Необхідність розмежування понять «новація» та «інновація» обґрунтовується у працях Р. А. Фатхутдінова [12] і О. В. Тарасової [11]. Р. А. Фатхутдінов визначає новацію як оформлений результат фундаментальних, прикладних досліджень, розробок або експериментальних робіт у будь-якій сфері діяльності, який супроводжується підвищенням її ефективності, а «інновацією» називає процес впровадження досягнень науково-технічного прогресу у практичну діяльність суб'єктів господарювання. За О. В. Тарасовою [11, с. 37], новація – це новий порядок, новий процес, новий метод, нова продукція або технологія. Для того, щоб перетворити новацію в форму інновації, треба впровадити її у виробництво або сферу споживання.

В економічній літературі виокремлюються два основні підходи щодо трактування інновацій: вузький і широкий. За першого підходу поняття «інновація» ототожнюється з технічним нововведенням, тоді як у широкому розумінні термін «інновація» охоплює вдосконалення усіх процесів економічної системи. Всі

визначення певним чином співвідносяться в межах двох основних підходів: процесного і предметного, хоча вважаємо, що в останньому випадку доцільніше використовувати термін «результатний», оскільки інновація як результат не завжди має матеріальну природу, вона може втілюватися в управлінських рішеннях адміністративного, комерційного, організаційного характеру. Сукупність підходів до визначення сутності інновацій має такий вигляд (рис. 2):

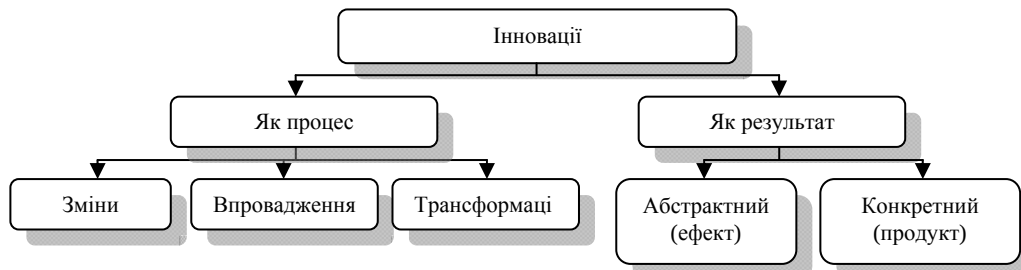


Рис. 2. Підходи до визначення сутності інновацій [розроблено автором]

Аналіз концептуальних підходів вітчизняних і зарубіжних науковців до визначення інновацій свідчить про те, що економічній думці властива різноманітність поглядів на сутність поняття «інновація», що обумовлено поліваріантністю трактування даного терміна і багатоаспектністю його застосування. Західні вчені (Х. Рігс, Ф. Ніксон, М. Хіппель, Б. Твісс) дотримуються процесного підходу до визначення інновацій, сформованого під впливом віддієслівного походження терміна «innovation». На нашу думку, більш точним є результативний підхід до визначення сутності інновацій, згідно з яким останні розглядаються як втілені у господарську практику нові ідеї і розробки. Погоджуючись з автором [14] у тому, що інновація – це результат інноваційної діяльності, виражений у вигляді наукових, технічних, організаційних чи соціально-економічних новинок, який може бути отриманий на будь-якому етапі інноваційного процесу, зауважимо, що інновації – це перш за все результат впровадження новацій з метою отримання економічного, соціального та інших видів ефектів.

В результаті дослідження сформулюємо власне визначення інновацій, відповідно до якого інновації – це результат інноваційної діяльності, виражений у вигляді наукових, технічних, організаційних, управлінських, маркетингових новинок, впроваджених у практичну діяльність суб'єкта господарювання з метою отримання економічного, соціального та інших видів ефектів.

У даному контексті доцільно встановити співвідношення і взаємозв'язок понять «інновації», «інноваційний процес», «інноваційна діяльність». Слід зауважити, що визначення сутності і змісту інноваційного процесу та інноваційної діяльності у наукових працях характеризується значною варіативністю.

Інноваційний процес дослідники розглядають з різних позицій, а саме:

- як лінійне здійснення науково-дослідної, науково-технічної, виробничої діяльності та маркетингу;
- як паралельно-послідовне здійснення НДДКР і комерціалізації новинок;
- як тимчасові етапи життєвого циклу інновації;
- як процес фінансування інновацій [2, с. 15].

Прихильники процесного підходу до визначення інновацій ототожнюють інновації та інноваційний процес, тоді як ми дотримуємося підходу, відповідно до якого інновації є об'єктом здійснення і результатом інноваційної діяльності.

Доречною також вважаємо характеристику інновацій як перетворення потенційного науково-технічного прогресу в реальний, який втілюється в нових продуктах і технологіях.

В економічній літературі зустрічаються такі визначення терміна «інноваційний процес»:

- період від зародження ідеї до її комерційної реалізації [9, с. 128];
- процес, який охоплює весь цикл перетворення наукового знання, наукових ідей, відкриттів і винаходів на інновацію;
- сукупність науково-технологічних, технологічних та організаційних змін, що відбуваються в процесі реалізації інновацій [3, с. 173];
- процес створення і впровадження нової техніки, технології, розробка нових матеріалів, розвиток нових галузей, виробництв тощо [5, с. 126];
- комплексне соціальне, психологічне, економічне і культурне явище, яке реалізується на мікро-, мезо- і макрорівнях соціуму [4, с. 173];
- сукупність етапів, стадій, дій, пов'язаних з ініціюванням, розробкою та виготовленням продукції, технологій, що матимуть нові властивості, які більш ефективно задовольнятимуть існуючі потреби і такі, що з'являються або можуть з'явитися, тоді як інноваційна діяльність розуміється як комплекс практичних дій, спрямованих на використання науково-технічних результатів для отримання нових або поліпшення існуючих виробів, технологій, методів управління та ін. [11, с. 39].

З точки зору управлінської системи суб'єкта господарювання інноваційний процес розглядається як комплекс дій, тому часто поняття «інноваційний процес» ототожнюють з поняттям «інноваційна діяльність». Водночас, на думку науковців [4; 7; 13; 15; 20], інноваційна діяльність, на відміну від інноваційного процесу, передбачає не створення інновацій, а лише їх впровадження у господарську практику. Так, відповідно до О. В. Фурсіної [13], інноваційною є діяльність, що пов'язана із трансформацією результатів наукових досліджень та конструкторських розроблень у новий продукт, удосконалений технологічний процес чи новий підхід до соціальних послуг і спрямована на використання і комерціалізацію цих результатів, випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів та послуг; вона є невід'ємною складовою виробничо-господарської діяльності підприємства, зорієнтованої на оновлення і вдосконалення його виробничих сил та організаційно-економічних відносин.

Встановлене у Законі України «Про інноваційну діяльність» [1] визначення інноваційної діяльності має дещо звужену спрямованість і обмежує останню сферою використання та комерціалізації результатів наукових досліджень та напрацювань, що зумовлює випуск на ринок нових видів конкурентоспроможних товарів і послуг. При цьому не враховується можливість впровадження новацій з метою отримання соціального ефекту, удосконалення внутрішніх комунікаційних, інформаційних, виробничих процесів у межах економічної системи суб'єкта господарювання. Окрім того, таке визначення не охоплює маркетингові й організаційні інновації, що мають опосередкований, але значний вплив на можливість випуску на ринок нових видів конкурентоспроможної продукції.

В результаті вивчення економічної літератури з даного питання доходимо висновку, що різноманітність трактувань змісту і співвідношень аналізованих понять зумовлена складністю комплексного феномену інновацій та інноваційної діяльності. Спираючись на зазначене вище, визначатимемо інновації як результат інноваційної діяльності, спрямованої на впровадження у практичну діяльність суб'єкта господарювання і комерціалізацію новацій, отриманих у результаті

інноваційного процесу. Водночас вважаємо, що інноваційна діяльність не зводиться лише до впровадження і комерціалізації нововведень, але включає розробку відповідних структур, організаційних форм господарювання, а також управління. Тобто інноваційна діяльність, спрямована на впровадження у практику технічних і технологічних інновацій, може продукувати створення організаційних, економічних, комерційних новацій і таким чином може бути джерелом інновацій. Особливий характер взаємопов'язаності і взаємозалежності аналізованих понять зумовлює існування складностей у розмежуванні їх змісту. З'ясовані у процесі дослідження логічні зв'язки між поняттями «інноваційний процес», «інновації», «інноваційна діяльність» представлені на рис. 3.

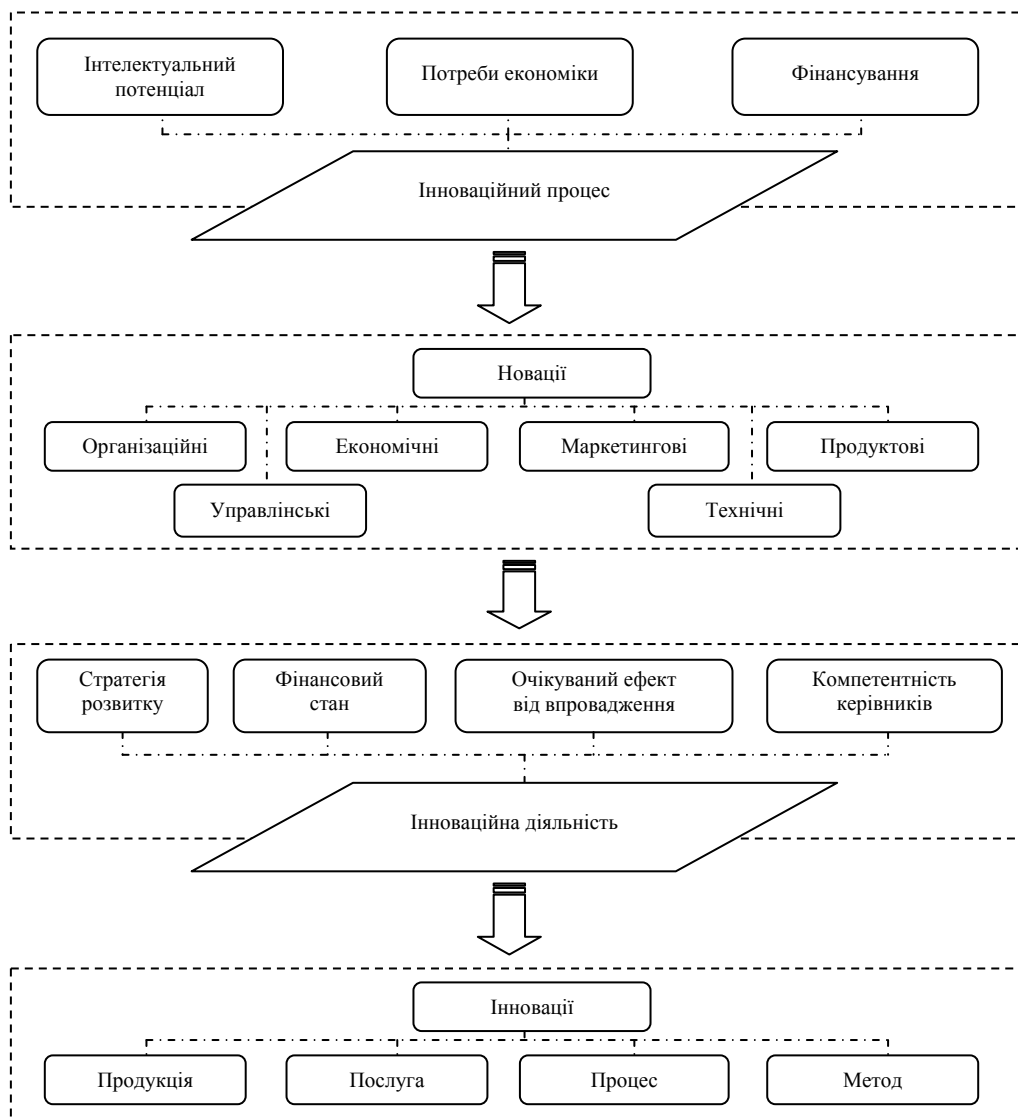


Рис. 3. Структурно-логічна схема взаємозв'язку понять «інновації», «інноваційний процес», «інноваційна діяльність»

Відповідно до рис. 3 відправною точкою інноваційного розвитку суб'єкта господарювання є інноваційний процес, характер, масштаби і напрям якого

визначаються поточними і стратегічними потребами економіки, наявним інтелектуальним потенціалом і обсягами фінансування науково-дослідних, дослідно-конструкторських, інженерних робіт. Результатом інноваційного процесу виступають новачі, що за сферами діяльності і видами внутрішніх процесів суб'єкта господарювання поділяються на організаційні, управлінські, економічні, маркетингові, технічні, продуктові. Залежно від обраної стратегії розвитку, компетентності керівників, фінансового стану суб'єкта господарювання й очікуваного ефекту від впровадження певного виду новачі їх починають впроваджувати у практику, здійснюючи тим самим інноваційну діяльність, в результаті якої формуються інновації (нововведення), що втілені у нових або вдосконалених продукції, послугі, процесі, методи.

Таким чином, на основі аналізу сучасних підходів до визначення базових понять стратегічного планування інноваційної діяльності було встановлено, що стратегічне планування як специфічний вид планування розглядається як процес підготовки до реалізації певних рішень, як процес визначення шляхів досягнення цілей, як процес узгодження можливостей підприємств і зовнішніх умов. В результаті проведеного дослідження було встановлено, що стратегічне планування є специфічним видом планування у сфері стратегічного управління, що передбачає визначення стратегічних напрямів розвитку і шляхів досягнення поставлених стратегічних цілей з урахуванням внутрішнього потенціалу і майбутніх змін зовнішніх умов функціонування суб'єкта господарювання. З'ясовано, що стратегічному плануванню притаманні як функції планування в цілому (наукове обґрунтування майбутніх економічних цілей розвитку суб'єкта господарювання, вибір найкращих способів досягнення цілей, розподільно-регулятивна, координаційна, інтегративна функція), так і спеціальні функції, пов'язані зі специфікою здійснення даного виду планування, а саме: методологічна функція, функція адаптації до зовнішнього середовища, функція організаційних змін, інноваційна функція. Існуючі методи стратегічного планування було згруповано за двома блоками: концептуальний, в якому відображені підходи до стратегічного планування, і технічний, в якому визначені засоби стратегічного планування.

Аналіз сутності, змісту, предмета інноваційної діяльності дозволив виявити варіативність поглядів учених на основні поняття і категорії у даній сфері. У процесі вивчення наукової літератури усю сукупність підходів до визначення інновацій було об'єднано у блоки: «інновації як процес» та «інновації як результат». Підхід до розуміння інновацій як процесу характерний для західних (Й. Шумпетер, Х. Рігс, Б. Санто та ін.) і деяких вітчизняних учених (Ю. В. Яковець, П. Н. Завлін, В. В. Глухов та ін.). У межах даного блоку виділяються розуміння інновацій як процесу змін (Й. Шумпетер, Ю. В. Яковець), впровадження (К. Р. Макконнел, Б. Санто, П. Н. Завлін), трансформації (Б. Твісс, І. А. Юрасов). Результатну природу інновацій підкреслено у працях С. Мендела, Е. А. Уткіна, Д. І. Кокуріна, В. В. Стадника, П. Друкера, Р. А. Фатхутдінова, П. С. Харіва, Л. Л. Антонюк. При цьому ряд науковців (С. Мендел, Е. А. Уткін, Д. І. Кокурін) розглядають інновації як конкретний результат, виражений у певному продукті, у той час як інші (П. Друкер, Р. А. Фатхутдінов, П. С. Харів, Л. Л. Антонюк) під результатом розуміють деякий абстрактний ефект, що впливає на систему функціонування економічного суб'єкта в цілому. В результаті аналізу наукових підходів до визначення інновацій доходимо висновку, що найбільш точним є результативний підхід до визначення інновацій. На основі даного підходу сформовано власне визначення інновацій як результату інноваційної діяльності,

вираженого у вигляді наукових, технічних, організаційних, управлінських, маркетингових новинок, впроваджених у практичну діяльність суб'єкта господарювання з метою отримання економічного, соціального та інших видів ефектів.

Встановлено, що в межах результатного підходу до визначення інновацій поняття «інновації», «інноваційний процес», «інноваційна діяльність» мають різне змістове навантаження, тоді як в межах процесного підходу вищезазначені поняття ототожнюються. В результаті аналізу літературних джерел було запропоновано схему співвідношення понять «інноваційний процес», «інновації», «інноваційна діяльність». Зокрема, встановлено, що початковим етапом інноваційного оновлення є інноваційний процес, характер і масштаби якого визначаються на основі поточних і стратегічних потреб економіки, наявного інтелектуального потенціалу і обсягів фінансування науково-дослідних, дослідно-конструкторських, інженерних робіт. Продуктом інноваційного процесу виступають новації управлінського, організаційного, економічного, маркетингового, продуктового, технічного характеру. Впровадження останніх у практику відбувається в рамках інноваційної діяльності, в результаті чого формуються інновації, що втілені в нових або вдосконалених продукції, послугах, процесах, методах. Важливо зазначити, що у процесі впровадження у практику певних новацій можуть створюватися «побічні» інновації, які відіграють допоміжну роль у процесі впровадження і комерціалізації основних новацій, забезпечуючи тим самим відповідність організаційної, управлінської структур та інформаційної системи новим потребам суб'єкта господарювання. Таким чином, створюється міцний взаємозв'язок і взаємовплив різних видів інновацій у практичній діяльності суб'єктів господарювання, що забезпечує збалансований розвиток усіх параметрів економічної системи і є запорукою зростання і добробуту в майбутньому.

Варто зазначити, що ефективне здійснення інноваційної діяльності неможливе без узгодження інноваційної стратегії із загальною стратегією розвитку, адекватного реагування на зміни зовнішнього середовища, економічного розвитку та інвестиційного клімату країни, а також кон'юнктури ринку, врахування існуючого економічного потенціалу. Окрім того, інноваційна діяльність характеризується високим рівнем невизначеності і ризику, складністю прогнозування результатів і тому потребує розробки ефективної системи управління» [10, с. 76]. Врахування зазначених особливостей інноваційної діяльності можливе лише в результаті здійснення стратегічного і тактичного планування останньої відповідно до потреб ринку і можливостей суб'єкта господарювання.

Бібліографічні посилання

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 р. №40 // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36.
2. **Антонюк Л. Л.** Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : монограф. / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.
3. **Баранов О. Г.** Інноваційний процес як об'єкт державного регулювання / О. Г. Баранов // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 6 (36). – С. 172–178.
4. **Гохберг Л. М.** Статистика науки : монограф. / Л. М. Гохберг. – М. : ТЕИС, 2003. – 478 с.
5. **Дідківська Л. І.** Державне регулювання економіки: навч. посіб. / Л. І. Дідківська, Л. С. Головка. – К. : Знання-Прес, 2000. – 209 с.
6. Економіка підприємства : підруч. / за заг. ред. С. Ф. Покропивного. – К. : КНЕУ, 2001. – 528 с.
7. **Константинов П. В.** Теоретичні основи формування інноваційного потенціалу / П. В. Константинов // Економіка Криму. – 2011. – № 1 (34) – С. 63–66.

8. **Лапин Н. И.** Актуальные проблемы исследования нововведений / Н. И. Лапин // Сборник научных трудов. – М. : Изд-во ВНИИСИ, 1980. – 174 с.
9. **Майорова Т. В.** Інвестиційна діяльність : навч. посіб. / Т. В. Майорова. – К. : Центр навч. літ., 2004. – 376 с.
10. **Пискун Е. И.** Теоретико-методологические подходы к формированию механизма управления инновационной деятельностью / Е. И. Пискун // Бізнесінформ. – 2012. – № 4. – С. 75–78.
11. **Тарасова О. В.** Теоретико-методологічні основи інноваційної діяльності підприємств / О. В. Тарасова // Економіка харчової промисловості. – 2012. – № 1 (13). – С. 37–41
12. **Фатхутдинов Р. А.** Инновационный менеджмент : учебник / Р. А. Фатхутдинов. – 6-е изд. – СПб. : Питер, 2010. – 448 с.
13. **Фурсіна О. В.** Класифікація інновацій та зміст інноваційної діяльності / О. В. Фурсіна // Наук. вісн. НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20. – С. 249–255.
14. **Харів П. С.** Активізація інноваційної діяльності промислових підприємств регіону : монограф. / П. С. Харів, О. М. Собко. – Тернопіль : Екон. думка, 2003. – 184 с.
15. **Хирный О. В.** Эффективность инновационно-инвестиционной деятельности / О. В. Хирный // Бізнесінформ. – 2011. – № 9. – С. 54–56.
16. **Швец Л. М.** Процес стратегічного планування на підприємстві / Л. М. Швец // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 1 (15). – С. 148–152.
17. **Шершньова З. Є.** Стратегічне управління : навч. посіб. / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.
18. **Drucker P.** Management Challenges in the XXI century [Електронний ресурс] / Р. Drucker. – Режим доступу : <http://www.mgt-edu.ru/11.php>.
19. **Riggs H. E.** Managing high-technology companies Belmont / H. E. Riggs. – 1983. – 453 p.
20. **Stepanenko N. V.** The innovation economy as one of the factors of the country's crisis state overcoming / N. V. Stepanenko // Бізнесінформ. – 2011. – № 2 (1). – С. 68–71.
21. **Tilton G. J.** Innovation and growth in the global economy / G. J. Tilton. – MIT Press, Cambridge, MA, 1991. – 182 p.
22. **Zaltman G.** Innovations & Organizations / G. Zaltman, R. Duncan, J. Holbek. – NY : John Wiley & Sons, 1973. – 234 p.

Надійшла до редколегії 14.03.2013 р.

Е. В. Коваленко

*Запорожская государственная инженерная академия***СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА
УПРЕЖДЕНИЯ БАНКРОТСТВА**

З метою реалізації стратегії життєдіяльності та упередження кризових ситуацій, які призводять до банкрутства, контролінг координує взаємозв'язки між інформаційними потоками, діагностикою, аналізом, моніторингом і контролем. Гнучкість організаційної структури управління підприємством забезпечується інструментальною та методичною підтримкою, контролінгом прийняття управлінських рішень з метою підвищення її можливостей швидкого реагування на мінливі умови зовнішнього середовища.

Ключові слова: антикризове управління, бізнес-процес, бюджетування, контролінг.

С целью реализации стратегии жизнедеятельности и предупреждения кризисных ситуаций, приводящих к банкротству, контроллинг координирует взаимосвязи между информационными потоками, диагностикой, анализом, мониторингом и контролем. Гибкость организационной структуры управления предприятием обеспечивается инструментальной и методической поддержкой, контроллингом принятия управленческих решений с целью повышения ее способности быстрого реагирования на постоянно изменяющиеся условия внешней среды.

Ключевые слова: антикризисное управление, бизнес-процесс, бюджетирование, контроллинг.

To realize the activity strategies and to prevent crises that lead to an insolvency, the controlling coordinates interrelations between information flows, diagnostics, analysis, monitoring and control. Flexibility in organizational structure of an enterprise management system is provided with an instrumental and methodical controlling support for support of managerial solutions in order to increase its ability of quick response to continuously changing environmental conditions.

Keywords: anti-crisis management, business process, budgeting, controlling.

Рынок выдвигает жесткие финансовые и экономические требования, объективность которых ориентирует предприятие на эффективную и рентабельную деятельность. Предотвратить или преодолеть период непредсказуемости существования в экономической среде предприятие может только теми методами и приёмами современного менеджмента, которые не потеряют своей актуальности в период кризиса. В первую очередь речь идёт о новом взгляде на менеджмент, целеориентированном управлении, направленном в будущее, на достижение желаемого состояния с сохранением ключевых параметров предприятия как системы. Данные задачи призвана решать система контроллинга.

Актуальность темы обусловлена необходимостью внедрения в практику работы промышленных предприятий методов научного управления, основанных на строгой формализации процедур принятия управленческих решений и эффективных механизмов управления. Вследствие этого решение проблем, связанных с организацией и методикой построения системы контроллинга, будет способствовать повышению качества антикризисного управления. В управлении экономикой отечественных предприятий данная концепция не находит должного применения ввиду того, что потребность в ней зачастую преобладает над наличием знаний в этой области.

Исследованиям в области функционирования контроллинга на предприятиях уделяли внимание Й. Вебер, Д. Шнайдер, П. Хорварт, Х.-Ю. Куппер, Э. Коротков, А. М. Карминский, Р. Манн, Э. Майер, Д. Хан и другие. Вопросы теории и практики контроллинга не остались без внимания украинских экономистов: Н. Г. Данилочкиной, Л. А. Сухаревой, С. Н. Петренко, А. М. Ткаченко, О. О. Терещенко и других.

Р. Манн, Э. Майер, П. Хорват [6] и др. признают самостоятельность концепции контроллинга. Наиболее известным зарубежным автором, отрицающим самостоятельность концепции контроллинга, является А. Беккер [10]. Его мнение относительно эффективности и самостоятельности контроллинга принципиально отличается от взглядов вышеуказанных авторов.

Э. М. Коротков определяет контроллинг как систему непрерывного отслеживания тенденций развития организации по методике обнаружения слабых сигналов кризиса и анализа возможных их последствий [2, с. 257].

Л. А. Сухарева и С. Н. Петренко акцентируют внимание на том, что контроллинг, являясь учетно-аналитической подсистемой в информационно-аналитической системе управления предприятием, служит основой для его работы. При этом контроллинг можно представить как систематический, развивающий используемые им традиционные бухгалтерские, аналитические и другие приемы и способы, и как проблемный, позволяющий выработать действенные управленческие решения как оперативного, так и стратегического характера. Обе эти части тесно связаны между собой. Причины, обусловившие появление новой концепции информации и управления, состоят в необходимости гарантированного существования предприятия и приспособления его к развитию рынков и внешней среды. Решение этих проблем связано со своевременным получением информации, которая сигнализирует об изменениях в развитии [8, с. 10].

Е. А. Ананькина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина [1, с. 6] называют контроллинг явлением, а также направлением экономической работы.

Обобщая трактовку контроллинга различными авторами, можно выделить три группы определений:

1) контроллинг – понятие, дублирующее уже существующие концепции или функции управления. Авторы таких определений не рассматривают контроллинг как самостоятельную и значимую концепцию как в теоретическом, так и в прикладном аспекте;

2) контроллинг вторичен по отношению к менеджменту. При этом подчеркивается его роль и значимость в повышении эффективности внутренней управленческой работы на предприятии. Контроллинг – система (подсистема, направление экономической работы, инструмент), в качестве элементов которой выступают механизмы, инструменты и функции менеджмента;

3) контроллинг – самостоятельная теория, концепция, философия менеджмента.

Однако, несмотря на разногласия в определениях контроллинга, проблемное поле его концепции вырисовывается достаточно четко. Данная концепция основана на следующих положениях: предприятие является системой с определенным набором целей, части которой тесно взаимосвязаны; его деятельность ориентирована на достижение запланированных показателей; контроллинг выступает интегрирующей и координирующей подсистемой контура управления; он обеспечивает инструментальную и методическую базу поддержки принятия управленческих решений. Вместе с тем некоторые вопросы, связанные с определением системы контроллинга как обеспечивающей функции системы антикризисного управления, требуют дальнейшего изучения, что обусловило цель проведенного исследования.

Целью статьи является исследование теоретико-методических основ контроллинга как инструмента антикризисного управления.

Построение системы контроллинга дополняет систему управления новыми или модифицированными элементами, что повышает степень целостности последней. Основываясь на теории систем, можно утверждать, что повышение степени целостности системы способствует достижению её эффективности. Один из крупнейших специалистов в области контроллинга Д. Хан в своей концепции контроллинга первое место отводит задачам общефирменного планирования и контроля результатов на базе информации внутреннего производственного учета. По американской концепции (Financial Executives Institute – FEI), к задачам контроллера относятся внутрифирменное планирование, составление отчетов об исполнении планов, консультирование, разработка налоговой политики, составление отчетов для государственных служб, ревизия, народно-хозяйственные исследования. Таким образом, контроллинг обобщает в себе понятия самых разных элементов управления [3, с. 41].

Как полагает большинство зарубежных и отечественных исследователей, основной причиной возникновения контроллинга можно считать необходимость осуществления системой интеграции всех аспектов процесса управления в рамках предприятия. В этой связи контроллинг призван обеспечить методическую и организационную основу для поддержки основных функций управленческой деятельности на предприятии (анализ, прогнозирование, планирование, учет, контроль) [7, с. 439–441].

Эволюцию теории контроллинга во времени можно отобразить как последовательное появление следующих концепций: концепции с ориентацией на учет; концепции с ориентацией на информацию; концепции с ориентацией на управление (с акцентом на планирование и контроль, а также с акцентом на координацию). В настоящее время достаточно четко оформились три основные концепции контроллинга, обусловленные его функциональным назначением и институциональным оформлением: с ориентацией на систему бухгалтерского учета; с ориентацией на информацию; с ориентацией на координацию деятельности предприятия. С 2000 года стадию становления проходят концепция стратегической навигации, концепция оптимизации интересов заинтересованных лиц и концепция «нового» контроллинга (см. таблицу). Основным недостатком всех существующих концепций контроллинга можно считать идею объединения функций бюджетирования и контроля, что в определенной степени объясняется непониманием содержания плановой деятельности в рамках предприятия. Бюджетирование представляет собой достаточно сложную и многогранную деятельность, в которую вовлекается большое число различного рода специалистов. Поэтому передача функций планирования главному контролеру, как предлагают зарубежные исследователи в области контроллинга, приведет на практике лишь к дезорганизации и снижению качества плановой работы на предприятии. В этой связи совмещение функций бюджетирования и контроля представляется необоснованным и нецелесообразным. По нашему мнению, контроллинг в рамках предприятия должен выполнять собственные функции, связанные с контролем и оценкой принимаемых решений и подготовкой на этой основе конкретных предложений по корректировке антикризисных параметров (ориентиров). Согласно такому подходу, контроллинг должен представлять собой непрерывно функционирующую систему контроля за процессом разработки и реализации бюджетов на предприятии, включая стратегические планы. Следовательно, главной функцией контроллинга в антикризисном управлении должен быть процесс контроля.

Современные концепции контроллинга

Наименование	Период становления концепции	Общая характеристика
Концепция стратегической навигации	2000 г. – по настоящее время.	Контроллер помогает и консультирует менеджеров при решении задач стратегического планирования, контроля и анализа. Контроллинг должен создавать инструменты для количественного измерения стратегических задач и потенциалов
Концепция «нового» контроллинга	2000 г. – по настоящее время	Содействие менеджерам в процессе самоуправления со стороны, а не управление ими. В идеальном случае менеджер сам выполняет все задачи контроллера, связанные с выполнением своих управленческих функций. Контролер выполняет роль консультанта или тренера, который помогает менеджеру выполнять функции контроллера самостоятельно
Концепция оптимизации интересов заинтересованных лиц	2000 г. – по настоящее время	Достижение сбалансированности интересов предприятия с интересами наиболее влиятельных институтов, оптимизация интересов всех заинтересованных лиц. Деятельность по контроллингу (как в постановке целевых задач, так и в интерпретации полученных результатов) обязательно должна быть ориентирована на внешних клиентов

На наш взгляд, контроллинг представляет собой систему антикризисного управления достижением целей, координирующую взаимосвязи между информационными потоками, диагностикой, анализом, мониторингом и контролем с целью реализации стратегии жизнедеятельности и предупреждения кризисных ситуаций, приводящих к банкротству. Контроллинг в антикризисном управлении выступает интегрирующей и координирующей подсистемой контура управления, обеспечивая инструментальную и методическую базу поддержки принятия управленческих решений. Это может быть обеспечено такими методами: адаптация системы стратегических целей развития предприятия к постоянно изменяющимся условиям внешней среды; формирование системы информационного обеспечения процесса стратегического планирования и оперативного управления на предприятии; согласование оперативных планов деятельности предприятия со стратегическим и тактическим планом; формирование системы контроля за процессом реализации стратегического плана развития предприятия и корректировки его содержания; гибкость организационной структуры управления предприятием с целью повышения ее способности быстрого реагирования на постоянно изменяющиеся условия внешней среды. Главными задачами стратегического контроллинга являются: поддержание жизнеспособности стратегического плана; анализ и исследование альтернативных стратегий; определение связи показателей с целью антикризисного управления, оценка их надежности. Оперативный контроллинг должен обеспечивать координацию процессов оперативного планирования, контроля и учета в рамках предприятия. Главной задачей оперативного контроллинга является обеспечение методической, информационной и инструментальной поддержки менеджеров предприятия для достижения запланированного уровня прибыли, рентабельности и ликвидности в краткосрочном периоде.

В совокупности функций контроллинга можно выделить сервисную функцию (предоставление необходимой информации для управления), функцию принятия решения, функцию внутреннего контроля. Методология контроллинга антикризисного

управління характеризує його цілі, підходи і принципи, інструменти і методи. Об'єктами контролінга являються управлінські рішення по основним аспектам діяльності підприємства. Підприємства, які формують спеціальні організаційні підрозділи, займаючись виконанням функцій контролінга, т. є. здійснюють процес інституціоналізації контролінга, функціонують найбільш ефективно. Стратегія запобігання неспроможності (банкрутства) фірми являється, по суті, узагальненням всіх складових економічної стратегії. Її головною задачею являється раннє виявлення кризових тенденцій з допомогою так званих «слабких сигналів», запобігання можливості кризових явищ, і виробка заходів, які надавали б протидію цим явищам.

Важко розрізняти стратегію і тактику запобігання банкрутства: тактика орієнтована на фактичне фінансове становище фірми в поточний період її діяльності і оцінку на цій основі ймовірності настання банкрутства в найближчому часі; стратегія виходить з прогнозів можливих наслідків стратегічних довготривалих рішень, тому важливішою функцією стратегії запобігання банкрутства фірми являється прогнозування таких наслідків на самих початкових етапах існування фірми – з моменту вибору її місії. Отже, стратегія запобігання банкрутства повинна визначати методи вибору стратегічних рішень, приймаємих в межах товарної, цінової, інвестиційної і інших складових економічної стратегії.

Сучасний контролінг базується на інформаційних технологіях. Це дозволяє значно скоротити витрати часу на обмін даними, знизити трудомісткість обліково-аналітичних процедур, збільшити обсяги оброблюваної інформації. Наявність такого структурного ланки, як бюро інформаційних технологій в службі контролінга, просто необхідно. Характер взаємодії служби контролінга з іншими підрозділами підприємства визначається в кожному конкретному випадку на основі завдань і функцій, виконання яких покладено на неї керівництвом підприємства. На кожному підприємстві існує свій порядок правових відносин, однак незалежно від цього основними правами працівників служби контролінга слід вважати:

- 1) право отримувати від керівників і співробітників підрозділів підприємства інформацію, необхідну для виконання своїх посадових обов'язків;
- 2) право здійснювати зв'язь з іншими підприємствами і фірмами по питаннях, що входять в компетенцію служби;
- 3) право надавати обов'язкові для підрозділів вказівки по питаннях методик планування, обліку витрат і аналізу;
- 4) право вносити пропозиції керівництву підприємства про критерії і методи розрахунку винагороди працівників за активну роботу по покращенню показників фінансово-господарської діяльності.

Висновки. Конечними результатами впровадження контролінга на підприємстві є: а) скорочення часу реакції економічного механізму на зміну зовнішньої і внутрішньої середовища; б) скорочення управлінського ризику, т. є. ризику помилок в виборі вектора управлінського впливу. Ці позитивні зміни в системі управління підприємства, в свою чергу, визначають успіх в реалізації стратегії стабільності в періоди кризисів. Координація результатів дослідження факторів стабільності і визначення необхідного напрямку розвитку найбільш ефективно здійснюються в сфері контролінга

(службой контроллинга). Поэтому в теории и практике современного управления для преодоления кризисных ситуаций необходимо применять идеи контроллинга, обеспечивающие эффективное функционирование предприятия в долгосрочной перспективе. Контроллинг можно рассматривать как концепцию антикризисного управления, направленную на своевременное устранение «узких» мест функционирования и обеспечения стратегического развития. В условиях кризисной ситуации задачи контроллинга еще более усложняются, поскольку необходимо делать поправки на неполноту информации.

Библиографические ссылки

1. **Ананькина Е. А.** Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е. А. Ананькина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина / под ред. Н. Г. Данилочкиной. – М. : Аудит ЮНИТИ, 1998. – 279 с.
2. Антикризисное управление / под ред. Э. М. Короткова. – 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 620 с.
3. **Бурцев В. В.** Внутренний контроль : основные понятия и организация проведения / В. В. Бурцев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 4. – С. 38–50.
4. **Гусева И.** Алгоритм построения модели оперативного контроллинга / И. Гусева // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 8. – С. 59–67.
5. **Круссер Н. Г.** Контроллинг как инструмент обеспечения стабильности организации в период кризиса [Электронный ресурс] / Н. Г. Круссер. – Режим доступа : <http://www.koet.syktu.ru/vestnik/2009/2009-2/5/5.htm>.
6. **Манн Р.** Контроллинг для начинающих / Р. Манн, Э. Майер / под ред. В. Б. Ивашкевича. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 304 с.
7. Стратегический менеджмент / под ред. А. Н. Петрова. – СПб. : Питер, 2007. – 496 с.
8. **Сухарева Л. А.** Контроллинг – основа управления бизнесом / Л. А. Сухарева, С. Н. Петренко. – К. : Эльга; Ника-Центр, 2002. – 208 с.
9. **Терещенко О. О.** Антикризове фінансове управління на підприємстві : монограф. / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 268 с.
10. Becker Albrecht. Accounting for «Controlling». Contradictions in the Theoretical Foundations of Management Accounting Control in German Business Administration. Berlin: Department of Business Administration Free University, 1999. – P. 223.

Надійшла до редколегії 26.02.2013 р.

І. О. Стеблянко*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***СОЦІАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК НАУКОВЕ ПОНЯТТЯ
ГЕНЕЗИСУ СВІТОВОЇ ТЕОРІЇ ДОБРОБУТУ**

Розглянуто теоретико-методологічні питання змісту і природи соціалізації національної економіки. Критично оцінено підходи до тлумачення категорії «соціалізація економіки» і обґрунтовано її концепт для національних умов.

Ключові слова: соціалізація, економіка, теорія, підходи, оцінка, концепція, перспективи реалізації.

Рассмотрены теоретико-методологические вопросы сущности и природы социализации национальной экономики. Критически оценены подходы к трактовке категории «социализация экономики» и обоснован ее концепт для национальных условий.

Ключевые слова: социализация, экономика, теория, подходы, оценка, концепция, перспективы реализации.

It is considered theoretical-methodological question of maintenance and nature of socialization of national economy. Going is critically appraised near interpretation of category the socialization of economy and grounded its essence for national terms.

Keywords: socialization, economy, theory, approaches, estimation, conception, prospects of realization.

Починаючи з перших років виникнення держави як інституту існування суспільства держава взяла на себе соціальні зобов'язання щодо своїх громадян. Природно, що за часи її становлення суттєво змінювалися підходи до визначення її сутності, природи та можливих до виконання обсягів соціальних зобов'язань. Із переходом до системи координат ХХІ століття високорозвинені країни світової спільноти взагалі, підпорядкувавши діяльність усіх ланок економіки соціальній компоненті розвитку, вийшли на принципово відмінний в якісному розумінні інститут соціальної держави. Сьогодні в Україні, яка конституційно проголосила себе соціальною державою, у зв'язку з реалізацією людиноцентричної концепції розвитку найбільш проблемними з усіх позицій визнані саме питання соціалізації економіки.

Питанням забезпечення соціальної орієнтації в розвитку присвячені науково обґрунтовані, а також дещо й дискусійні роботи таких науковців, як О. Амоша, В. Бесєдін, І. Бондар, В. Геєць, А. Гальчинський, В. Гришкін, А. Гриценко, Н. Дєєва, С. Дорогунцов, Е. Лібанова, О. Новіков, Л. Тимошенко та ін. Мова йде про розробки щодо соціально-економічних перетворень, переструктурування економіки, забезпечення цивілізаційних основ життя, генерації джерел активності суб'єктів економіки і т. ін.

Але реалізація в повній мірі соціального призначення держави взагалі була й залишиться недосяжним ідеалом. Тому в процесі вирішення проблеми щодо підпорядкування економічної складової розвитку соціальній компоненті виникає все більше й більше питань, які потребують не тільки детального вивчення, а й негайного вирішення.

Виокремлені обставини та спектр питань, що потребують вирішення, стали підставою прагнень автора здійснити дискурс теорій соціалізації економіки та понятійно-категоріального апарату розбудови й сталого функціонування держави соціального спрямування на національних теренах.

Соціальні реалії сьогодення є беззаперечним свідченням того, що ринкову економіку неможливо визнати однозначним результатом трансформаційних перетворень. Той стан економіки, який мав місце в останні роки існування СРСР, для надання джерелам забезпечення її активності вимагав не просто переходу до ринку, а радикальної, системної трансформації механізму господарювання для розвитку продуктивних сил як основи суспільного багатства.

Ринок сам по собі не є цінністю, спроможною змінити життя українців на краще. Ринок – це тільки інструмент гармонізації, засіб досягнення мети. Можна стверджувати, що сьогодні в умовах посилення взаємозалежності економік різних країн, зміцнення цілісності та єдності світового господарства минуле протистояння між ринковою та неринковою ідеологією, як це й мало бути, перемістилося в площину стратегії забезпечення такого розвитку, який би повною мірою дозволив зосередитися на питаннях добробуту людини.

Ринкова система передбачає і встановлює досить серйозну майнову нерівність між людьми. Вона приносить достатні доходи лише тій частині суспільства, яка має освіту, володіє належними природними здібностями або має значний капітал, земельні площі, отримуючи від них великі доходи. Інша частина суспільства, не маючи таких можливостей, такого капіталу, не отримавши освіти, живе досить скромно. У кожному суспільстві є, окрім того, категорія людей престарілих, хворих, інвалідів, безробітних, які теж мають незначні доходи.

Зрозуміло, що в ринковій економіці має активно утверджуватися пріоритет цінності економічно активної людини. Але за такого зміщення акцентів блага концентруються в найбільш успішних суб'єктів економіки. А населення прагне справедливості, тобто більш рівномірного розподілу благ. Забезпечити гармонізацію поточних інтересів бізнесу й населення заради досягнення успіху суспільства в перспективі має держава. Загальний принцип гармонізації інтересів бізнесу й населення простий. У зовнішньому світі держава має сприяти реалізації інтересів вітчизняного бізнесу. Всередині суспільства держава має підтримувати населення, оскільки нестабільне розколоте суспільство не може бути конкурентоспроможним в середньому та довгостроковому плані. Форми та методи при цьому можуть бути різними, але не мати адміністративно-командного характеру. Включення механізмів державного регулювання добробуту пов'язується з ідеологією соціалізації економіки. Соціалізація є інструментальним засобом реалізації соціальної функції держави.

Соціалізація, на противагу соціалізму, стала закономірним результатом генезису світової теорії добробуту. Деякі фахівці вважають, що соціалізація економіки впродовж минулого сторіччя оформилася в самостійну течію соціально-економічної думки [1, с. 64].

Проте факт існування різноманітних тлумачень категорії «соціалізація економіки», багато в чому не тотожних і, більш того, суперечливих, не сприяє її за твердженню. Відомий російський знавець соціальних аспектів розвитку О. Пригожин схильний до кваліфікації процесу соціалізації економіки як забезпечення «достойного існування людини через поєднання індивідуальної свободи й усупільнення...» [2, с. 43]. Автор звертає увагу на механізм послаблення примусу, виокремлюючи «поєднання», але залишає поза увагою суб'єкт такої дії.

За висловом американського економіста й соціолога К. Флексера, «соціалізація економіки» пов'язується з наданням «кожній людині більш повної участі в прийнятті рішень, що визначають його долю та якість життя» [3, с. 92].

На наш погляд, К. Флексер не прямим чином, але акцентував увагу на потенціях суспільства. У такій інтерпретації соціалізації суспільство вже сприймаємо

не як просту сукупність індивідів, а як систему зв'язків і стосунків, у які вступають індивіди, виявляючи свою сутність.

Відомий американський економіст австрійського походження Й. Шумпетер тлумачив соціалізацію як засіб досягнення економікою соціальної орієнтації. На його думку, вона являє собою «збільшення частки державної влади і державних послуг, заходи державного контролю у сфері виробництва та розділу, розвитку змішаних приватно-державних форм організації» [4, с. 482].

Соціалізація, за висловом українських фахівців А. Гриценка і С. Кирєєва, – це процес, «...пов'язаний з підвищенням ролі людини, її здібностей і знань у виробництві». Він «складається з подолання відчуженості працівників від засобів виробництва, перетворення праці із засобу заробляння грошей на засіб самореалізації особи, перерозподіл ВВП з метою зменшення соціальної нерівності...» [5, с. 30–31]. Науковці з академічною точністю прагнули відтворити природу соціалізації економіки. В основу їх підходу покладені класичний тип соціалізації і теорія трансформаційних потоків щодо ринкового реформування на національних теренах.

Як доповнення до вищесказаного сприймається позиція українського дослідника соціалізації економіки В. Гришкіна. Він визначив цю категорію як «всеохоплюючу спрямованість щодо забезпечення готовності членів суспільства до відповідних вимог суспільних інститутів і створення умов для реалізації суб'єктами економіки політики відповідальності щодо взаємообумовленого функціонування й розвитку згідно зі стандартами сучасної цивілізації» [6, с. 31]. Залучення категорії відповідальності, беззаперечно, є гарантією якщо не ліквідації, то пом'якшення механізму гальмування щодо просування суспільства до вищого рівня добробуту населення.

За визначенням українського фахівця з економічної теорії Ю. Зайцева, «соціалізація економіки ...знаходить свій вияв у становленні та розвитку тенденції, ...згідно з якою під впливом потреб виробника прискорюється процес засвоєння у власних інтересах специфічної системи знань, норм і цінностей, необхідних для успішного функціонування народного господарства, соціально-економічних відносин, суспільства в цілому» [7, с. 4]. Заперечувати той факт, що засоби виробництва приводяться в дію особистим фактором, немає сенсу. При цьому ми розглядаємо людський фактор як здатність до праці у великому різноманітті професій, спеціальностей і кваліфікаційних рівнів. Проте формулювання при викладенні процесу засвоєння знань обмежується первинною соціалізацією і підпорядковує її потребам виробника. Але ж за первинною іде вторинна соціалізація, яка триває протягом усього періоду життя людини. Важко зрозуміти і зміст «успішності» функціонування народного господарства без будь-якої прив'язки до рівня життя населення.

Знана в Україні вчена і практик соціальної економіки Н. Деєва стверджує, що соціалізація економіки «є складним поєднанням інститутів та інституцій, потреб і форм їх прояву та економічної реалізації у часі» [8, с. 115]. Важко не погодитися з думкою автора, за якою суспільство є не чим іншим, як сукупністю інститутів та інституцій. На сьогодні майже беззаперечним є сприйняття інтересів як звичаїв, порядків, прийнятих у суспільстві, а інститутів – як їх закріплення у вигляді закону або установи. За допомогою інститутів регулюється діяльність, заохочуються норми поведінки, забезпечується стабільність суспільного життя, здійснюється інтеграція прагнень, дій і взаємин індивідів. Сприймаючи позитивно парадигму поєднання інститутів та інституцій як основи формування збалансованого суспільства, ми констатуємо невизначеність суб'єкта забезпечення переходу до сучасного суспільства добробуту.

Наш національний економіст О. Головніна вважає, що соціалізацію слід трактувати як «процес становлення нового типу економічної системи» [9, с. 8]. Звернення автора до категорії «економічна система» як результату соціалізації економіки заслуговує на підтримку. Дійсно, економічна система є фундаментом соціальної системи. У більшості випадків її пов'язують зі сферою функціонування продуктивних сил та економічних відносин, взаємодія яких характеризує сукупність техніко-економічних та організаційних форм і видів господарської діяльності.

Оцінка існуючих теоретичних розробок категорії «соціалізація економіки», незважаючи на прийнятність цілого ряду тлумачень, дає можливість стверджувати, що вони тільки-но наблизили науково-практичну громадськість до її розуміння. Проте реалією є й те, що деякі формулювання містять неточності й подекуди базуються на помилкових підходах.

Керуючись тими тенденціями, які склалися у світі щодо формування підвалин добробуту населення, і враховуючи факт доповнення традиційних функцій держави новими та їх якісного переструктурування, вважаємо доречним тлумачити соціалізацію економіки як процес раціоналізації державного регулювання соціальної динаміки суспільства на основі пошуку механізму оптимального поєднання індивідуалістських та колективістських витоків господарювання та створення відповідної йому системи інститутів та інституцій забезпечення соціальності в розвитку.

Розглядаючи природу соціалізації економіки в такому контексті, ми хотіли б застерегти від ототожнення її із соціалізмом. Соціалізація економіки не є її усупільненням, це процес надання їй соціальності [70]. Соціалізм – це майже повне усупільнення без надання альтернатив індивідуальному, а соціалізація – усупільнення в міру потреб часу. Певним чином соціалізацією можна вважати зміщення проблеми забезпечення розвитку людини із приватної в суспільну сферу.

Реалізація задекларованої концепції соціалізації економіки пов'язується з моделлю соціально орієнтованої ринкової економіки. Соціальною базою такої економіки є великий прошарок економічно активних і матеріально забезпечених людей, які не сприймають утриманські настрої, усвідомлюють особисту відповідальність за свою долю; вони здатні бути рушієм економіки за своїм ставленням до праці, за кваліфікацією, здатністю адаптуватися до процесів розвитку економіки і нагромаджувати й капіталізувати трудові доходи. Така економіка передбачає використання певних процедур для узгодження інтересів різних соціальних груп; широкого визначення отримує солідарність суспільства і особистості, ідеї соціальної справедливості.

На сьогодні чітко усвідомлено, що параметри динамізму й стійкості в соціально-економічній системі виникають у процесі становлення інститутів і ринкових механізмів, а підтримуються в ході їх еволюції, тобто адаптації до потреб соціалізації. Тому одним з основних, а може й вирішальних питань успіху у використанні можливостей соціалізації щодо забезпечення суспільних перетворень соціального спрямування є проблема формування та функціонування соціалізаційного комплексу національного господарства.

Бібліографічні посилання

1. **Гришкін О. В.** Соціалізація економіки України : теорія, методологія, перспективи : монограф. / О. В. Гришкін. – Дніпропетровськ : Пороги, 2005. – 498 с.

2. **Пригожин А. И.** Перестройка : переходные процессы и механизмы / А. И. Пригожин. – М. : Наука, 1990. – 243 с.
3. **Флексер К. Ф.** Просвещенное общество. Экономика с человеческим лицом / К. Ф. Флексер. – М. : Междунар. отношения, 1994. – 392 с.
4. **Шумпетер Й.** Капитализм. Социализм. Демократия : пер. с англ. / Й. Шумпетер. – М. : Экономика, 1995. – 782 с.
5. **Гриценко А. А.** Соціально-ринковий вибір в Україні : модель та реальність / А. А. Гриценко, С. І. Кирєєв // Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи); Ін-т екон. прогнозування / за ред. В. М. Гейця. – К. : Логос, 1999. – С. 23–55.
6. **Гришкін В. О.** Соціалізація економіки як реальність сучасного загальноцивілізаційного розвитку / В. О. Гришкін // Актуал. пробл. економіки : зб. наук. пр. – Дніпропетровськ : Навч. кн., 2001. – Т. 10. – С. 22–39.
7. **Зайцев Ю. К.** Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства : методологія і практика : монограф. / Ю. К. Зайцев. – К. : КНЕУ, 2002. – 188 с.
8. **Дєєва Н. М.** Організаційно-фінансовий механізм забезпечення державних соціальних гарантій в регіоні : дис. ... канд. екон. наук. / Дєєва Н. М. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2002. – 20 с.
9. **Головніна О. Г.** Основи соціальної економіки : підруч. / О. Г. Головніна. – К. : Арістей, 2006. – 610 с.

Надійшла до редколегії 15.02.2013 р.

УДК 303.732.4:658.152

Т. С. Яровенко, Ю. О. Воробйова*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ
ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ**

Досліджено особливості оцінювання ризиків інвестиційних проектів; розроблено й обґрунтовано авторський підхід щодо оцінювання ризиків на кожному з етапів життєвого циклу інвестиційного проекту.

Ключові слова: управління ризиками, інвестиційний проект, комерційний ризик, операційний ризик, фінансовий ризик.

Исследованы особенности оценки рисков инвестиционных проектов; разработан и обоснован авторский подход к оценке рисков на каждом этапе жизненного цикла инвестиционного проекта.

Ключевые слова: управления рисками, инвестиционный проект, коммерческий риск, операционный риск, финансовый риск.

In the article the features of the risk assessment of investment projects developed and proved the author's approach to the assessment of risks at each stage of the life cycle of the investment project.

Keywords: risk management, investment project, commercial risk, operational risk, financial risk.

Сучасний стан ринку інвестицій в Україні характеризується незначною активністю, що пов'язано із особливостями національного інвестиційного клімату, зокрема із досить високим рівнем впливу ризиків розробки та впровадження інвестиційних проектів. Тому актуальним стає подальший розвиток методології та методів розрахунків ризиків задля можливості порівняння впровадження інвестиційних проектів за певними видами ризиків. Окрім цього існуючі розробки управління інвестиціями потребують більш глибокого врахування ступеня ризику в інвестиційних розрахунках, подальшого розвитку в напрямі вдосконалення методичних підходів процесу розробки інвестиційного проекту та оптимізації його результатів, що є необхідною умовою інвестування.

Дослідженню механізму інвестування, сутності ризику функціонування підприємств та управління ними присвячено багато праць провідних учених; зокрема це В. П. Буянов, В. М. Васильєв, П. І. Верченко, В. В. Вітлінський, В. В. Глущенко, В. М. Гранатуров, Л. Б. Долінський, А. М. Дубров, М. А. Кайгородова, Л. А. Корнієнко, А. В. Матвійчук, Л. А. Михайлов, Ю. Н. Панібратов, О. В. Пернарівський, С. Д. Резник, О. В. Таран та ін.

Більшість наукових досліджень вони присвятили теоретичним і методологічним питанням розробки та реалізації інвестиційних проектів, механізму регулювання інвестиційної діяльності, вдосконаленню математичного апарату оцінювання ризику тощо.

Метою статті є узагальнення і розвиток науково-методичних основ, розробка інструментарію та практичних рекомендацій щодо створення ефективного економічного механізму управління ризиками під час здійснення інвестиційної діяльності з урахуванням життєвого циклу інвестиційного проекту.

Отже, у першу чергу необхідно визначитися з поняттям управління ризиками, тому найбільш оптимальний варіант при визначенні відповідного процесу – розглянути його через призму законодавства України (див. таблицю).

Таблиця

Управління ризиками

Нормативно-правовий акт	Визначення поняття «управління ризиками»
Наказ Державної податкової адміністрації України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо організації проведення перевірок підприємств, які входять до складу фінансово-промислових груп, інших об'єднань та великих платників податків (Методичні рекомендації, розділ Визначення термінів)» 16.07.2007 № 432 [1]	Процес вивчення та упередження можливості втрати бюджетних надходжень, а також удосконалення методів виявлення та усунення порушень податкового та валютного законодавства
Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Термінологічної бази системи внутрішнього контролю та аудиту Державного казначейства України (Термінологічна база, п. 13)» 07.10.2008 № 417 [2]	Діяльність, пов'язана із ідентифікацією, аналізом ризиків та прийняттям рішень, які мінімізують негативні наслідки настання ризикових подій, метою якої є найбільш раннє виявлення можливих недоліків, порушень, неефективного використання ресурсів під час виконання Державним казначейством адміністративної, фінансово-господарської, технологічної роботи
Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Методики виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними (Методика, п. 3)» від 16 лютого 2011 р. № 232 [3]	Розробка та здійснення оптимальних заходів для запобігання виникненню ризиків та ліквідації наслідків їх виникнення

Управління ризиком є системою заходів щодо зниження його можливих наслідків для суб'єкта господарювання, держави, економіки країни або суспільства в цілому. На нашу думку, розробка такого механізму є важливою для кожного підприємства України, особливо під час здійснення інвестиційних процесів на підприємстві.

З урахуванням результатів досліджень якості інвестиційного клімату і рівня інвестиційної активності в Україні компанії Research & Branding Group (які відбулися в квітні 2012 р.) [4] запропонуємо перелік найбільш поширених ризиків, які супроводжують інвестиційний проект під час його розробки, втілення та функціонування:

1. Необґрунтованість часу та термінів.
2. Недоліки та прорахунки маркетингової політики (зокрема у визначенні ринкового сегменту, просуванні товару на ринок тощо).
3. Неврахування світових тенденцій економічного розвитку та їх впливу на функціонування економіки України.
4. Інноваційний ризик – несприйняття ринком нових товарів; відсутність споживачів; неправильна оцінка попиту; невідповідність якості товару (послуги) у зв'язку з використанням старого устаткування; невідповідність нового обладнання і технології необхідним вимогам для виробництва нового товару тощо.
5. Недостатнє обґрунтування фінансово-економічної ефективності проекту.
6. Нереалістичне відображення необхідної суми інвестиційних коштів та подальших обсягів фінансування.

Отже, можемо стверджувати, що під час здійснення інвестиційної діяльності впливають три основних ризики: комерційний (п. 1 та п. 2), операційний (п. 3 та п. 4) та фінансовий ризик (п. 5 та п. 6).

Тому під час управління інвестиціями з метою урахування ризиків та зменшення їх впливу пропонується:

- 1) ідентифікація ризику (комерційного, операційного, фінансового);
- 2) оцінювання ризику;
- 3) зменшення впливу ризику – застосування «ризик-менеджменту».

Перший етап – ідентифікація ризику та визначення, на яких саме стадіях життєвого циклу проекту виникають відповідні ризики.

Комерційні ризики – це ризики, які виникають в процесі реалізації товарів, вироблених або закуплених підприємством [5].

При цьому до комерційних ризиків належать [5]:

- майнові ризики – ризики, пов'язані з ймовірністю втрати майна підприємства внаслідок диверсії, крадіжки, халатності, перевантаження технічної і технологічної систем;

- маркетингові ризики – ризики, пов'язані з конкурентоздатністю продукції, яку випускають підприємства, ціною і асортиментною політикою;

- торгівельні ризики – ризики, пов'язані зі збитками внаслідок затримки платежів, з відмовою від платежу в період транспортування, з непоставкою товару;

- транспортні ризики – ризики, пов'язані з ймовірністю втрати активів підприємства (майна, устаткування) при перевезенні автомобільним, морським, річковим, залізничним, повітряним, трубопровідним транспортом;

- розрахункові ризики – ризики, які характеризують ймовірність фінансових втрат внаслідок невдало обраних моменту, терміну, форми платежу.

Операційні ризики – ризики, що можуть призвести до отримання збитків від основної діяльності підприємства [6].

Фінансові ризики – ризики, які характеризуються ймовірністю виникнення несприятливих фінансових наслідків у вигляді втрати доходів, капіталу чи ліквідності [6].

Отже, як ми спостерігаємо, більшість основних ризиків (комерційного, операційного, фінансового ризику) пов'язані саме з розробкою проекту. Таким чином, мова йде про необхідність створення моделі розробки інвестиційного проекту, що є достатньо гнучкою, відповідає життєвому циклу проекту та враховує потенційні для проекту ризики, зменшуючи їх вплив.

Для вирішення цього завдання нами пропонується адаптувати спіральну модель Баррі Боема [7] до процесу розробки інвестиційного проекту (див. рисунок).

Вона поєднує в собі як проектування, так і поетапне вдосконалення інвестиційного проекту з метою поєднання переваг кожної із стадій, що робить упор на початкові етапи життєвого циклу проекту: аналіз і проектування. Відмінною особливістю цієї моделі є спеціальна увага, що приділяється ризикам проекту, котрі впливають на організацію його життєвого циклу.

Кожен виток спіралі у моделі відповідає інвестиційному проекту на певній стадії; на ньому уточнюються цілі і характеристики проекту, визначається його якість і плануються роботи наступного витка спіралі. Таким чином поглиблюються і послідовно конкретизуються деталі проекту, і в результаті до реалізації доводиться найбільш обґрунтований варіант проекту.

Модель являє собою систему координат, кожен виток розбитий на чотири сектори.

До першої чверті віднесено визначення цілей, альтернатив та обмежень здійснення інвестиційного проекту. Обмеженнями при цьому можуть бути обсяги ресурсів та часу, законодавчі бар'єри тощо.

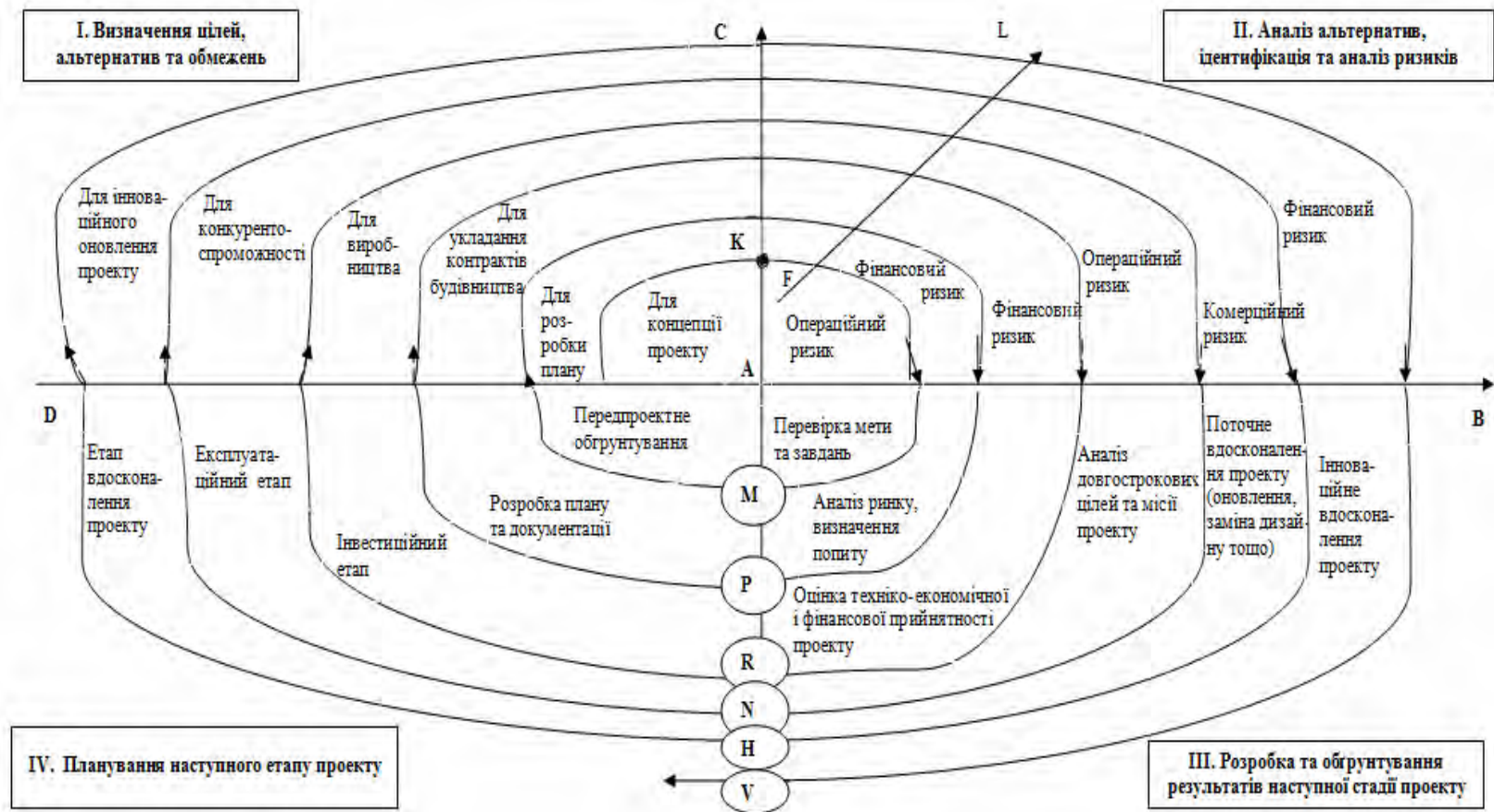


Рис. Модель розробки інвестиційного проекту (розроблено автором на основі оригінальної моделі Б. Боєма)

Друга чверть координат: аналіз альтернатив, ідентифікація та аналіз, комерційного, операційного та фінансового ризиків.

Третя чверть: розробка та обґрунтування результатів наступної стадії інвестиційного проекту, що враховує сприятливі та негативні тенденції зовнішнього та внутрішнього середовища проекту.

Четверта чверть: планування наступного етапу проекту з урахуванням попередніх результатів розробки.

При цьому вектор АС – грошові надходження інвестиційного проекту нарастаючим підсумком відповідно до стадій його життєвого циклу. Точка К – величина обсягу початкових інвестицій, що має від’ємне значення. Вектор FL – відображає ступінь впливу ризику на діяльність проекту та підвищення ризику проекту у відповідності зі збільшенням його прибутковості. Вектор АВ – період часу, який обирається для аналізу та адаптації проекту до зовнішнього середовища. Він повинен бути оптимальним з точки зору відображення тенденцій зовнішнього середовища та змін у функціонуванні самого проекту. Вектор DA – демонструє рівні оцінки показників ефективності інвестиційного проекту та його проміжних результатів.

Основна проблема моделі – визначення моменту переходу на наступний етап. Для її вирішення необхідно ввести обмеження на кожному з етапів життєвого циклу (за обсягом задіяних ресурсів та періодом часу).

Крім того, модель містить загальний набір контрольних точок у розробці інвестиційного проекту:

- М – концепція проекту;
- Р – бізнес-план проекту;
- Р – план робіт в управлінні проектом;
- Н – обґрунтована виробнича потужність проекту;
- Н – конкурентоспроможність продукції проекту;
- В – рівень інноваційності продукції проекту.

Використовуючи три комплексні види ризиків (комерційний, операційний та фінансовий), для оцінювання їх впливу на ефективність функціонування підприємств, на нашу думку, доцільно обрати методику Du Pont [8].

Цей показник характеризує віддачу, що отримана від використання вкладених у діяльність підприємства ресурсів. Розрахунковими складовими рентабельності сукупного капіталу є три факторних показники – рентабельність продажів, обіговість активів та фінансовий важіль. Таким чином, розрахунок запропонованих показників дає змогу визначити фінансовий стан підприємства та напрями майбутніх змін [9]:

$$Rp = \frac{ЧП}{БК} = \frac{ЧП}{B} \times \frac{B}{A} \times \frac{A}{БК}, \quad (1)$$

де Rp – загальний рівень ризику;

ЧП – чистий прибуток підприємства, тис. грн;

БК – власні кошти підприємства, тис. грн;

В – виручка від реалізації, тис. грн;

А – сума активів, тис. грн

У цій моделі перший елемент характеризує рентабельність продажів, отже – комерційний ризик; другий – ресурсовіддачу, тобто операційний ризик; третій – фінансові ризики. Загальний рівень ризику складається з трьох комплексних видів ризиків (комерційного, операційного та фінансового). Ступінь впливу ризиків визначається сумою впливу трьох ризиків і дорівнює одиниці. А тому чим більший ступінь впливу, тим пропорційнішими мають бути заходи «ризик – менеджменту».

На нашу думку, доцільно застосовувати кількісну модель визначення ефективності впровадження заходів управління ризиками на підприємстві, що має такий вигляд:

$$Rr = \frac{ЧП - P}{OP + \Phi P + BP}, \quad (2)$$

де Rr – показник ефективності впровадження заходів управління ризиками;

$ЧП$ – чистий прибуток підприємства, тис. грн;

OP – можливі збитки від комерційного ризику, тис. грн;

BP – можливі збитки від операційного ризику, тис. грн;

ΦP – можливі збитки від фінансового ризику, тис. грн;

P – витрати на управління ризиками («ризик-менеджмент»), тис. грн.

Можливі збитки від комерційного ризику є втратою виручки від реалізації продукції та можуть розраховуватися за формулою

$$OP = B \times CB, \quad (3)$$

де B – виручка від реалізації продукції, тис. грн;

CB – ступінь впливу комерційного ризику на діяльність підприємства, частка одиниці.

Збитки від операційного ризику, що пов'язаний із втратою активів підприємства, визначаємо за формулою

$$BP = A \times CA, \quad (4)$$

де CA – сума активів підприємства, тис. грн;

CA – ступінь впливу виробничого ризику на діяльність підприємства, частка одиниці.

Збитки від фінансового ризику, що пов'язаний з обсягом власного капіталу підприємства, визначаємо за формулою

$$\Phi P = BK \times CBK, \quad (5)$$

де BK – власний капітал підприємства, тис. грн;

CBK – ступінь впливу фінансового ризику на діяльність підприємства, частка одиниці.

Основними витратами на управління ризиками («ризик-менеджмент») є такі витрати: на організацію діагностики ризику; на розробку та впровадження заходів щодо управління ризиками (таких, як страхування, хеджування тощо).

Отже, виходячи з отриманих результатів оцінювання ефективності впровадження заходів управління ризиками як відношення прибутку до можливих збитків, доходимо висновку, що Rr може знаходитися в інтервалі $(-\infty; \infty)$.

Якщо $Rr > 1$, заходи ризик-менеджменту є доцільними; якщо $Rr < 1$ – недоцільними; якщо $Rr = 1$ – не можна говорити про доцільність. При цьому чим більшим є значення показника, тим ефективнішим та раціональнішим є управління ризиком на підприємстві. Бо чим більше значення Rr , тим більшим є обсяг прибутку підприємства за вирахуванням витрат на ризик-менеджмент у розрахунку на одну гривню можливих збитків від ризику.

В даній статті обґрунтована спіральна модель розробки інвестиційного проекту з урахуванням ризиків. Такий методичний підхід дає можливість приділити значну увагу особливостям розвитку проекту, зменшити комерційний, операційний та фінансовий ризики проекту (що має велике значення для потенційних інвесторів) та завдяки поетапному аналізу приймати більш обґрунтовані проектні рішення в умовах обмеження часу.

Запропонована модель розробки та функціонування інвестиційного проекту з урахуванням ризику є гнучкою, що, у свою чергу, сприяє оцінюванню впливу кожного з трьох основних ризиків та особливостей застосування «ризик-менеджменту».

Бібліографічні посилання

1. Наказ Державної податкової адміністрації України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо організації проведення перевірок підприємств, які входять до складу фінансово-промислових груп, інших об'єднань та великих платників податків» від 16.07.07 р. № 432 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.nau.ua/doc/?code=v0432225-07>.
2. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Термінологічної бази системи внутрішнього контролю та аудиту Державного казначейства України» від 07.10.08 р. № 417 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.nau.ua/doc/?code=v0417506-08>.
3. Постанова КМУ «Про затвердження Методики виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними» від 16.02.11 р. № 232 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/232-2011-%D0%BF>.
4. Якість інвестиційного клімату і рівень інвестиційної активності в Україні [Електронний ресурс] / прес-реліз Research & Branding Group. – Режим доступу : <http://www.rb.com.ua/upload/medialibrary/PRIndex2012Ukr.pdf>.
5. **Цвігун Т. В.** Комерційний ризик – один з основних ризиків діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Т. В. Цвігун. – Режим доступу : <http://www.intkonf.org/tsvigunt-v-komertsyiny-rizik-odin-z-osnovnih-rizikiv-diyalnosti-pidpriemstva>.
6. **Воловик В. П.** Современное состояние горнообогатительных комбинатов Кривбасса и перспективы их развития / В. П. Воловик, Н. И. Голярчук, Е. Н. Бельченко // Металлургическая и горнорудная промышленность. – 2000. – № 5. – С. 80–83.
7. **Орлик С.** Основы программной инженерии [Електронний ресурс] / С. Орлик. – Режим доступу : http://www.swebok.sorlik.ru/software_lifecycle_models.html.
8. **Флейшер К.** Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / К. Флейшер, Б. Бенсуссан. – М. : БИНОМ, Лаборатория знаний, 2005. – 541 с.
9. **Бутиріна В. М.** Визначення фінансової стратегії розвитку підприємства / В. М. Бутиріна, Г. А. Верещаєва // Наук. вісн. НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.7. – С. 177–182.

Надійшла до редколегії 11.02.2013 р.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

УДК 657.421.3

О. Г. Лищенко, О. В. Васютіна

Запорізька державна інженерна академія

РОЗВИТОК ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

Проведено літературний огляд питання класифікації нематеріальних активів, розроблено більш удосконалену класифікацію нематеріальних активів.

Ключові слова: нематеріальні активи, класифікація, облік, активи.

Проведен литературный обзор вопроса классификации невещественных активов, разработана более усовершенствованная классификация невещественных активов.

Ключевые слова: нематериальные активы, классификация, учет, активы.

The article provides a literature review the issue of classification of intangible assets, developed a more refined classification of intangible assets.

Keywords: intangible assets, classification, account, assets.

Одним з основних чинників формування конкурентоздатної ринкової економіки в Україні є її перехід на інноваційну модель розвитку, що обумовлює зростання частки нематеріальних активів у складі необоротних активів переважної більшості суб'єктів господарювання. З огляду на це особливе значення для правильної організації обліку даної економічної категорії мають уточнення термінології і удосконалення класифікації нематеріальних активів.

Проблема класифікації нематеріальних активів в бухгалтерському обліку розглядається в працях видатних вітчизняних науковців: Ф. Бутинець, Т. М. Банасько, І. А. Бігдан, Н. М. Бразілій, І. І. Криштопа, Т. В. Польова, С. В. Шульга, Т. Г. Белозерова, Н. В. Журавльова, Е. І. Сініцина, В. А. Смірнова, Н. О. Трофімова, А. А. Фадєєва та інші.

Метою нашого дослідження є розробка класифікації нематеріальних активів в широкому розумінні для потреб бухгалтерського обліку.

Нематеріальні активи на сьогоднішній день є активом з необмеженим потенціалом, тому що вони включають певні права, що належать до майна організації. Таким чином, говорячи про нематеріальні активи, необхідно розглянути ряд їх властивостей, які наведено на рисунку [9].

Згідно з п. 4 П(с)БО 19:

Немонетарні активи – всі активи, крім коштів, їхніх еквівалентів і дебіторської заборгованості у фіксованій (або певній) сумі грошей [4].

Виходячи з п. 3 П(с)БО 1:

Активи – ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання котрих, як очікується, приведе до одержання економічних вигід у майбутньому [2].

Виходить, що нематеріальні активи – це ресурс, що не може бути, по-перше, фінансовим капіталом відповідно до першого економічного критерію – «немонетарний актив»; по-друге, згідно з другим критерієм він не має матеріальної форми, не може бути ні землею, ні капіталом [5].

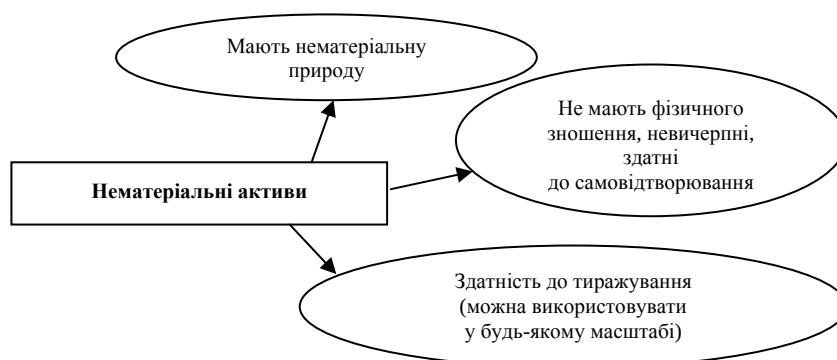


Рис. Специфічні властивості нематеріальних активів

Результатом фізичних і розумових здібностей людини, який не має матеріальної форми і може бути застосований у виробництві товарів та послуг, є інтелектуальний продукт. Інтелектуальний продукт після його державної реєстрації стає інтелектуальною власністю, на яку у фізичних та юридичних осіб виникають права власності, що підтверджуються документом про реєстрацію (патентом, свідоцтвом, ліцензією на право використання) відповідно до чинного законодавства.

На сьогодні вітчизняними та зарубіжними дослідниками виділяється значна кількість підходів до класифікації нематеріальних активів в бухгалтерському обліку, які можна об'єднати в такі групи (табл. 1).

Таблиця 1
Аналіз підходів дослідників до класифікаційних ознак нематеріальних активів
для потреб бухгалтерського обліку

Ознака	Н. В. Журавльова	К. А. Сініцина	Н. О. Трофімова	Т. М. Банасько	Т. В. Польова	Т. Г. Бєлєзьорова	Н. М. Бразілій	В. А. Смірнова	А. А. Фадєєва	І. А. Бігдан	І. І. Криштопа	С. В. Шульга	Ф. Бутинець	Розробка автора
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
МАКРОРІВЕНЬ ТА МЕЗОРІВЕНЬ (НА РІВНІ ГАЛУЗІ, ПРОМИСЛОВОСТІ, КРАЇНИ)														
За видами економічної діяльності	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
За формами власності	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
МІКРОРІВЕНЬ (НА РІВНІ ОКРЕМОГО ПІДПРИЄМСТВА)														
Види														
За видами	-	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-
За відношенням об'єкту до інноваційного продукту, що має ринкову вартість	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
За натурально-речовою ознакою	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
За природою виникнення об'єктів прав	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Джерело														
Джерело надходження	+	-	-	+	-	+	+	+	+	-	-	-	+	-
Джерело фінансування	-	-	+	-	-	-	-	-	-	+	-	-	+	-
Засіб придбання	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	+	-
Правовий аспект														
Ступінь правової захищеності	+	-	-	-	-	-	+	+	+	+	-	-	-	-
Об'єкт права	-	-	-	-	-	-	+	-	-	+	+	+	-	-
Характер прав на об'єкт	-	+	-	+	-	+	-	-	-	+	-	+	-	-
Спосіб відособлення об'єктів	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-
Участь в господарській діяльності														
Характер участі у виробництві продукту	+	+	-	-	-	-	-	+	-	+	-	-	+	-
Призначення	+	+	+	+	-	-	-	-	+	+	-	-	+	-
За широтою використання	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Місце використання	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-
За етапом життєвого циклу виробу	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
За стадією кругообігу руху засобів	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Шлях вибуття	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	+	-
Термін корисного використання														
Термін корисного використання	+	-	+	-	-	+	-	-	-	+	-	-	+	-
Визначеність терміну корисного використання	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+	-	+	+	-
Оборотність	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-
Інші ознаки														
Ідентифікація	-	+	-	-	-	-	+	-	-	+	-	-	+	-
Ступінь ризику вкладень капіталу в активи	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-
Вплив на фінансовий результат	+	-	-	-	-	-	-	+	-	+	-	-	-	-
Оцінка	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+	-	-	+	-
Ліквідність	-	+	-	-	-	-	+	-	-	+	-	-	-	-
За формою конкретних об'єктів	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Відчуженість	+	+	-	-	-	+	+	-	+	+	-	-	-	-
За можливістю використання механізму амортизації	+	-	-	-	-	+	-	-	+	+	-	-	-	-

Проведений аналіз існуючих підходів до класифікації нематеріальних активів в бухгалтерському обліку дозволив встановити відсутність єдності в поглядах дослідників та констатувати існування значної кількості підходів до класифікації таких активів [6].

Із наведеного можна зробити висновок, що до нематеріальних активів належать тільки об'єкти інтелектуальної власності.

Однак, якщо уважно розглянути в Плані рахунків рахунок 12 «Нематеріальні активи», його субрахунки та їхній зміст, наведений у П(с)БО 8 «Нематеріальні активи», можна побачити, що тут наведено об'єкти, які не можуть бути нематеріальними активами. Перелічимо всі ці субрахунки і серед них курсивом (косим шрифтом) виділимо рахунки й об'єкти, які, на нашу думку, помилково включені до нематеріальних активів (табл. 2).

Усі ці «зайві» в нематеріальних активах об'єкти можна об'єднати в одну категорію – «відкладені витрати». Проаналізуємо більш докладно табл. 2.

Таблиця 2

Структура нематеріальних активів за Планом рахунків П(с)БО 8 [3]

Номер субрахунку	Назва субрахунку за Планом рахунків	Зміст субрахунків по П(с)БО 8
121	Право користування природними ресурсами	Права користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище та ін.
121	Права користування майном	Право користування земельною ділянкою, будівлею, право на оренду приміщень тощо
123	Права на комерційні позначення	Права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування
124	Права на об'єкти промислової власності	Право на винаходи, корисні моделі, на промислові зразки, сорти рослин, на породи тварин, комерційні таємниці, у тому числі ноу-хау, захист від несумлінної конкуренції
125	Авторське право та суміжні з ним права	Право на літературні, художні або музичні твори, на комп'ютерні програми чи копії даних (бази даних), відеограми, фонограми, виконання, передачі (програми) організацій мовлення тощо
126	Виключено	
127	Інші нематеріальні активи	Права на здійснення діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо

Право користування природними ресурсами (субрахунок 121).

У Цивільному кодексі зазначається: «земля, її надра, атмосферне повітря, водні та інші природні ресурси, які перебувають у межах території України, природні ресурси її континентального шельфу... є об'єктами права власності українського народу» (п. 1, ст. 324). Однак «від імені українського народу право власника здійснюють органи державної влади й органи місцевого самоврядування в межах, установлених Конституцією України» (п. 2, ст. 324) [1].

Відомо, що природні ресурси – матеріальний об'єкт, а право користування ними – це лише дозвіл органів державної влади (ліцензія або рішення органів державної влади), що сам по собі не може бути використаний у виробництві, торгівлі, в адміністративних цілях або для надання в оренду іншим особам, тому не може бути активом. Однак для того, щоб одержати такий дозвіл користуватися природними ресурсами, потрібно сплатити державний збір або вартість ліцензії, тобто понести певні витрати, які в майбутньому, можливо, принесуть прибуток, а можливо, й ні. Ці витрати, на нашу думку, у бухгалтерському обліку необхідно відображати не як нематеріальні активи, а як витрати майбутніх періодів на рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів». Так, потрібно враховувати вартість придбання права користування природними ресурсами через рахунки в банках або готівкою: Д-т 39 – К-т 31, 30.

Інша справа, якщо йдеться про права користування геологічною й іншою інформацією про природне середовище. Підприємство може мати потребу втримувати об'єкт в активах лише в тому випадку, якщо він має комерційну цінність. Однак якщо цей об'єкт – інформація, то вона має комерційну цінність тільки за умови, якщо доступ до неї обмежений, тобто вона не розголошена і є таємницею.

Тому право користування геологічною та іншою інформацією про природне середовище можна розглядати як комерційну таємницю. У свою чергу, комерційна таємниця відповідно до діючого законодавства є об'єктом інтелектуальної власності, тобто може бути нематеріальним активом.

Право користування майном (субрахунок 122).

Наймодавець передає наймачеві в користування майно за плату на певний строк за договором наймання (оренди). Право користування чужим майном (сервітут, або емфітевзис) може бути встановлене щодо земельної ділянки, інших природних ресурсів (земельний сервітут) або іншого нерухомого майна і виникає з моменту державної реєстрації договору про встановлення сервітуту, або емфітевзису.

Однак «право» само по собі не є ресурсом ані капітальним, ані трудовим, ані природним, і тому не може бути активом. Право користування – це лише документ, що підтверджує можливість використання об'єктів, і сама можливість не здатна проводити будь-яке благо.

У деяких випадках, установлених законодавством, для того щоб одержати право орендувати майно, необхідно сплатити державний збір за реєстрацію договору оренди. Звичайно, економічні вигоди від витрат на право користування майном очікуються в майбутньому, тому вони повинні займати в бухгалтерському обліку таке ж місце, як і витрати на право користування природними ресурсами [6].

Захист від несумлінної конкуренції (один з об'єктів субрахунку 124).

Несумлінна конкуренція – це неправомірне використання фірмового найменування, знака для товарів і послуг або будь-якого маркування, а також неправомірне копіювання форми, упакування, зовнішнього оформлення; копіювання і пряме відтворення товару іншого підприємця, самовільне використання його імені; навмисне поширення невірних або неточних відомостей, які можуть зашкодити діловій репутації або майновим інтересам іншого підприємця; одержання, використання, поширення комерційної таємниці, а також конфіденційної інформації з метою заподіяння шкоди або поширення юридичними або фізичними особами реклами, що не відповідає вимогам чинного законодавства України і може завдати шкоди громадянам, організаціям або державі. Захист від несумлінної конкуренції може здійснюватися через судові органи.

З позиції бухгалтерського обліку захист прав підприємства через судові органи – це грошові витрати на судочинство, які здійснюються з метою припинення несумлінних дій конкурентів, що в майбутньому можуть призвести до зменшення прибутку фірми. Однак гроші – монетарний актив, тому вони не можуть бути нематеріальним активом, оскільки це грошові витрати на забезпечення майбутніх прибутків підприємства (хоча повної впевненості в абсолютному забезпеченні вони не надають), отже вони також є витратами майбутніх періодів (відкладені витрати) [8].

Якщо вилучити всі ці зайві відкладені витрати, то до матеріальних активів варто віднести:

1) право на користування геологічною й іншою інформацією про природне середовище;

2) право на знаки для товарів і послуг (товарні знаки, торговельні марки, фірмові найменування);

3) право на об'єкти промислової власності (право на винахід, корисну модель, промисловий зразок, сорт рослини, ноу-хау);

4) авторські й суміжні з ними права (право на літературні й музичні здобутки, програми для ЕОМ, бази даних). Однак і ця класифікація недосконала. Слово «право» необхідно вилучити, оскільки не права є нематеріальними активами, а самі об'єкти інтелектуальної власності. Це аналогічно тому, як у бухгалтерському обліку відображені матеріальні активи. Якщо в підприємства є основні кошти, ми пишемо «Основні кошти», а не «Право користування основними коштами» [7].

Таким чином, на нашу думку, класифікація нематеріальних активів може мати такий вигляд (зі змінами, що обґрунтовано вище).

Таблиця 3

Класифікація нематеріальних активів		
Номер субрахунку	Назва субрахунку за Планом рахунків	Зміст субрахунків по П(с)БО 8
121	Винаходи	Пристрої, штамм мікроорганізму, культура клітин рослин, культура клітин тварин
122	Промисловий зразок	Форма, малюнок, фарбування
123	Корисна модель	Конструктивне використання пристрою
124	Сорт рослин	
125	Засоби індивідуалізації	Фірмові назви, знаки для товарів і послуг, зазначення географічного походження товару
126	Об'єкти авторських і суміжних з ними прав	Літературні та художні товари, комп'ютерні програми, компіляція даних, виконання фонограм, відеогам, програми організації трансляцій
127	Компоновка інтегральних мікросхем	
128	Рационалізаторські пропозиції	
129	Комерційна таємниця	Геологічна та інша інформація, секрети виробництва

Висновки. Запропонована класифікація нематеріальних активів дозволяє більш правильно відображати в бухгалтерському обліку об'єкти інтелектуальної власності (нематеріальні активи) і наближає бухгалтерський облік нематеріальних активів до норм і принципів Європейського співтовариства. Доцільно на законодавчому рівні врегулювати порядок списання відкладених витрат і внести зміни до Плану рахунків і П(с)БО 8 «Нематеріальні активи».

Бібліографічні посилання

1. Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – С. 324.
2. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. наказом Міністерства фінансів України № 87 від 31 березня 1999 р.
3. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»: наказ Міністерства фінансів України від 18.10.1999 р. № 242 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.
4. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07.07.99 р. № 163.
5. **Вакун О. В.** Нова сутність нематеріальних активів в бухгалтерському обліку / О. В. Вакун // Сталій розвиток економіки: Всеукр. наук.-виробн. журн. – 2011. – № 3.
6. **Пожарська Л.** Проблеми визнання й класифікації нематеріальних активів / Л. Пожарська // Бухгалтерський облік і аудит : наук.-практ. журн. – 2012. – № 1.
7. **Массаковський В. П.** Про побудову обліку в Україні в сучасних умовах / В. П. Массаковський // Бухгалтерський облік і аудит – 2003. – № 12.
8. **Криштопа І. І.** Класифікація нематеріальних активів / І. І. Криштопа // Держава та регіони. – 2009. – № 3.
9. **Бутинець Ф. Ф.** Аудит: підруч. для студ. спец. «Облік і аудит» вищ. навч. закл. – 2-е вид. / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2002. – 672 с.

Надійшла до редколегії 25.02.2013 р.

УДК 657.222

О. Г. Лищенко, А. І. Шпірна

Запорізька державна інженерна академія

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИДАТКІВ ЗАГАЛЬНОГО І СПЕЦІАЛЬНОГО ФОНДІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Розглянуто принципи обліку видатків загального і спеціального фондів, надано рекомендації щодо вдосконалення облікового процесу.

Ключові слова: загальний фонд, спеціальний фонд, касові видатки, фактичні видатки.

Рассмотрены принципы учета расходов общего и специального фондов, представлены рекомендации по совершенствованию учетного процесса.

Ключевые слова: общий фонд, специальный фонд, кассовые расходы, фактические расходы.

The article describes the principles of cost accounting for general and special funds, provided recommendations to improve the accounting process.

Key words: general fund, special fund, cash costs, actual costs.

Бюджетні установи покривають свої витрати за рахунок видатків державного або місцевого бюджету, тому що не мають власних оборотних коштів. Бюджетні видатки впливають на соціальні та економічні процеси, що відбуваються в державі. Згідно з Бюджетним кодексом України видатками бюджету називають кошти, спрямовані на здійснення програм і заходів, які були передбачені відповідним бюджетом.

Бухгалтерський облік у бюджетних установах є системою контролю за наявністю та рухом бюджетних і позабюджетних коштів, котра будується на загальноприйнятих у міжнародній практиці принципах, виконує управлінську, контрольну й інформаційну функції, має певні особливості. Найбільш специфічними об'єктами в обліку установ є доходи, видатки і результати виконання кошторису. У загальній системі бухгалтерського обліку бюджетних установ саме облік доходів і видатків є найскладнішим і найвідповідальнішим. Це також підтверджує і друга назва системи – бухгалтерський облік виконання кошторису доходів і видатків [4].

Система господарювання в ринкових умовах, становлення якої відбувається в Україні, об'єктивно передбачає необхідність пошуку і формування варіантів ведення обліку в бюджетних установах, що відповідали б новим соціально-економічним відносинам і процесу реформування бухгалтерського обліку [5].

Основними перепонами на шляху ефективного функціонування і діяльності бюджетних установ є: постатейне кошторисне фінансування, яке не створює стимулів до пошуку шляхів оптимального використання наявних ресурсів; кошти виділяються на їх утримання, а не на покриття витрат відповідно до обсягів виконаних послуг; розподіл коштів здійснюється відповідно до застарілих підходів; брак фінансування не дозволяє здійснювати своєчасне оновлення морально і фізично застарілих основних засобів; система фінансового і статистичного обліку та звітності не дозволяє одержати інформацію, необхідну для ефективного планування і розподілу ресурсів [2].

У сучасних умовах бюджетні видатки – це складна система взаємовідносин, що охоплює не лише органи державної влади, але і суспільство в цілому. Розподіл державних коштів по окремих державних статтях закріплюється в Законі про Державний бюджет України. Його планування, обговорення, виконання і контроль є центральним елементом бюджетного процесу [11].

У наш час фінансування бюджетних установ відбувається в обмежених обсягах. Фінансування бюджетних установ здебільшого здійснюється за рахунок коштів, які виділяються з бюджету держави, але таке фінансування є обмеженим, і тому бюджетним установам для нормального функціонування потрібні додаткові кошти. Для повного і нормального функціонування бюджетні установи можуть отримувати кошти від сторонніх організацій або фізичних осіб у вигляді плати за надані послуги, за оренду або від реалізації майна установ, благодійної допомоги, грантів та дарунків тощо [8].

Безпосередня участь бюджетних установ у процесі виконання бюджетів зумовлює посилену увагу до їх фінансово-господарської діяльності загалом та ведення бухгалтерського обліку зокрема. Бухгалтерський облік стає невід'ємною стадією процесу виконання бюджету. Доходи, видатки та витрати бюджетних установ є самостійними об'єктами обліку, проте в системі бухгалтерського обліку бюджетних установ розглядаються у взаємозв'язку. Існуюча система бухгалтерського обліку не відповідає повною мірою сучасній господарській практиці державних виконавчих органів. Система господарювання в ринкових умовах, становлення якої відбувається в Україні, об'єктивно передбачає необхідність пошуку і формування варіантів ведення обліку в бюджетних установах, що відповідали б новим соціально-економічним відносинам і процесу реформування бухгалтерського обліку. Отже, дослідження обліково-аналітичних аспектів таких облікових об'єктів на сьогодні є вкрай актуальним [6].

Мета статті – розкрити загальні підходи до обліку видатків за загальним і спеціальним фондами бюджетних установ в умовах реформування системи бухгалтерського обліку в Україні на основі Міжнародних стандартів фінансової звітності у державному секторі.

Бюджетні установи у процесі надання нематеріальних послуг здійснюють видатки, які за економічним змістом відрізняються від витрат суб'єктів підприємницької діяльності. Існують різні тлумачення терміна «видатки».

Так, В. Т. Александров наводить таке визначення: видатки – один з найважливіших показників фінансово-господарської діяльності бюджетних установ. Вони є основою для визначення результатів виконання кошторису доходів і видатків, його аналізу з метою виявлення внутрішніх резервів [1].

О. О. Лондаренко зазначає, що видатки бюджетних установ є централізованими видатками, оскільки здійснюються за рахунок коштів відповідного бюджету. Вони є прямими цільовими витратами держави, що забезпечують її безперебійне функціонування і відображають економічні відносини, що пов'язані з розподілом і перерозподілом частини національного доходу, яка концентрується у бюджеті [7].

Р. Т. Джога зазначає, що під видатками розуміють державні платежі, які не підлягають поверненню, тобто не створюють і не компенсують фінансові вимоги і поділяються на відплатні (обмінюються на товари чи послуги) і невідплатні (односторонні). До видатків не належать платежі в рахунок погашення державного боргу (класифікація як фінансування). Витрати бюджетних установ включають фактичні витрати матеріальних, трудових і грошових ресурсів на утримання установи та її статутну господарську діяльність [10].

П. Й. Атамас під видатками (не ототожнювати із витратами) розуміє суму коштів, витрачених бюджетними установами в процесі господарської діяльності, в межах сум, установлених кошторисом [9].

Основним нормативним документом, який регулює діяльність бюджетних установ, є Бюджетний Кодекс України. Він визначає основи бюджетної системи

України, її структуру, принципи, правові засади функціонування, основи бюджетного процесу і міжбюджетних відносин та відповідальність за порушення бюджетного законодавства.

Відповідно до п. 6 ст. 2 Бюджетного кодексу бюджетною установою є орган, установа чи організація, визначена Конституцією України, а також установа чи організація, створена у встановленому порядку органами державної влади Автономної Республіки Крим або органами місцевого самоврядування, яка повністю утримується за кошти відповідного державного бюджету чи місцевих бюджетів.

Бюджетні установи є неприбутковими. Для забезпечення завдань і функцій, здійснення програм і заходів, які повинні здійснити бюджетна установа, бюджетні асигнування надаються розпорядникам бюджетних коштів – бюджетним установам в особі їх керівників, уповноважених на одержання асигнувань, узяття бюджетних зобов'язань та здійснення видатків з бюджету.

Повноваження, яке надано розпорядникові бюджетних коштів відповідно до бюджетного призначення на взяття бюджетного зобов'язання та здійснення платежів з конкретною метою в процесі виконання бюджету, називається бюджетним асигнуванням.

У процесі використання асигнувань з бюджету слід дотримуватися таких принципів:

- безповоротність надання коштів, тобто одержані бюджетною установою кошти не повертаються до джерела фінансування, адже бюджетна установа не має власних доходів для повернення одержаних сум;
- цільове призначення наданих коштів, тобто одержані з бюджету кошти мають витрачатися суворо відповідно до передбачених у кошторисі статей економічної класифікації видатків бюджетних установ;
- систематичний суворий контроль за використанням наданих коштів за їхнім цільовим призначенням, який здійснюють органи державного казначейства, місцеві фінансові органи, вищі розпорядники коштів, контрольні органи;
- зв'язок обсягу фінансування з виконанням плану бюджетною установою, тобто бюджетна установа одержує кошти не під план, а відповідно до фактичного виконання плану. При цьому чергова сума надходжень грошових коштів цілком залежить від якісного та раціонального використання попередньо наданих коштів і додержання установою фінансової дисципліни.

Відповідно до затвердженого бюджетного розпису розпорядники коштів Державного бюджету України та місцевих бюджетів одержують бюджетні асигнування, що є підставою для затвердження кошторисів.

Кошторис бюджетних установ являє собою основний плановий документ, який надає повноваження бюджетній установі щодо одержання доходів та здійснення видатків, визначає обсяг і спрямування коштів для виконання бюджетною установою своїх функцій і досягнення цілей, визначених на рік відповідно до бюджетних призначень [12].

Функціонування будь-якої бюджетної установи може здійснюватись за рахунок коштів, отриманих із державного чи місцевого бюджетів, а також власних надходжень. Це відображено на рис. 1.

Сучасний стан державних фінансів, а також поглиблення соціально-економічної кризи змушують державу скорочувати видатки та шукати шляхи оптимального використання доходів. Необхідність економити на усьому заради виходу із кризи призвели до того, що фінансування бюджетних закладів значно скорочується. В результаті цього виникає гостра необхідність у грошових коштах для забезпечення нормального функціонування цих установ унаслідок їх недофінансування та

браку коштів для здійснення основної діяльності. Такий розвиток подій змушує організації бюджетної сфери ефективно використовувати бюджетні асигнування та шукати додаткові джерела припливу коштів. Таким додатковим джерелом надходження є грошові кошти спеціального фонду, що формуються в результаті виконання робіт та надання платних послуг бюджетною установою, отримання грантів, дарунків, благодійних внесків, а також інших надходжень.

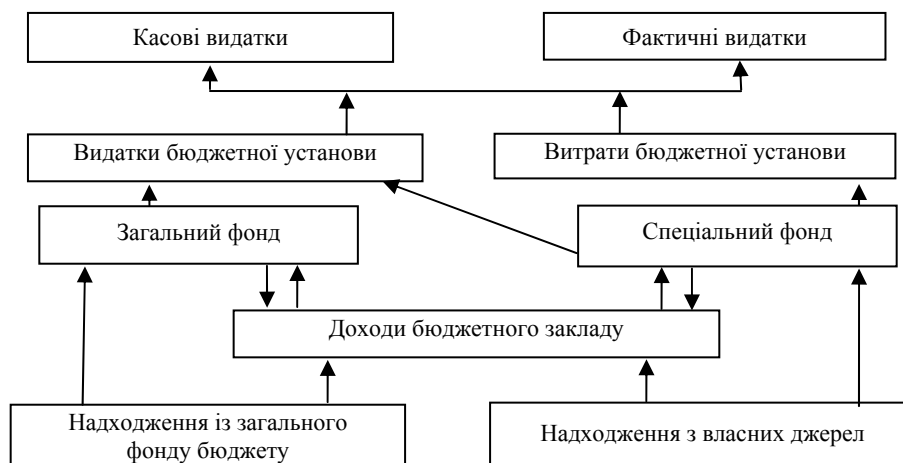


Рис. 1. Взаємозв'язок доходів, видатків та витрат

Надходження спеціального фонду закладу, отримані від роботи певного підрозділу, було б доцільно використовувати для покриття витрат цього ж підрозділу.

Уперше поділ державного та місцевого бюджетів на загальний та спеціальний фонди було здійснено у 2000 році відповідно до Закону України «Про Державний бюджет України на 2000 рік» [6].

Грошові кошти, що надходять до спеціального фонду, виконують доповнюючу функцію щодо асигнувань з державного бюджету та забезпечують виконання тих завдань і пріоритетів діяльності вищих навчальних закладів, які недостатньо фінансуються за рахунок коштів загального фонду. Усі кошти спеціального фонду розподіляються за повною економічною класифікацією на здійснення видатків спеціального призначення, а також на реалізацію пріоритетних заходів, пов'язаних з виконанням установою основних її функцій. Використання коштів спеціального фонду підлягає ретельному контролю, а тому виникає проблема в ефективному відображенні в обліку доходів та видатків спеціального фонду.

Для вдосконалення обліку надходжень установи доцільно вести облік активів у розрізі джерел фінансування. Так, при оприбуткуванні активу на складі запис про надходження необхідно зробити в тій книзі складського обліку, яка відповідає джерелу надходження.

Загальний фонд кошторису бюджетної установи містить обсяг надходжень із загального фонду бюджету та розподіл видатків за повною економічною класифікацією видатків на виконання бюджетною установою основних функцій або розподіл надання кредитів із бюджету за класифікацією кредитування бюджету.

Видатки бюджетної установи – це витрати, які здійснює установа для свого утримання та виконання своїх функцій, у тому числі видатки за несплаченими рахунками кредиторів, за нарахованою і невиплаченою заробітною платою та стипендіями тощо. Тобто під видатками розуміють державні платежі, які не підлягають поверненню.

Видатки поділяються на поточні й капітальні. Вони можуть бути відплатними (в обмін на товари чи послуги) або невідплатними (заробітна плата, харчування, медикаменти).

Капітальні видатки являють собою платежі з метою придбання предметів, обладнання тощо з терміном служби понад рік, запасів товарів, землі, нематеріальних активів або невідплатні платежі, що передаються одержувачам з метою придбання ними активів або компенсації втрат, пов'язаних із руйнуванням чи пошкодженнями основних фондів.

До поточних видатків відносять платежі, які здійснюються протягом року на невідкладні потреби установи.

Усі видатки, що здійснюються бюджетними установами, поділяються на касові й фактичні.

Касовими видатками є всі суми, видані з реєстраційних або поточних рахунків установи на її витрати як у вигляді готівки, так і шляхом безготівкових перерахунків. До касових видатків також зараховують суми грошових коштів, переведених із поточних чи реєстраційних рахунків для подальших розрахунків із постачальниками.

Мета обліку касових видатків полягає в забезпеченні контролю за цільовим витрачанням коштів бюджету згідно із затвердженим кошторисом установи. Однак за цими видатками неможливо визначити обсяги фактичного використання коштів, тому що окремі суми можуть бути нараховані, але не виплачені. Касові видатки відображають суму асигнувань, які одержала і витратила установа за окремими кодами економічної класифікації видатків, що дає змогу отримати дані про касове виконання кошторису та про залишки невикористаних асигнувань на певну дату.

Бухгалтерський облік касових видатків за загальним фондом ведеться на рахунках третього класу, субрахунках 321 «Реєстраційні рахунки» або 311 «Поточні рахунки на видатки установи». За кредитом цих субрахунків відображаються проведені установою касові видатки, тобто суми, отримані з рахунків у казначействі чи банку готівкою або перераховані в безготівковому порядку. Одночасно здійснюється запис у дебет інших субрахунків залежно від напрямку видатків. Послідовність облікового процесу касових видатків наведено на рис. 2.

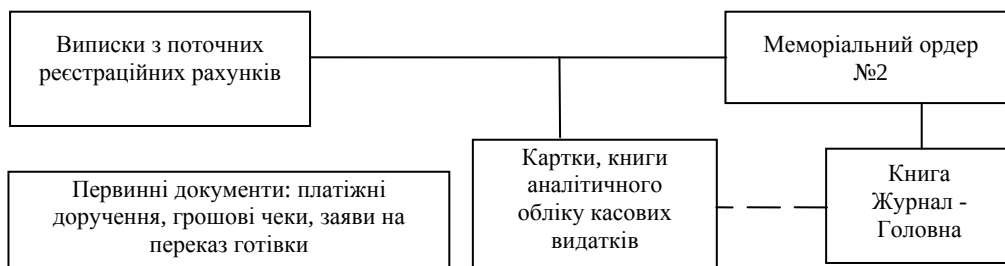


Рис. 2. Послідовність облікового процесу касових видатків [12, с. 44]

Фактичні видатки – це дійсні видатки установи, що здійснюються при виконанні кошторису, оформлені відповідними документами. До них належать видатки за несплаченими рахунками кредиторів, за нарахованою, але не виплаченою заробітною платою і стипендіями. Їх облік дає можливість контролювати процес виконання кошторису установою в цілому та дотримання встановлених норм

видатків за окремими кодами економічної класифікації. Фактичні видатки, як правило, не збігаються з касовими ані за часом, ані за сумою. Взаємозв'язок касових і фактичних видатків наведено на рис. 3.

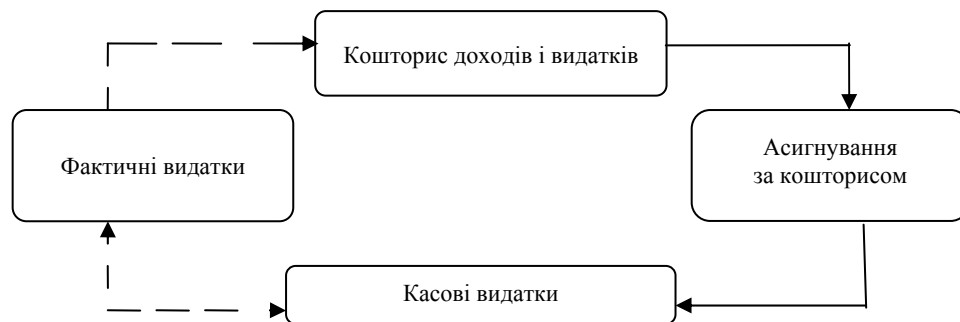


Рис. 3. Взаємозв'язок касових і фактичних видатків [12, с. 39]

Для обліку фактичних видатків Планом рахунків передбачений активний синтетичний рахунок 80 «Видатки загального фонду», який має два відповідних субрахунки: 801 «Видатки з державного бюджету на утримання установи та інші заходи» та 802 «Видатки з місцевого бюджету на утримання установи та інші заходи».

За дебетом субрахунків 801 і 802 відображаються суми здійснених фактичних видатків протягом року, причому видатки підсумовуються з початку року і кредитуються різні субрахунки. Наприкінці року в останній день грудня здійснені протягом року видатки загального фонду списуються на результат виконання кошторису за загальним фондом. Витрати за незавершеними або завершеними, але не зданими в експлуатацію об'єктами капітального будівництва заключними оборотами наприкінці року не списуються.

У системі фінансування бюджетних установ України значне місце посідає спеціальний фонд. Він містить обсяг надходжень зі спеціального фонду бюджету та їх розподіл за повною економічною класифікацією на здійснення видатків спеціального призначення, а також на реалізацію пріоритетних заходів, пов'язаних із виконанням установою основних функцій [6].

Надходження спеціального фонду можуть бути у вигляді гуманітарної допомоги. Впровадження персональної відповідальності працівників за своєчасність і повноту її оприбуткування можна використати як спосіб контролю за надходженнями установи.

Сьогодні спеціальний фонд – це кошти, що надходять із конкретною метою та використовуються на відповідні видатки за рахунок цих надходжень. Адже під поняттям «фонд» розуміють кошти, акумульовані на спеціальному рахунку й призначені на конкретні цілі [3].

Для обліку фактичних видатків по спеціальному фонду призначено рахунок 81 «Видатки спеціального фонду». Це рахунок є активним: по дебету відображаються витрати, здійснені за відповідним напрямом спеціальних коштів. До нього відкриваються субрахунки: 811 «Видатки за коштами, отриманими як плата за послуги» – по дебету цього рахунку відображаються фактичні видатки за рахунок коштів, отриманих як плата за послуги, оренду майна, реалізацію майна, та інші, пов'язані з наданням платних послуг. Облік витрат організовується так, щоб забезпечити виконання кошторису та надати інформацію для складання звітності; 812 «Видатки за іншими джерелами власних надходжень» – по дебету

цього рахунку відображаються фактичні видатки спеціального фонду в частині інших джерел власних надходжень (за рахунок отриманої гуманітарної допомоги, грантів, коштів за дорученням); 813 «Видатки за іншими надходженнями спеціального фонду» – видатки в частині інших надходжень від вищої установи при перерозподілі спеціального фонду.

З метою деталізації інформації щодо надходжень спеціального фонду доцільно було б ввести до робочого плану рахунків такі субрахунки:

717 «Благодійні внески батьків учнів»;

718 «Благодійні внески студентів».

Після закінчення року сума фактичних видатків списується з кредиту цих рахунків на дебет 432 «Результати виконання кошторису за спеціальним фондом». Етапи облікового процесу фактичних видатків наведено на рис. 4.

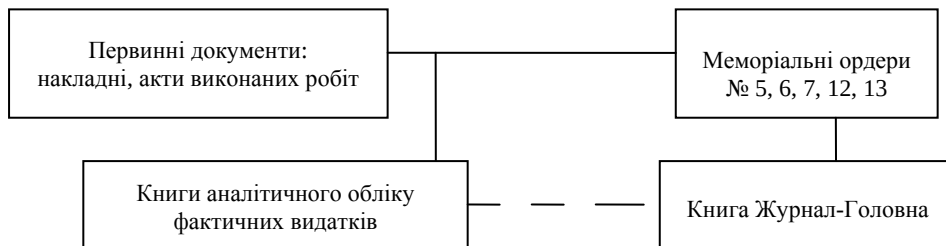


Рис. 4. Процес обліку фактичних видатків [12, с. 45]

Касові видатки за спеціальним фондом обліковуються в картках аналітичного обліку касових видатків. По кожному виду спеціальних коштів відкривається окрема картка. Видатки відображаються за кодами КЕКВ за місяць та з початку року із урахуванням відновлених видатків. Записи до них здійснюються на підставі виписок держказначейства зі спеціальних реєстраційних рахунків.

Рівень економічного розвитку держави впливає на обсяг і структуру бюджетних видатків, оскільки є одним із головних у формуванні доходів бюджету. Від рівня економічного розвитку країни залежить формування доходів фізичних та юридичних осіб, частина яких у вигляді обов'язкових відрахувань перераховується в бюджети всіх рівнів.

На видаткову частину бюджету впливають також інфляційні процеси. Слід відзначити збільшення бюджетних видатків, що визначаються за нормативом, на величину індексу інфляції.

Важливим фактором змін в обсягах бюджетних видатків є суттєве зростання державного боргу України, високі валютні ризики зовнішньої заборгованості, посилення тиску боргових виплат на державні фінанси.

За таких умов надходження спеціального фонду отримують все важливішу частку. У зв'язку з цим необхідно посилювати контроль за їх плануванням і надходженням на всіх стадіях виконання кошторису доходів і видатків бюджетної установи.

Реформування облікової системи доходів і видатків місцевих бюджетів України суттєво змінює організацію та порядок контролю місцевих бюджетів. Розширення номенклатури доходів, видатків, активів і зобов'язань бюджетів призвело до збільшення кола об'єктів контролю, що вимагає відповідних методик контролю доходів і видатків місцевих бюджетів. Особливо важливо в цьому зв'язку забезпечити прозорість та достовірність облікової інформації про доходи й видатки місцевих бюджетів України.

Для вдосконалення процесу обліку видатків за загальним фондом можна запропонувати такі заходи:

- 1) включити до робочого плану рахунків рахунок 717 «Благодійні внески батьків учнів» та 718 «Благодійні внески студентів»;
- 2) вести книги складського обліку відповідно до джерел фінансування;
- 3) спрямовувати кошти спеціального фонду, отримані від роботи певного підрозділу, на оплату витрат цього ж підрозділу;
- 4) запровадити персональну відповідальність матеріально відповідальних осіб за несвоєчасне оприбуткування гуманітарної допомоги.

Необхідно вживати заходи для підвищення ефективності видатків за загальним і спеціальним фондами по всіх напрямках, зокрема створити максимальну прозорість бюджетних видатків як при прийнятті рішень про їх розподіл, так і в процесі звітності та контролю за результатами.

Бібліографічні посилання

1. **Александров В. Т.** Планування, облік, звітність, контроль у бюджетних установах : навч. посіб. / В. Т. Александров. – К. : АВТ, 2004. – 387 с.
2. **Мащенко К. С.** Доходи бюджетних установ освіти: проблеми реформування і функціонування / К. С. Мащенко // Наук. пр. ДонНТУ. Сер. «Економіка». – 2012. – Вип. 39–1. – С. 264–268.
3. **Нечипорук Н. М.** Спеціальний фонд бюджетних установ: планування і формування / Н. М. Нечипорук // Економічний аналіз. – 2010. – № 6. – С. 131–134.
4. **Кравченко О. В.** Доходи і видатки бюджетних установ у вітчизняній та міжнародній практиці / О. В. Кравченко // Вісн. Житомир. держ. технол. ун-ту. Сер. «Економічні науки». – Житомир, 2009. – № 4 (50). – С. 67–70.
5. **Єремян О. М.** Основні аспекти удосконалення обліку платних послуг вищого навчального закладу / О. М. Єремян // Вісн. Хмельн. нац. ун-ту. Сер. «Економічні науки». – Хмельницький, 2010. – № 1, т. 2. – С. 140–144.
6. **Куліш О. М.** Облік доходів і видатків спеціального фонду бюджетних установ / О. М. Куліш // Управління розвитком. – 2012. – № 3. – С. 113–115.
7. **Лондаренко О. О.** Економічна природа видатків та її вплив на обліково-аналітичні аспекти бюджетних установ / О. О. Лондаренко // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – № 9. – С. 15–19.
8. **Прохорова О. С.** Облік та порядок зарахування власних надходжень бюджетних установ / О. С. Прохорова // Вісн. Бердян. ун-ту менеджменту і бізнесу. – 2010. – № 4. – С. 131–135.
9. **Атамас П. Й.** Основи обліку в бюджетних організаціях : навч. посіб. / П. Й. Атамас. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 284 с.
10. **Джога Р. Т.** Бухгалтерський облік в бюджетних установах : навч. посіб. / Р. Т. Джога. – К. : КНЕУ, 2001. – 250 с.
11. **Булгакова С.** Фактори впливу на обсяг і структуру бюджетних видатків / С. Булгакова, І. Микитюк // Казна України. – 2012. – № 3 (18). – С. 6.
12. **Мельник Т. Г.** Облік та аудит діяльності бюджетних установ : навч. посіб. / Т. Г. Мельник. – К. : Кондор, 2009. – 412 с.

Надійшла до редколегії 27.02.2013 р.

Т. С. Яровенко, А. О. Довга, В. Е. Остряніна

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ШЛЯХИ ТА МЕТОДИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА У РИНКОВИХ УМОВАХ

Визначено основні методологічні основи управління витратами та встановлено напрями оптимізації їхньої структури, що дозволять ефективніше використовувати ресурси підприємства, знизити собівартість продукції та максимізувати прибуток. Досліджено теоретичні положення та методичні рекомендації стосовно управління витратами виробництва, які стимулюють зростання конкурентоспроможності підприємств.

Ключові слова: оптимізація витрат, конкурентоспроможність підприємств, ефективність виробництва.

Определены основные методологические основы управления расходами и установлены направления оптимизации их структуры, которые позволят эффективнее использовать экономические ресурсы предприятия, снизить себестоимость продукции и максимизировать прибыль. Исследованы теоретические положения и методические рекомендации по управлению издержками производства, которые стимулируют рост конкурентоспособности предприятий.

Ключевые слова: оптимизация затрат, конкурентоспособность предприятий, эффективность производства.

Annotation. Certainly basic methodological government charges bases and directions are set optimizations of their structure, which will allow more effective to use the economic resources of enterprise, cut production cost and to grow an income. Theoretical principles and guidelines for managing the cost of production are studied, which stimulate the growth of competitiveness of enterprises.

Keywords: cost optimization, competitiveness, efficiency.

Сучасні умови господарювання та підвищення ролі новітніх технологій у світі висувають нові вимоги до системи управління витратами [1]. Усе частіше необхідність зменшення собівартості продукції (або послуг) та зміцнення конкурентних позицій підприємства на ринку змушують підприємства шукати нові шляхи й методи оптимізації поточних витрат та економії ресурсів.

Дослідження структури витрат та методів їх оптимізації знайшло відображення в наукових роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких А. Чандлер, В. Панасюк, А. Юданов, А. Пилипенко, В. Лебедєв, А. Тимохов, О. Амосов, С. Архієреєв, Т. Резнікова, А. Захаров, А. Зокін, Е. Гончарова, В. Палій, Н. Єгорова, І. Романенко, О. Турчинов, С. Ніколаєва, А. Бородкін, А. Гальчинський, В. Торопов, В. Петрова, К. Філіппов, Б. Мігалатий, Е. Брігхем, Дж. Шанк та ін. Широке коло завдань і методів їх вирішення, пов'язаних з управлінням витратами на підприємствах, знайшло відображення в наукових роботах багатьох вітчизняних учених, таких як М. Корінько [1], Г. Тітаренко [1], Т. Котенко [2], Л. Коваленко [3], Л. Ремньова [3] та ін.

Але, незважаючи на велику кількість досліджень у цьому напрямі, відсутність системних та комплексних підходів до вирішення цих питань не дозволяє конкретизувати пріоритетні напрями та методи оптимізації витрат на вітчизняних підприємствах, що можуть бути застосовані на практиці в сучасних умовах.

Метою даної статті є систематизація теоретичних основ та практичних рекомендацій щодо сучасних шляхів та методів оптимізації витрат підприємства в ринкових умовах.

Сучасні методи оптимізації витрат мають бути гнучкими, простими у використанні, надавати в оперативному порядку необхідну для прийняття управлінських рішень інформацію. При цьому оперативність інформації є дуже важливим аспектом, оскільки своєчасний вплив на рівень виробничих витрат і формування собівартості продукції можливий тільки при такій організації обліку, при якій причини змін собівартості, допущення перевитрат і отримання економії розкриваються не тільки шляхом аналізу звітних калькуляцій, але й у процесі господарської діяльності на підставі первинної документації та поточних облікових записів.

З урахуванням вищенаведених особливостей після проведення комплексного аналізу підходів щодо сучасних напрямів оптимізації витрат підприємства можна виділити заходи, що є доцільними у сучасних умовах (рис. 1).

1. Підвищення технічного рівня виробництва, яке забезпечується впровадженням новітніх технологій, застосуванням нових видів сировини та матеріалів; використанням інноваційної техніки та обладнання; автоматизацією та механізацією виробничих процесів тощо.

2. Удосконалення організації виробництва і праці за рахунок зміни форм і методів праці, удосконалення апарату управління, зменшення адміністративних та транспортних витрат.

3. Зміна обсягу та структури продукції, зокрема зміна номенклатури й асортименту, зниження матеріаломісткості й трудомісткості продукції.

4. Поліпшення використання виробничих ресурсів, застосування більш дешевих матеріалів, їх повторне використання, впровадження безвідходних технологій виробництва, застосування ресурсозберігаючих технологій, що забезпечує економію матеріалів та енергії.

5. Введення в дію нових цехів, виробництв і виробничих одиниць, а також диверсифікація виробництва.

6. Використання альтернативних методів зниження витрат: розмежування витрат на виробництво нестандартної продукції та продукції вищої якості; застосування єдиної системи калькулювання витрат на всіх стадіях життєвого циклу продукції; чітке виділення витрат на управління, підготовку й оновлення процесу виробництва і т. ін.

7. Вивчення причин браку та зниження собівартості за рахунок скорочення витрат від браку, що дасть можливість скорочення і більш раціонального використання відходів виробництва.

8. Зниження витрат на оплату праці на одиницю продукції.

9. Скорочення адміністративно-управлінських витрат.

10. Ліквідація непродуктивних витрат і втрат.

11. Чітке дотримання технологічної дисципліни, що приводить до скорочення виробничих витрат.

12. Розробка оптимальної стратегії технічного розвитку підприємства, що забезпечує раціональний рівень витрат на створення технічного потенціалу підприємства.

13. Запровадження ефективних систем внутрішньовиробничих економічних відносин, що сприяють економії ресурсів, підвищенню якості продукції.

14. Раціоналізація організаційної структури з метою скорочення витрат на управління, підвищення його ефективності тощо [5].

15. Посилення контролю над витратами, зокрема за валютними операціями та операціями з цінними паперами, а також перегляд порядку роботи з покупцями і замовниками в разі прострочення платежів, вдосконалення механізму нарахування пені та штрафних санкцій, контроль дебіторської заборгованості.

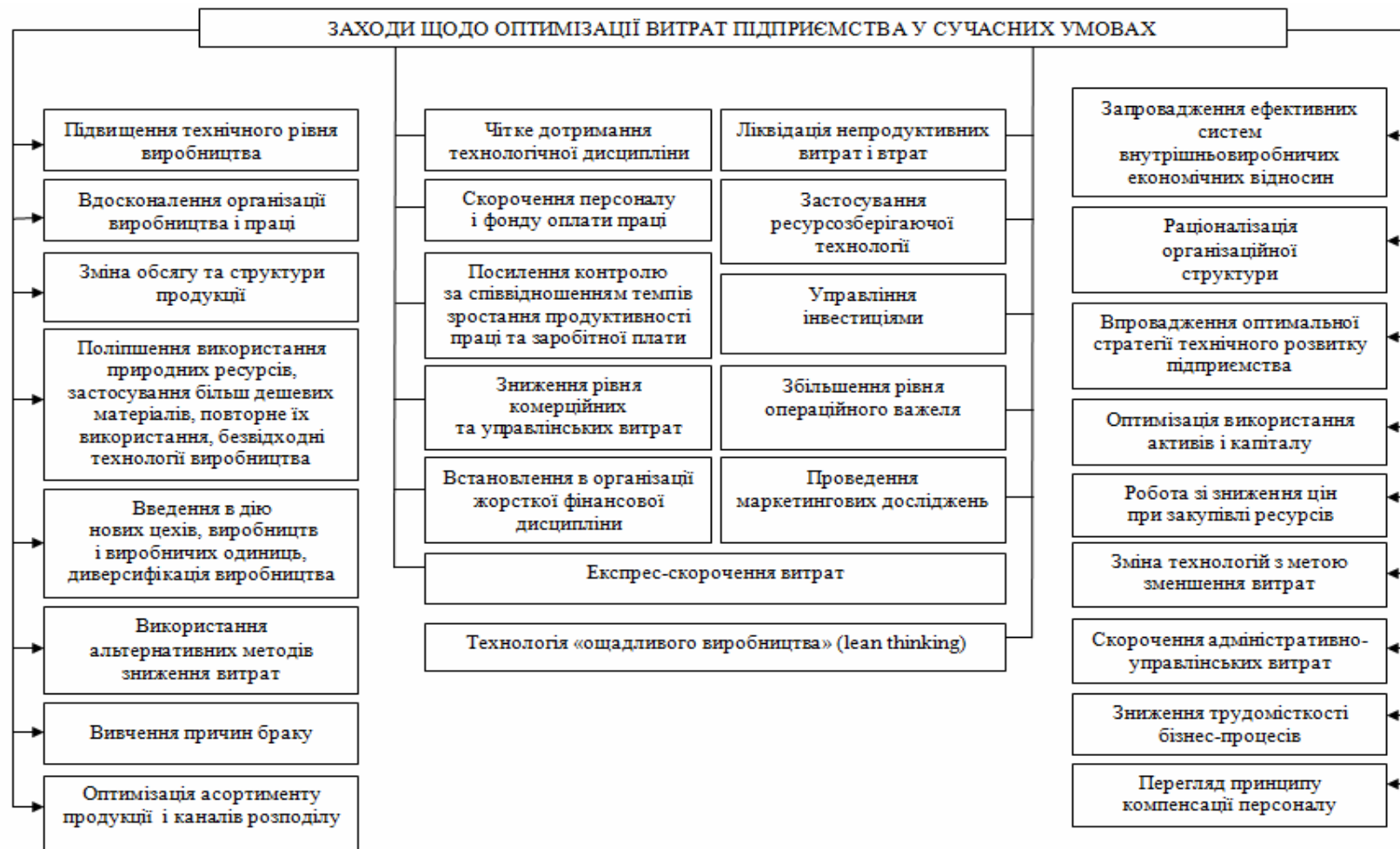


Рис. 1. Заходи щодо оптимізації витрат підприємства у сучасних умовах

16. Посилення контролю за співвідношенням темпів зростання продуктивності праці та заробітної плати; недопущення прискореного зростання середньої заробітної плати щодо росту продуктивності праці.

17. Зниження рівня комерційних та управлінських витрат на підприємстві.

18. Збільшення рівня операційного важеля.

19. Скорочення витрат на оплату праці за рахунок аутсорсингу і фрілансу, компенсація частини заробітної плати наданням працівникам соціальних пільг (безкоштовного харчування, розширеного медичного страхування і т. п.) [4].

20. Управління інвестиціями: обґрунтований відбір інвестиційних проектів, запрошення незалежних експертів тощо.

21. Застосування технології «ощадливого виробництва» (lean thinking), яка полягає в тому, що витрати оцінюються з точки зору клієнта: чи погодиться він їх оплачувати.

На нашу думку, максимальний ефект підприємствам нададуть тільки комплексні програми зниження витрат, а не окремі дії. Кожна з таких програм може включати кілька проектів, які в різні періоди часу реалізуються підприємством з метою зниження витрат. Основними програмами скорочення витрат є: робота зі зниження трудомісткості бізнес-процесів; перегляд принципу компенсації персоналу; оптимізація продуктів і каналів розподілу; оптимізація використання активів і капіталу; робота зі зниження закупівельних цін; зміна технологій з метою зменшення витрат.

Прикладом дій, пов'язаних зі зниженням трудомісткості бізнес-процесів, можуть бути централізація функцій, спрощення бізнес-процесів і документообігу, перерозподіл функцій усередині компаній і т. ін. Перегляд принципу компенсації персоналу полягає в переведенні частини «фіксованої» заробітної плати до категорії «змінної» та її виплата у вигляді бонуса за досягнення певних показників. У рамках роботи над оптимізацією продуктів і каналів розподілу визначаються та ліквідуються продукти, товари, канали розподілу, регіони й види бізнесу, які не є рентабельними. У рамках напряму оптимізації активів і використання капіталу розглядається можливість продажу або виділення непрофільного бізнесу, альтернативного використання активів (можливість перепрофілювання, здавання в оренду), оптимізація розміру запасів, впровадження елементів технологій «точно в строк», а також робота з дебіторами й кредиторами [6]. Робота зі зниження цін на закупівлі та зміна технологій з метою зменшення витрат залежать від галузі й специфіки підприємства та є індивідуальними.

Крім того, у сучасних умовах постають питання щодо сучасних методів оптимізації витрат, що є практично застосовувані в умовах вітчизняних підприємств (рис. 2). Але кожен із них має свої переваги й недоліки та може бути застосований у певних умовах.

Так, одним із найбільш ефективних методів виявлення резервів зниження собівартості продукції є функціонально-вартісний аналіз (ФВА). Функціонально-вартісний аналіз – комплексний системний аналіз діяльності підприємства, його складових (технічних і технологічних, маркетингових, фінансових, збутових підрозділів, управлінських функцій), а також оцінка ефективності використання витрат на реалізацію кожної з цих функцій з метою виявлення неефективних, нераціональних витрат, існуючих внутрішніх резервів і розробки програм підвищення ефективності діяльності та збільшення прибутковості підприємства [8].

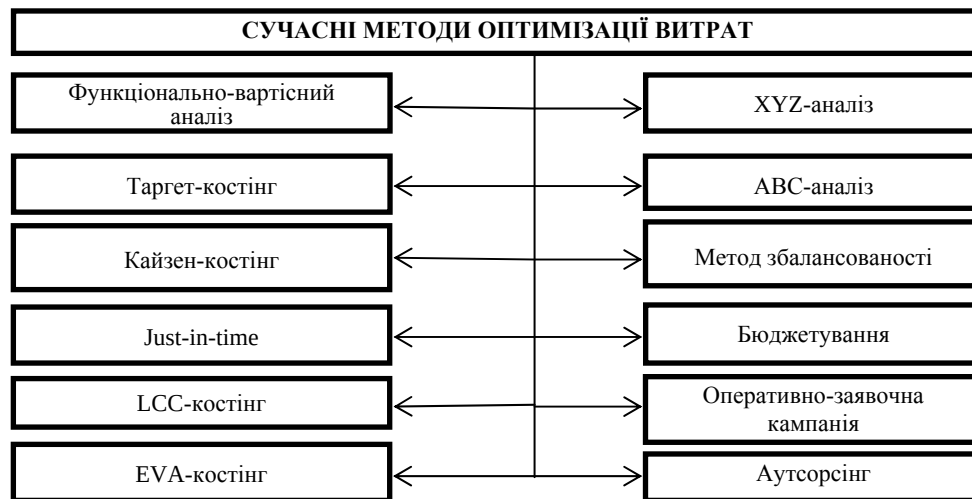


Рис. 2. Сучасні методи оптимізації витрат

Основними перевагами ФВА є:

- більш чітке вивчення вартості продукції, що дає можливість приймати обґрунтовані стратегічні рішення щодо призначення цін на продукцію, вибору між можливостями виготовляти самостійно або купувати напівфабрикати;
- ясність функцій, за рахунок яких підприємствам вдається приділити більше уваги підвищенню ефективності високовартісних операцій тощо.

Недоліки функціонально-вартісного аналізу полягають у такому:

- процес опису функцій може виявитися занадто деталізованим; крім того, модель є досить складною в застосуванні, її важко підтримувати;
- найчастіше етап збирання відомостей про джерела даних за функціями недооцінюється;
- для якісної реалізації методу потрібні спеціальні програмні засоби;
- метод «застаріває» у зв'язку з організаційними змінами;
- реалізація методу розглядається як непотрібна «примха» фінансового менеджменту, недостатньо підтримується оперативним керівництвом.

Значне зниження витрат виробництва досягається в результаті застосування прогресивних методів організації праці. Прикладом цього є розроблена в Японії система організації виробництва «just-in-time» («точно-в-строк»), яка набула широкого застосування в усьому світі. Система знижує витрати виробництва за рахунок своєчасного постачання ресурсів. Сутність її полягає в тому, що матеріальні ресурси постачаються споживачеві у визначене місце, у потрібний час і в необхідній кількості [8].

До переваг методу «just-in-time» відносять:

- зменшення термінів виробництва кінцевого виробу;
- скорочення витрат на зберігання продукції;
- більш висока гнучкість при модифікації продукції;
- більш висока продуктивність;
- скорочення термінів підготовки до виробництва;
- покращений контроль якості;
- більш рівномірний графік виробництва;
- мінімум збоїв на виробництві;
- низька ймовірність надвиробництва.

До недоліків цього методу належать:

- зростаючі транспортні витрати; зберігання товару на складі може виявитися дешевшим, ніж постійне його постачання;
- залежність від постачальників;
- складність забезпечення високої узгодженості між стадіями виробництва;
- значний ризик зриву виробництва й реалізації продукції.

Наступний метод – таргет-костінг (від англ. target costing – цільова вартість) – це метод управління собівартістю (витратами на виробництво продукції), сутність якого полягає в зниженні собівартості продукції під час усього її виробничого циклу за рахунок застосування виробничих, наукових досліджень та розробок [7]. «Target-costing» передбачає розрахунок собівартості виробу виходячи з попередньо встановленої ціни реалізації.

Перевагами таргет-костінгу є:

- маркетингова орієнтація виробництва;
- визначення цільових витрат для нових продуктів;
- контроль витрат на стадії розробки продукції.

Недоліками методу є те, що:

- для цільового зниження витрат можуть знадобитися значний час та інвестиції;
- технічні можливості підприємства не завжди дозволяють знизити собівартість до заданого рівня.

Інший метод – «kaizen-costing» – це новітній метод управління витратами, який застосовується для досягнення цільової собівартості, але на відміну від «target-costing» полягає в постійному вдосконаленні якості процесів на всьому підприємстві за участі всіх його працівників, що дає можливість зменшити непродуктивні витрати.

Основною перевагою «kaizen-costing» є те, що він забезпечує постійне зменшення витрат і утримання їх на заданому рівні, а недоліком є необхідність мотивації працівників і корпоративної культури, що підтримує залучення персоналу в діяльність підприємства [7]. Крім того, недоліком цього методу є те, що він потребує мотивації співробітників, залучення додаткового персоналу.

LCC (Life Cycle Cost) – аналіз – це метод розрахунку витрат за етапами життєвого циклу продукції. Планові витрати визначаються на кожній стадії життєвого циклу продукту. Це єдиний метод управління витратами, який передбачає врахування впливу інфляції через дисконтування грошових потоків у прийнятті рішень.

Перевагами даного методу є отримання в довгостроковому періоді оцінки здійснених витрат і їх покриття відповідними доходами; забезпечення точного прогнозу всіх витрат і співвідношення отриманого доходу та витрат щодо виробництва виробу в цілому; забезпечення стратегічного бачення структури витрат і зіставлення її зі структурою доходів. Недоліками є відсутність періодизації фінансових результатів; невизначеність в обліку накладних витрат; вірогідність витрат на отримання великої додаткової інформації [7].

Найновішим методом, який нещодавно почали практично використовувати в управлінні витратами, є EVA (Economic Value Added) – метод економічної доданої вартості. Даний метод дає можливість прив'язати створення вартості до певних груп робітників або підрозділів і так отримувати критерій для диференційованої винагороди за виконану роботу на підприємстві.

Крім того, більшого застосування дістає ABC-аналіз, що являє собою технологію обґрунтування та прийняття управлінських рішень щодо цільової локалізації витрат

суб'єкта господарювання для потреб моделі управління його прибутком. Основою АВС-аналізу є поняття «центру витрат» – відокремленого функціонально організаційного процесу або явища, що пов'язані із формуванням однорідної сукупності витрат підприємства.

Перевагами АВС-аналізу є:

- значне підвищення обґрунтування віднесення накладних витрат на конкретний виріб, більш точне калькулювання собівартості;
- забезпечення взаємозв'язку одержуваної інформації з процесом формування витрат.

Основний недолік методу полягає в тому, що він вимагає значних змін у системі бухгалтерського обліку та вдосконалення систем інформаційної підтримки, що тягне за собою зростання витрат на управління.

Не менш важливим методом оптимізації витрат на підприємстві є XYZ-аналіз, який являє собою технологію обґрунтування управлінських рішень щодо оптимізації абсолютної величини витрат підприємства шляхом виявлення та ідентифікації резервів їх зменшення, а також визначення методів мобілізації таких резервів. Переваги XYZ-аналізу: простота, точність і наочність, можливість автоматизації. Недоліками методу є те, що він не дозволяє забезпечити правильність висновків при побудові складного, слабкоструктурованого товарного асортименту.

Іншим методом оптимізації витрат є метод збалансованості. Як один із стратегічних підходів управління витратами, він пов'язаний з тим, що цілі, які ставить перед собою компанія, завжди балансують на одній чаші вагів із витратами. Наприклад, чим більш якісну продукцію ми хочемо виробити, тим більші витрати на забезпечення якості ми повинні понести.

Бюджетування як метод оптимізації витрат заснований на складанні оперативних, місячних, кварталних та річних бюджетів і пов'язуванні їх із стратегічними цілями (за допомогою системи збалансованих показників), що дозволяє, як мінімум, зробити появу витрат передбачуваним.

Ще одним методом оптимізації витрат є оперативно-заявочна кампанія та система контролю за виконанням та доцільністю витрат. Суть цього методу полягає в тому, що при щоденних витратах лінійним менеджерам постійно необхідно підтверджувати доцільність тих чи інших витрат. Ця система буде працювати, тільки якщо на підприємстві правильно сформований бюджет, розписані цілі і є мотиваційна програма зі скорочення витрат.

Отже, перераховані методи (збалансованості, бюджетування, оперативно-заявочна кампанія) вимагають впровадження інформаційних технологій. Адже якщо не буде системи, яка зобов'язуватиме всіх звітувати й контролювати процеси, наміри щодо оптимізації витрат залишаться лише на папері. Тому серед методів стратегічного управління витратами слід вказати й на аутсорсінг, тобто передачу третім особам частини функцій підприємства, або інший вид аутсорсінгу, пов'язаний із функціями, які не є для компанії ключовими. У цьому випадку можна знайти підрядника, здатного здійснювати ті ж функції, але за менші гроші.

Висновки. Особливості витрат як об'єкта управління полягають в їхній різноманітності, постійному змінненні під впливом зовнішнього та внутрішнього середовища, різній динаміці в різні періоди часу. Усе це призводить до ускладнення точного кількісного оцінювання величини, динаміки, рівня витрат, визначення впливу витрат на економічні результати діяльності підприємства та методи їх оптимізації. Ефективність планування й контролю рівня витрат залежить також від своєчасного забезпечення інформацією всіх рівнів управління витратами.

Із розвитком нових економічних методів і підходів витрати підприємства піддаються все більшому управлінському впливу, з'являються можливості знайти більш ефективні шляхи їх оптимізації та зниження. Отже, посилення уваги до витрат підприємства має першочергове значення, оскільки від правильної оцінки реальної собівартості залежить ефективність управління виробництвом, що в підсумку вплине на фінансовий результат діяльності підприємства.

Бібліографічні посилання

1. **Корінько М. Д.** Концептуальні основи управління витратами суб'єктів господарювання в умовах удосконалення ринкових відносин / М. Д. Корінько, Г. Б. Тітаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9. – С. 126–131.
2. **Котенко Т. Ю.** Аналіз витрат як складова управління на підприємствах будівельної галузі / Т. Ю. Котенко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6. – С. 118–121.
3. **Коваленко Л. О.** Фінансовий менеджмент : навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – К. : Знання, 2005. – 485 с.
4. **Манів З. О.** Економіка підприємства : навч. посіб. – 2-ге вид., стереотип. / З. О. Манів, І. М. Луцький. – К. : Знання, 2006. – 580 с.
5. **Савчук В. П.** Финансовый менеджмент : практическая энциклопедия / В. П. Савчук. – К. : Максимум, 2008. – 884 с.
6. Як правильно реалізувати програми зі скорочення витрат? За даними аналітики консалтингової компанії «Ернест енд Янг» 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ey.com/UA/uk/Newsroom/PR-activities/Articles>.
7. **Кальєніна Н. В.** Методи управління витратами, їх переваги та недоліки / Н. В. Кальєніна // Держава та регіони. – 2007. – № 5. – С. 32–35.
8. **Цимбалюк Л. Г.** Чинники, резерви та шляхи зниження витрат виробництва як основа зменшення ціни товару / Л. Г. Цимбалюк, Н. П. Скригун // Вісн. Бердян. ун-ту менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 3 (15). – С. 88–95.

Надійшла до редколегії 14.03.2013 р.

Т. С. Яровенко, К. П. Свистільник*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДОЛОГІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ
ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ У СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Розглянуто основні підходи до визначення поняття «власний капітал»; проаналізовано методологію обліку власного капіталу та його відображення у звітності; розроблено рекомендації щодо вдосконалення методології бухгалтерського обліку власного капіталу.

Ключові слова: власний капітал, баланс, звіт про власний капітал, зареєстрований капітал.

Рассмотрены основные подходы к определению понятия «собственный капитал»; проанализированы методология учета собственного капитала и его отражение в отчетности; разработаны рекомендации по совершенствованию методологии бухгалтерского учета собственного капитала.

Ключевые слова: собственный капитал, баланс, отчет о собственном капитале, зарегистрированный капитал.

The article considers the main approaches to the definition of «equity»; analysis methodology equity accounting and its reflection in reporting; developed recommendations for improving the methodology of accounting equity.

Keywords: equity, balance sheet, statement of changes in equity, registered capital.

У сучасних умовах власний капітал підприємства є не тільки базою для його створення й розвитку, а й головною складовою його загального потенціалу. У момент створення підприємства сума активів, яка належить власникам, дорівнює сумі вкладеного ними капіталу. У процесі господарської діяльності власний капітал зростає завдяки доходам від підприємницької діяльності, за рахунок додатково вкладеного капіталу, безоплатно отриманих активів, дооцінки необоротних активів та зменшується в результаті понесених витрат, розподілу (виплати дивідендів тощо) накопиченого капіталу між засновниками (учасниками) [1, с. 305].

Нині для більшості підприємств актуальною проблемою є вдосконалення методології бухгалтерського обліку власного капіталу. Проблема полягає в тому, що власний капітал є не тільки одним із джерел фінансових ресурсів підприємства, а й визначальним чинником прийняття управлінських рішень. Крім того, бухгалтерський облік власного капіталу посідає особливе місце у відносинах підприємства із зовнішніми кредиторами, адже він є основною складовою визначення рівня платоспроможності.

Проблемам обліку власного капіталу присвячені праці таких провідних вітчизняних учених, як Ф. Ф. Бутинець, О. О. Терещенко, Т. В. Гладких, Г. А. Ямборко, В. В. Сопко, О. Й. Вівчар та ін. Але, незважаючи на значну кількість досліджень у цьому напрямі, й нині існує потреба вдосконалення методології бухгалтерського обліку власного капіталу. Досить важливим є питання структури власного капіталу, відображення його змін на аналітичних рахунках бухгалтерського обліку та у звітності, а також визначення поняття «власний капітал». Існуюча на сьогоднішній день форма № 4 «Звіт про власний капітал» не повністю відображає зміни у складі власного капіталу, тому користувачам звітності надається неповна інформація. Таким чином, на нашу думку, необхідно внести зміни до складу статей звіту.

Метою статті є подальший розвиток теоретичних та практичних основ бухгалтерського обліку власного капіталу підприємства у сучасних умовах з позицій уточнення визначення поняття «власний капітал», а також розробка вдосконаленої структури власного капіталу, додаткових субрахунків рахунків для його обліку та форми № 4 «Звіт про власний капітал».

В економічній літературі існують різні підходи до визначення поняття «власний капітал». Так, у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» він визначається як частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань [2].

Ф. Ф. Бутинець розуміє під власним капіталом загальну вартість засобів підприємства, які належать йому на правах власності та використовуються ним для формування його активів [3].

О. О. Терещенко вважає, що власний капітал – це сальдо між загальною сумою активів та позичковим капіталом. Він характеризує частину майна, яка профінансована власниками корпоративних прав підприємства (завдяки безпосереднім внескам грошових коштів (майнових об'єктів) чи в результаті реінвестування прибутку) [4, с. 13].

О. Й. Вівчар трактує це поняття як сукупність власних фінансових ресурсів підприємства, відображену в першому розділі пасиву бухгалтерського балансу, що знаходиться в електронній (статутний капітал, додатковий капітал, резервний фонд) та нефондовій (нерозподілений прибуток) формах і належить йому на правах власності, господарського ведення і повного розпорядження [5].

На думку В. В. Сопко, власний капітал – це власні джерела підприємства, які без визначення строку проведення внесені засновниками або залишені ними на підприємстві з уже оподаткованого прибутку [6, с. 85].

Т. А. Городня визначає власний капітал як нагромаджений шляхом збереження запас економічних благ у формі грошових коштів та реальних капітальних товарів, що залучається його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс і чинник виробництва з метою отримання доходу, функціонування яких в економічній системі базується на ринкових принципах і пов'язане з чинниками часу, ризику і ліквідності [7].

Усі зазначені вище підходи визначають це поняття з різних точок зору. Кожен автор намагається найбільш повно розкрити поняття «власний капітал», вказавши джерела його створення, складові, цілі використання та ін. Ми вважаємо, що доцільно буде замінити існуюче визначення власного капіталу у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» на більш повне, тому що воно не розкриває повної економічної сутності даної категорії.

Застосовуючи комплексний підхід, поняття «власний капітал», на нашу думку доцільно визначати як основу створення й розвитку господарської діяльності підприємства, а також головну складову його загального потенціалу у вигляді початково зареєстрованих та додатково створених власних коштів (засобів).

Проаналізувавши різні підходи до визначення структури власного капіталу, ми дійшли висновку про доцільність спрощення його структури, виділивши основні складові, а саме: початково створений (зареєстрований) та додатково створений капітал.

На рисунку представлено структуру власного капіталу згідно з чинним Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» та структуру, розроблену авторами статті.

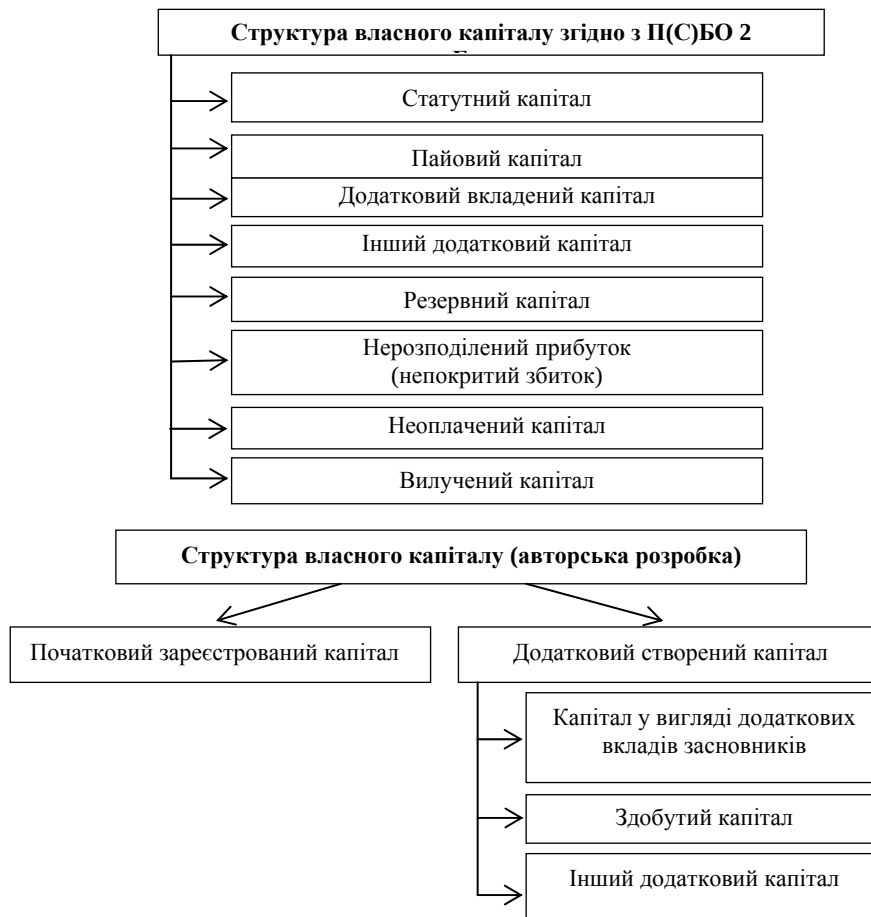


Рис. Структура власного капіталу

До початкового зареєстрованого капіталу належить капітал, який вноситься засновниками (власниками) при створенні підприємства та вказується в установчих документах. Початковим його слід називати тому, що його створення є основою та початком діяльності будь-якого підприємства.

Додатковий створений капітал включає до себе такі складові, як: капітал у вигляді додаткових вкладів засновників, здобутий капітал та інший додатковий капітал.

Капітал у вигляді додаткових вкладів засновників являє собою збільшення початкового зареєстрованого капіталу підприємства за рахунок додаткових вкладів засновників.

Здобутий капітал – це капітал, отриманий в результаті емісійної діяльності (продажу акцій власної емісії), а також резервний капітал та нерозподілений прибуток. Якщо існують непокриті збитки, то їх сума зменшує власний капітал підприємства.

Інший додатковий капітал являє собою суму дооцінки необоротних активів, вартість безоплатно одержаних необоротних активів та інші джерела формування.

Необхідність удосконалення методології обліку власного капіталу зумовлена змістовними неточностями та суперечностями плану рахунків для обліку власного капіталу.

Виходячи з цього вважаємо за доцільне внести такі пропозиції щодо вдосконалення Плану рахунків бухгалтерського обліку власного капіталу.

У плані рахунків бухгалтерського обліку вітчизняних підприємств у класі IV «Власний капітал» виділено такі рахунки, як «Статутний капітал» та «Пайовий капітал». Але у формі № 1 «Баланс» у цих рядках капітал відображається один і той же показник, але для підприємств різних організаційно-правових форм. Так, для ТОВ, ПАТ, ПрАТ, приватних підприємств застосування одночасно статутного та пайового капіталу є неможливим, оскільки пайовий капітал створюється кооперативними організаціями та кредитними союзами. На нашу думку, доцільно використовувати поняття «зареєстрований капітал». Така категорія оптимально підходить для відображення даного об'єкта бухгалтерського обліку і повністю задовольняє потребам користувачів фінансової звітності.

Отже, синтетичний рахунок 40 буде доцільно перейменувати на «Зареєстрований капітал», а у формі № 1 «Баланс» перейменувати та виключити рядок 310 «Пайовий капітал» і включити його до рядка 300 під загальною назвою «Зареєстрований капітал».

Додатковий капітал – це інший капітал (не основний – статутний чи пайовий), який може бути вкладений учасниками або отриманий у процесі діяльності підприємства внаслідок дооцінки його необоротних активів і фінансових інструментів, безоплатного надходження необоротних активів тощо [8, с. 220].

Оскільки у формі № 1 «Баланс» додатковий капітал поділений на 2 складові й відображається в рядку 320 «Додатковий вкладений капітал» та в рядку 330 «Інший додатковий капітал», пропонуємо внести коригування до Плану рахунків в частині обліку додаткового капіталу. Так, замість рахунку 42 «Додатковий капітал» пропонуємо створити 2 рахунки: 41 «Додатковий вкладений капітал» і рахунок 42 «Інший додатковий капітал».

Рахунок «Резервний капітал» буде йти під номером 43 та містити такі субрахунки: 431 – «Резерв на покриття збитків суб'єкта господарювання», 432 – «Резерв на виплату боргів у разі ліквідації підприємства», 443 – «Резерв на виплату дивідендів», 434 – «Резерв на інші цілі, передбачені законодавством чи засновницькими документами».

До рахунку «Вилучений капітал» ми пропонуємо ввести додаткові субрахунки, а саме: 451 – «Вилучені акції з метою перепродажу», 452 – «Вилучені акції з метою розповсюдження серед своїх працівників», 453 – «Вилучені акції з метою анулювання».

До рахунку «Неоплачений капітал», на нашу думку, доцільно ввести додаткові субрахунки, а саме: 461 – «Заборгованість по внесках засновників-резидентів (у національній валюті)» і 462 – «Заборгованість по внесках засновників-нерезидентів (в іноземній валюті)».

Результати вищенаведених пропозицій щодо змін у Плані рахунків бухгалтерського обліку власного капіталу представлені у таблиці.

Крім того, проаналізувавши структуру «Звіту про власний капітал» (форма № 4), на нашу думку, доцільно внести певні зміни щодо складу його статей. Зокрема, у другому розділі «Звіту про власний капітал» відображають зміни у складі іншого додаткового капіталу в результаті переоцінки різних видів необоротних активів.

Оскільки інший додатковий капітал складається з дооцінки активів та безоплатно отриманих необоротних активів, то доцільно буде включити до складу другого розділу «Звіту про власний капітал» статтю «Безоплатно отримані активи». Також до 2-го розділу цього звіту необхідно включити статтю «Нарахування амортизації за безоплатно одержаними необоротними активами».

Таблиця

План рахунків обліку власного капіталу (удосконалений авторами)

Синтетичні рахунки		Субрахунки	
Код	Назва	Код	Назва
40	Зареєстрований капітал		За видами капіталу
41	Додатковий вкладений капітал	411	Емісійний дохід
		412	Інший вкладений капітал
42	Інший додатковий капітал	421	Дооцінка активів
		422	Безоплатно отримані необоротні активи
		423	Інший додатковий капітал
43	Резервний капітал	431	Резерв на покриття збитків суб'єкта господарювання
		432	Резерв на виплату боргів у разі ліквідації підприємства
		433	Резерв на виплату дивідендів
		434	Резерв на інші цілі, передбачені законодавством чи засновницькими документами
44	Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)	441	Прибуток нерозподілений
		442	Непокриті збитки
		443	Прибуток, використаний у звітному періоді
45	Вилучений капітал	451	Вилучені акції з метою перепродажу
		452	Вилучені акції з метою розповсюдження серед своїх працівників
		453	Вилучені акції з метою анулювання
		454	Вилучені вклади й паї
		455	Інший вилучений капітал
46	Неоплачений капітал	461	Заборгованість по внесках засновників-резидентів (у національній валюті)
		462	Заборгованість по внесках засновників-нерезидентів (в іноземній валюті)

Потребує також удосконалення, на нашу думку, і 4-й розділ «Звіту про власний капітал». Статтю 180 «Внески до капіталу» необхідно деталізувати. Внески до капіталу можуть здійснюватись як резидентами в національній валюті, так і нерезидентами в іноземній валюті. Тому доцільно буде ввести ще одну статтю 182 «Внески до капіталу нерезидентами», а статтю 180 назвати «Внески до капіталу резидентами».

П'ятий розділ «Звіту про власний капітал» узагальнює інформацію щодо зменшення статутного, пайового капіталів, а також додатково вкладеного капіталу в результаті вилучення внесків засновників та учасників, зменшення номінальної вартості акцій, анулювання викуплених акцій тощо. У розділ 5-й «Звіту про власний капітал» доцільно буде включити статтю 235 «Розповсюдження акцій серед своїх працівників», тому що такі зміни дадуть змогу проаналізувати, яку частину капіталу вилучено для таких цілей.

Розділ 6-й «Звіту про власний капітал» необхідно доповнити такими статтями, як «Списання на виплату дивідендів за привілейованими акціями» під кодом 270 замість статті «Безоплатно отримані активи», «Списання на виплату боргів у разі ліквідації підприємства» та «Списання на інші цілі».

Згідно з попередніми пропозиціями щодо об'єднання статутного та пайового капіталу під однією назвою «Зареєстрований капітал» зі Звіту про власний капітал необхідно видалити статтю «Пайовий капітал» і надати стовпцю назву «Зареєстрований капітал».

У результаті цих змін у кожному розділі «Звіту про власний капітал» будуть згруповані статті, що відображатимуть усі зміни, які відбуваються у складі окремих видів власного капіталу.

На основі вивчених складових власного капіталу авторами статті запропонована вдосконалена структура власного капіталу підприємства. Також розроблена система додаткових субрахунків та внесені зміни до синтетичних рахунків з обліку складових власного капіталу. Крім цього внесені зміни щодо відображення складових власного капіталу у фінансовій звітності підприємства. Таким чином, завдяки вищенаведеним пропозиціям з удосконалення методики обліку власного капіталу зазначені форми звітності стають більш компактними та зрозумілими, а також підвищують якість ведення бухгалтерського обліку. Перспективами подальших розвідок у даному напрямі є розробка вдосконаленої методології організації бухгалтерського обліку власного капіталу та відображення його змін у звітності.

Бібліографічні посилання

1. Фінансовий облік : підруч. / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко, І. Ю. Кравченко, Г. А. Ямборко. – К. : Лібра, 2005. – 976 с.
2. Положення бухгалтерського обліку 2 «Баланс», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 87 від 31.03.99 р. за № 396/3689 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99>.
3. **Бутинець Ф. Ф.** Бухгалтерський фінансовий облік : підруч. / за ред. Ф. Ф. Бутинця. – 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2009. – 912 с.
4. **Терещенко О. О.** Фінансова діяльність суб'єктів господарювання / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.
5. **Вівчар О. Й.** Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства / О. Й. Вівчар // Наук. вісн. НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.5. – С. 146–150.
6. **Сопко В. В.** Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : навч. посіб. / В. В. Сопко. – К. : КНЕУ, 2006. – 526 с.
7. **Городня Т. А.** Сучасна стратегія управління капіталом підприємства / Т. А. Городня // Наук. вісн. НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.10. – С. 250–253.
8. **Скирпан О. П.** Фінансовий облік : навч. посіб. / О. П. Скирпан, М. С. Палюх. – Тернопіль : ТНЕУ, 2008. – 407 с.

Надійшла до редколегії 11.02.2013 р.

УДК 657.01

Т. С. Яровенко, А. І. Чернова*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДОЛОГІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ
ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ**

Розглянуто основні підходи до визначення поняття «готова продукція»; проаналізовано діючу методологію обліку готової продукції та її відображення у фінансовій звітності; розроблено рекомендації щодо вдосконалення методології бухгалтерського обліку готової продукції.

Ключові слова: готова продукція, баланс, виробництво, реалізація.

Рассмотрены основные подходы к определению понятия «готовая продукция»; проанализированы действующая методология учета готовой продукции и ее отражение в финансовой отчетности; разработаны рекомендации по совершенствованию методологии бухгалтерского учета готовой продукции.

Ключевые слова: готовая продукция, баланс, производство, реализация.

The article considers the main approaches to the definition of «finished products», analyzes current accounting methodology finished product as reflected in the financial statements; developed recommendations for improving accounting methodology finished product.

Keywords: finished product, balance, production, selling.

Одними з головних показників, що характеризують діяльність підприємства, є узагальнюючі показники обсягу виробництва готової продукції та її реалізації. Отже, провідну роль у забезпеченні отримання прибутку підприємством відіграє система контролю та обліку результатів виробництва та реалізації, а також прийняття управлінських рішень стосовно виробничої та реалізаційної програми на різних рівнях. Тому головним завданням обліку готової продукції сьогодні є забезпечення оперативного регулювання її виробництва та реалізації з урахуванням особливостей національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Вивченням питань, пов'язаних з обліком готової продукції та його вдосконаленням, займалися провідні вітчизняні та зарубіжні вчені. Найбільш обґрунтовано до проблем бухгалтерського обліку готової продукції в Україні у своїх працях підійшли Ф. Ф. Бутинець, О. П. Бушан, С. Ф. Голов, М. В. Кужельний, В. Г. Линник, В. М. Пархоменко, В. В. Сопко, Н. М. Ткаченко, В. М. Глібо, М. В. Реслер та ін. Проте питання обліку готової продукції на промислових підприємствах залишається актуальним і потребує кардинального вирішення в умовах сьогодення.

Відсутність системних та комплексних підходів щодо обліку продукції не дозволяє отримати вичерпну інформацію, необхідну для прийняття управлінських рішень.

Метою статті є подальший розвиток теоретичних основ методології обліку готової продукції й відображення її у фінансовій звітності, а також розробка практичних рекомендацій щодо її вдосконалення.

Сьогодні в спеціалізованій літературі існує декілька підходів щодо визначення самого поняття «готова продукція», що обумовлює особливості підходів до її обліку. Так, на думку Ф. Ф. Бутинця, готовою вважається продукція, повністю завершена обробкою, укомплектована, яка пройшла необхідні випробування (перевірки). Це виріб (або напівфабрикат), послуга, робота, що пройшли всі стадії технологічної обробки на підприємстві, відповідають затвердженим стандартам або умовам договору, прийняті технічним контролем підприємства і здані на склад або замовникові – покупцеві згідно з діючим порядком прийняття продукції [1].

Фахівці В. М. Глібко та О. П. Бушан [2] у своїх працях описують готову продукцію як матеріальний результат виробничої діяльності підприємства, коли запаси набувають нової якості. Крім випуску речової продукції, підприємство може виконувати роботи для інших підприємств або надавати послуги. На відміну від тієї, яка в обліку зазначається як готова продукція, цей вид продукції називають «виконані роботи і послуги». Отже, продукція підприємства складається з готової продукції та виконаних робіт і послуг.

Згідно з Державними стандартами бухгалтерського обліку України готова продукція визначається як промислова продукція, яка завершена виробництвом, укомплектована, відповідає вимогам стандартів і технічних умов, має документ, що засвідчує її якість, та призначена для збуту за межі підприємства [3].

Судячи з вищезазначених визначень, ця категорія характеризується з різних точок зору. Отже, це поняття потребує уточнення з погляду системності визначення та практичного використання. Так, готова продукція, на нашу думку, – це об'єкт реалізації, тобто головне джерело отримання прибутку для підприємства, а також частина запасів, що може споживатися на самому підприємстві, тобто бути внутрішнім ресурсом виробництва.

Важливо при організації обліку готової продукції правильно визначити її характер. Для спрощення цього завдання її групують за ступенем готовності, технологічною складністю та формою (див. рисунок).

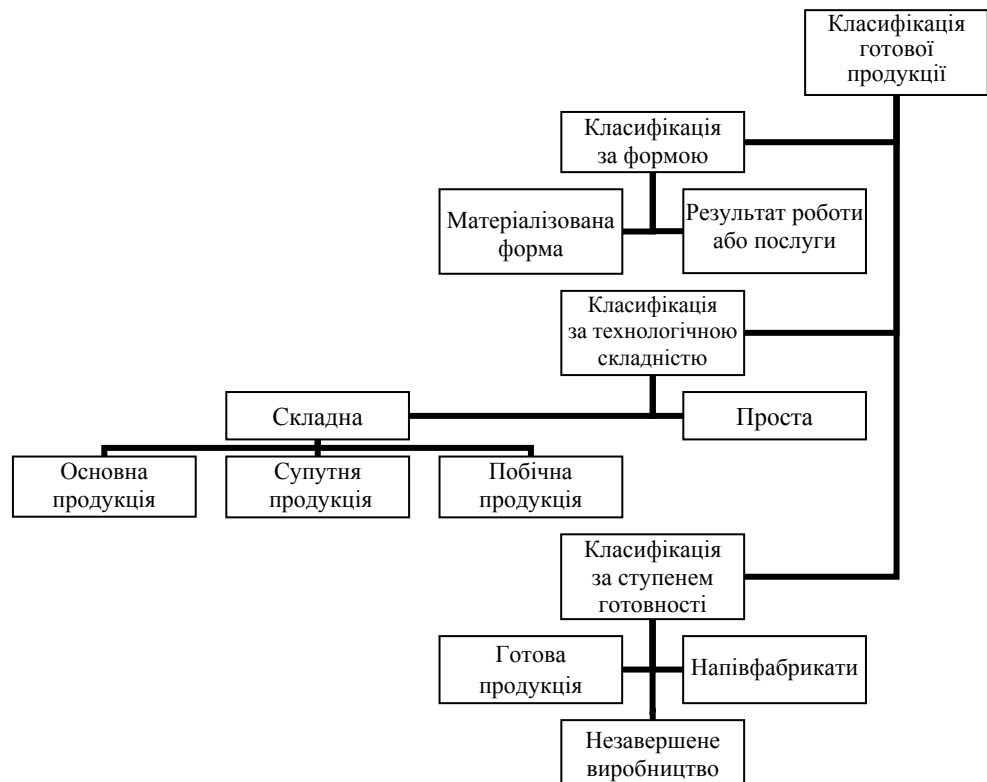


Рис. Класифікація готової продукції (авторська розробка)

Крім того, складна за класифікаційною складністю готова продукція, як результат виробничої діяльності, може мати вигляд основної, супутньої та побічної продукції.

Складна продукція – це декілька паралельних видів продукції, яка отримується в результаті єдиного технологічного процесу.

Основна продукція – продукція комплексного виробництва, а саме продукт, який утворюється в результаті комплексного виробництва, як правило, створеного для випуску цього продукту.

Супутня продукція – це продукція, що була отримана в одному технологічному циклі одночасно з основною; супутня продукція відповідає стандартам та може призначатися як для подальшої обробки, так і для відпуску споживачеві [4].

Побічна продукція – продукція, що утворюється в комплексних виробництвах паралельно з основною і на відміну від супутньої продукції не потребує додаткових витрат [5].

Виробництво побічної продукції не є основним завданням підприємств та має другорядне значення, тому прибуток від її використання зазвичай має невеликі обсяги. А одним із видів готової продукції вона визнається тому, що на побічну продукцію існує суспільний попит, тобто вона вже є об'єктом продажу.

Отже, якщо провести аналогію між побічною продукцією та такими видами результатів виробничої діяльності, як основна та супутня продукція, можна зробити висновок, що їхні відмінності полягають в отриманні менших економічних вигід від продажу побічної продукції та відсутності витрат на доведення її до прийняттого стану, орієнтованого на споживання.

Під час виробничого процесу, окрім отримання готової продукції, може бути отримана певна кількість відходів.

Згідно із законом [6] відходи – це будь-які речовини, матеріали та предмети, що утворюються в процесі людської діяльності і не мають подальшого використання за місцем утворення чи виявлення та яких їх власник повинен позбутися шляхом утилізації чи видалення. Цим же законом визначається поняття «відходи як вторинна сировина» – це відходи, для утилізації та переробки яких в Україні існують відповідні технології та виробничо-технологічні та (або) економічні передумови [6].

Відходи та побічна продукція за своїми ознаками мають багато спільного. Побічна продукція виходить із виробництва як готовий продукт, що не потребує подальшої обробки (наприклад, жом в масложировому виробництві). Тому деяку частину відходів, яка не потребує знешкодження та користується попитом, можна віднести до готової продукції, зокрема як різновид побічної продукції.

Завдяки цьому відходи разом із продукцією збільшують економічні вигоди підприємства.

У Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» зазначено: «Інформація, що міститься у прийнятих до обліку первинних документах, систематизується на рахунках бухгалтерського обліку в регістрах синтетичного та аналітичного обліку шляхом подвійного запису їх на взаємопов'язаних рахунках бухгалтерського обліку. ... Дані аналітичних рахунків повинні бути тотожні відповідним рахункам синтетичного обліку на перше число кожного місяця» [7].

В Інструкції про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку визначено, що вести аналітичний облік, тобто застосовувати чи не застосовувати в обліку рахунки третього і нижчих порядків, підприємство вирішує самостійно [8].

Причому підприємство може вводити нові субрахунки, зважаючи на потреби управління, контролю, аналізу і звітності з обов'язковим збереженням кодів субрахунків, передбачених «Планом рахунків» [9].

Вище нами було розглянуто класифікацію готової продукції за ступенем складності й виявлено три види складної продукції: основна, супутня та побічна. На нашу думку, ведення більш деталізованого обліку готової продукції є найбільш доцільним засобом її обліку.

Отже, для спрощення обліку готової продукції доцільне його ведення за видами готової продукції. Для цього слід використовувати субрахунки 261 «Основна продукція» та 262 «Супутня продукція», а також 263 «Побічна продукція».

Таблиця 1

Удосконалений план рахунків обліку готової продукції (авторська розробка)

Синтетичні рахунки (рахунки першого порядку)		Субрахунки (рахунки другого порядку)		Сфера застосування
код	назва	код	назва	
1	2	3	4	5
26	Готова продукція	261	Основна продукція	Промисловість, сільське господарство та ін.
		262	Супутня продукція	
		263	Побічна продукція	

Операція «Оприбутковано на складі готову продукцію» відображається по дебету рахунку 26 «Готова продукція» та по кредиту на рахунку 23 «Виробництво». Якщо підприємство виробляє напівфабрикати власного виробництва, призначені для реалізації (тобто, у нашому випадку, побічну продукцію), це відображається за дебетом рахунку 263 «Побічна продукція» та за кредитом рахунку 25 «Напівфабрикати». Якщо готова продукція даного виробництва повністю використовується на самому підприємстві, то вона враховується на субрахунку 262 «Супутня продукція» або інших субрахунках залежно від призначення: дебет рахунку 20 «Виробничі запаси» та кредит рахунку 262 «Готова продукція». Або якщо готова продукція даного виробництва повністю використовується на підприємстві, то вона може враховуватися на субрахунку 262 «Супутня продукція» або інших, залежно від призначення: дебет рахунку 20 «Виробничі запаси» та кредит рахунку 262 «Супутня продукція».

Таблиця 2

Удосконалена кореспонденція бухгалтерських рахунків, що відображають рух готової продукції (авторська розробка)

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки	
		Дебет	Кредит
1	Оприбутковано з основного виробництва на склад готову продукцію	261 «Основна продукція»	23 «Виробництво»
2	Відображено передачу на склад напівфабрикатів власного виробництва для подальшої реалізації	262 «Побічна продукція»	25 «Напівфабрикати»
3	Відображено вартість продукції, поверненої до виробництва для доробки	23 «Виробництво»	262 «Супутня продукція»

Слід зазначити, що процес формування облікової інформації про готову продукцію починається зі складання первинних документів.

Основним регістром для обліку за спрощеною формою бухгалтерського обліку є «Журнал реєстрації господарських операцій».

Існують деякі недоліки у веденні «Журналу реєстрації господарських операцій» стосовно обліку готової продукції. Один із суттєвих недоліків полягає у відсутності інформації про її обсяги, що ускладнює процеси планування господарської діяльності.

Зважаючи на вищесказане, доцільно додати до «Журналу реєстрації господарських операцій» графи з додатковою інформацією. А саме: перша графа буде відображати інформацію про надходження готової продукції, а друга – про її вибуття.

Таке доповнення забезпечить отримання достовірної оцінки готової продукції, що відповідає стандартам обліку, а також розширить коло користувачів нововведеної форми обліку, оскільки зміни, що було запропоновано внести до «Журналу реєстрації господарських операцій», сприятимуть посиленню контролю за обліком готової продукції.

Слід зазначити, що за умов зростання обсягів інформації продуктивне вирішення питань управління програмою виробництва та реалізації на підприємстві можливе тільки із впровадженням автоматизованих систем оперативного та управлінського обліку.

Завдяки автоматизації процесів обліку з реалізації готової продукції буде забезпечено контроль надходження платежів від покупців за відвантажену продукцію, зменшено час для визначення обсягу податкового зобов'язання з ПДВ, спрощено процес розподілу позавиробничих витрат (зокрема, збутових витрат).

Що стосується автоматизації складського обліку, то вона забезпечує отримання даних аналітичного обліку залишків та надходження на склад готової продукції в її вартісному та натуральному вимірі; даних про витрати та випуск готової продукції, що береться до уваги при прийнятті управлінських рішень.

Отже, на нашу думку, у сучасних умовах особливу увагу потрібно приділити можливості автоматизації розрахункових операцій між контрагентами та реалізації продукції через мережу Інтернет.

В умовах ринкової економіки для кожного підприємства особливий інтерес становить процес обліку та аналізу різних сторін господарської діяльності.

Готова продукція становить основну частину товарної продукції підприємства. Але окрім основної продукції на підприємстві одержують побічну, яка виникає при виробництві основної та, за умов наявності попиту, може приносити додатковий прибуток. Отже, використання більш деталізованого обліку готової продукції, а саме введення нових субрахунків, дозволить контролювати додаткові грошові надходження.

Що стосується первинного обліку, то вдосконалення деяких його елементів, наприклад «Журналу реєстрації господарських операцій», сприятиме посиленню контролю за обліком готової продукції на підприємстві в цілому. А переведення обліку готової продукції з ручного на автоматизований режим суттєво спростить контроль за господарськими процесами в умовах зростання обсягів інформації. Така інформаційна база забезпечує прийняття найоптимальнішого управлінського рішення щодо модернізації процесів випуску та реалізації готової продукції підприємства в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Бібліографічні посилання

1. **Бутинець Ф. Ф.** Бухгалтерський фінансовий облік: підруч. для студ. спец. «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. – 7-ме вид., доп. і перероб. / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2006. – С. 832.

2. **Глібко В. М.** Судова бухгалтерія : підруч. / В. М. Глібко, О. П. Бушан. – К. : Юрінком Інтер, 2006. – С. 224.
3. ДСТУ 2960-94 «Організація промислового виробництва. Основні поняття. Терміни та визначення»: затверджені наказом Держстандарту України № 333 від 23.12.94 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ligazakon.ua>.
4. **Бобков Л. В.** Вторичные материальные ресурсы и эффективность их использования / Л. В. Бобков. – М. : Знание, 1982. – С. 64.
5. **Верменчук М.** Зовнішня торгівля: право та економіка / М. Верменчук, Л. Павлова. – Наук. журн. – 2008. – № 2 (37). – С. 186.
6. Закон України «Про відходи» від 05.03.98 р. № 187/98-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ligazakon.ua>.
7. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>.
8. Інструкція «Про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» від 30.11.99 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ligazakon.ua>.
9. План рахунків бухгалтерського обліку та Інструкція про його застосування / уклад. В. Кузнецов. – Х. : Фактор, 2009. – 192 с.

Надійшла до редколегії 18.02.2013 р.

УДК: 339.9.01:911.375.3 (188.9)

Р. М. Крамаренко

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

РОЛЬ МЕГАПОЛІСІВ ЯК СУБ'ЄКТІВ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Розглянуто роль мегаполісів як особливих суб'єктів міжнародних відносин, а також вплив сучасних тенденцій глокалізації та глобалізації на розвиток мегаполісів.

Ключові слова: мегаполіс, розвиток, фактори, глобалізація, міжнародні відносини, міжнародні організації, суб'єкти, роль, дипломатія міст, глокалізація.

Рассмотрена роль мегаполисов как особых субъектов международных отношений, а также влияние современных тенденций глокализации и глобализации на развитие мегаполисов.

Ключевые слова: мегаполис, развитие, факторы, глобализация, международные отношения, международные организации, субъекты, роль, дипломатия городов, глокализация.

This article covers the concepts of the role of megapolises as special subjects of international relations, and the impact of current trends of globalization and glocalization on the development of cities.

Keywords: megapolos, development factors, globalization, international relations, international organizations, entities, the role of cities diplomacy, glocalization.

У сучасному світі другого десятиріччя XXI століття на арені міжнародних дипломатичних відносин національні уряди та їх міністерства закордонних справ вже не є єдиними гравцями.

Вагомим чинником цього, безперечно, виступає глобалізація – поняття, яке останніми роками стало чи не найяскравішою характеристикою розвитку сучасного світу. Із прискоренням глобалізації світовий простір перетворився на надзвичайно складну, динамічну та суперечливу систему взаємозв'язків і взаємовідносин. Відбувається трансформація владних механізмів на планеті, системи міжнародних відносин і міжнародно-правових традицій. Водночас спостерігаються зміни форм і методів управління та генезис нових, конкуруючих між собою організаційно-діяльнісних структур [1].

При тому, що у міжнародних відносинах компетенція національних урядів зберігає основоположний характер, самостійні міжнародні організації та рухи, міжнародні проекти і транснаціональні корпорації, релігійні та етнічні об'єднання, інститути громадянського суспільства і екологічні осередки наднаціонального масштабу вже досить давно і активно задіяні у провадженні зв'язків між країнами і народами, формуючи підходи у своїх інтересах та вибудовуючи власну дипломатію.

При цьому донедавна недостатньо уваги приділялось ще одному безперечному учаснику міжнародного співробітництва – місту, роль якого в міжнародних подіях і процесах зростає буквально на очах [2]. Все більше стає випадків, коли паралельно із діяльністю урядових структур самостійні зв'язки та комунікації мають окремі територіальні суб'єкти і насамперед провідні великі міста. Все більш очевидним стає суттєве посилення економічної потужності мегаполісів та

їх політичного значення, стрімке підвищення їх ролі у світовому господарстві та міжнародних відносинах.

Місто як багатомірне явище, його нові сутнісні характеристики на сучасному етапі, а також поняття глобалізації, її прояви в економічних, суспільних та культурних відносинах, вплив на розвиток територій, міст і, зокрема, мегаполісів активно досліджуються такими науковцями, як Дж. Біверсток, Ф. Бродель, Ч. Ван-Кан, П. Геддес, Дж. Готман, Р. Елізондо, М. Кастельс, П. Кругман, Т. Левітт, Ч. Лендрі, Ч. Лідбітер, Д. Лорен, П. Маркузе, М. Павельсон, М. Портер, Г. Рид, С. Сассен, А. Скотт, П. Тейлор, Р. Флорида, Дж. Фрідман, М. Фуджит, П. Хол, Дж. Якобс та ін.

Однак у вітчизняних науково-теоретичних та науково-прикладних розробках проблеми управління сучасним мегаполісом ще не знайшли належного відображення. При тому, що Україна, на думку багатьох фахівців, має значний урбаністичний потенціал та можливості для розвитку кількох потужних агломерацій, на даному етапі цим питанням недостатньо приділено увагу як з боку самих мегаполісів та їх керівництва, так і з боку держави, зокрема щодо механізмів державної підтримки. Недостатньо досліджують ці питання і відповідні вітчизняні наукові установи та науковці, особливо з погляду найновітніших світових тенденцій глобалізації та глокалізації. Це актуалізує ті положення, що розглянуті у цій статті.

Метою статті є визначення ролі мегаполісів у міжнародних відносинах на основі аналізу процесів глокалізації та глобалізації міжнародних відносин і з'ясування ступеня їх впливу на розвиток мегаполісів.

На фоні прискорення економічної глобалізації конфігурації суспільно-політичних та культурних міжнародних відносин теж стрімко видозмінюються. І на сьогодні переважна більшість фахівців погоджується, що глобалізація – це об'єктивний соціальний процес, змістом якого є посилення взаємозв'язку та взаємозалежності національних економік, національних політичних та соціальних систем, національних культур, а також взаємодія людини та довкілля [3].

Вітчизняні фахівці особливо увагу звертають на такі наслідки зміни світового порядку: виникнення нових суб'єктів влади (глобальна держава, міжнародні регулюючі органи, неформальні центри впливу з надзвичайно високим рівнем компетенції); перерозподіл владних повноважень з національного на транснаціональний рівень; криза культурно-ідеологічних і практичних основ національної державності; феномен країни-системи; деформалізація влади, зниження ролі публічної політики і представницьких органів, тенденція до розширення зони компетенції неформальних процедур прийняття рішень, досягнення усних, консенсусних «домовленостей» замість повноцінних договорів; просторова локалізація (географічна і трансгеографічна) різних видів господарської діяльності, поява нової форми світового поділу праці, перерозподіл світового доходу і стягування «глобальної ренти», конструювання геоекономічного універсуму; розвиток транснаціональних (корпоративних) мереж співробітництва в цілому [4].

Спільним поняттям для всіх суспільно-політичних процесів у сучасному просторі стало поняття мережі як основного способу організації буття. Саме мережа поєднує всіх акторів, незалежно від їх походження та сфери діяльності, форми власності та способу впливу на ситуацію, в єдиний процес. Саме мережа стирає кордони між внутрішніми функціями держави, перетворюючи їх на спільні зусилля всіх акторів заради єдиної мети [1].

Паралельно з такими перетвореннями в останній чверті минулого століття поняття «глобалізація» стає самостійним предметом активних досліджень. Вже існує певна кількість концепцій та теорій глобалізації, і майже кожна з них лише доповнює інші, засвідчуючи при цьому масштабність та різновекторність самого процесу глобалізації.

Згідно з однією з таких існуючих концепцій глобалізації світ сьогодні являє собою багаторівневу мережеву систему, верхній прошарок якої – це мережа глобальних мегаполісів. Вони виступають своєрідними «воротами у глобальний світ» [5], поєднуючи на компактній території виконання функцій потужних вузлів та центрів, забезпечуючи доступ до глобальної економіки не тільки собі, а й територіям, що перебувають у сфері їх економічного та політичного впливу. Тому наявність у держави мегаполісів – власних «ворот» у глобальний світ – розглядається як можливість для національних політичних, економічних, науково-освітніх і культурних еліт увійти у вузький клуб осіб, які беруть участь у прийнятті ключових рішень у кожній із цих сфер на глобальному рівні.

При цьому дослідники підкреслюють, що мегаполіси відіграють провідну роль практично у всіх сферах глобалізаційних процесів, перетворюючись на «транснаціональні простори». Так, Г. В. Музиченко пише, що якщо у політичній сфері глобалізація означає розмивання суверенітету національної держави в результаті дій транснаціональних акторів і створення ними організаційних мереж, в економіці – настання денационалізованого, дезорганізованого капіталізму, ключовими елементами якого є транснаціональні корпорації, котрі виходять з-під національно-державного контролю, і спекуляції на транснаціональних фінансових потоках, то у культурі глобалізація означає глокалізацію, тобто взаємопроникнення локальних культур у транснаціональні простори, якими сьогодні є західні мегаполіси – Лондон, Нью-Йорк, Лос-Анджелес, Берлін тощо [1].

Протягом останніх десятиріч у теорії і практиці міжнародних відносин динамічно утверджується поняття особливої дипломатії міст. Мегаполіси не тільки задають тон розвитку своїх регіонів і країн, але й відіграють зростаючу роль у вирішенні глобальних проблем людства, у діалозі культур та цивілізацій.

Ще у 70-х роках минулого століття відомий англійський учений, автор багатьох праць з проблематики міського розвитку сер Пітер Хол відзначив значення «порівняно обмеженого кола міст» – світових міст, в яких, за його визначенням, «здійснюється непропорційно більша частина найбільш важливих світових справ». І якщо на доглобалізаційному етапі місто позиціонувалося головним чином у межах своєї країни, виступаючи передусім суб'єктом національної території, то в епоху глобалізації світове місто виходить на міжнародну арену, перетворюючись на вагомий суб'єкт світового геополітичного та гео економічного простору [2].

На фоні стрімкої урбанізації та глобалізаційного розвитку формується нове розуміння змісту та ролі «світового міста», яке діє у кардинально нових умовах. У координатах нової політичної географії та співвідношення геостратегічних сил, у ході процесів становлення глобального ринку, стрімкого розвитку високих технологій та нових форм організації виробництва потужні мегаполіси все більше стають самостійними діючими особами на світовій арені, обминаючи посередництво держав, виходять на прямі зв'язки між собою та з іншими учасниками міжнародного спілкування. У пошуку нових ресурсів для свого розвитку вони поширюють діяльність та співпрацю з партнерами далеко за межі національної території.

Усвідомлюючи своє значення, міста та їх міські влади починають все більш активно заявляти про себе на світовій арені як про дійсних представників і виразників інтересів своїх мешканців, тому офіційна дипломатія знаходиться на значній відстані. З'являються все більш явні ознаки намірів міських влад формувати та просувати на міжнародному рівні власні уявлення про світоустрій та свою участь у його процесах.

Розглядаючи феномен зростаючої ролі мегаполісів у міжнародних справах, окремі дослідники починають говорити про «два сектори у світовій політиці»: сектор централізованої державної зовнішньополітичної діяльності з відповідними державними представниками – президентами, міністрами, послами – та поліцентричний сектор, у якому діють інші учасники, у тому числі міста і міські влади. На таких твердженнях ґрунтується поняття «паралельна дипломатія», або «парадипломатія», згідно з яким начебто існує головний шлях дипломатії, яким прямують національні уряди, та паралельний, яким йдуть інші учасники, включаючи й міста [2].

Тож мегаполіси для будь-якої країни є не тільки провідними адміністративно-діловими центрами, а й візиткою у світовий суспільно-політичний простір. Тому останнім часом вітчизняні дослідники все більше звертають увагу на необхідність кардинальної зміни ролі великих міст у державотворенні України. Їх прискорений та збалансований розвиток сьогодні є одним з актуальних питань, що пов'язане передусім із актуальністю проблеми повноцінного включення України у глобальну постіндустріальну економіку та міжнародні відносини.

Так, О. В. Бойко-Бойчук зазначає: «В урбанізованих демократичних суспільствах рівень розвитку та конкурентоспроможності, політичної й економічної ваги визначаються рівнем розвитку, конкурентоспроможністю та рівнем міжнародного впливу їх міст, а також ефективністю взаємовідносин, взаємозв'язків та взаємодії центрального (держава) та локального (місто) рівнів влади й управління» [6].

Київ є не тільки столичним містом, а й найпотужнішим мегаполісом України, зосереджуючи на своїй території вагому частку суспільно-політичних, фінансових, господарських, адміністративних, соціальних та культурних процесів держави. Місто підтримує стійкі партнерські стосунки та зовнішньоекономічні відносини із значною кількістю міст та регіонів майже всіх країн. Можливість реалізації власних повноважень у міжнародних відносинах та зовнішньоекономічній діяльності місту забезпечує особливий статус, наданий Конституцією України і Законом України «Про столицю України – місто-герой Київ».

В ході тривалого процесу розробки столичної стратегії, після активного та широкого обговорення в комітеті зі стратегічного планування, громадській раді, засобах масової інформації, однією з дев'яти стратегічних ініціатив Стратегії розвитку міста Києва до 2025 було визначено напрям «Міжнародна гавань штаб-квартир»: залучення центральних та регіональних офісів міжнародних організацій. Заохочення міжнародних компаній до розміщення важливих центральних та регіональних функцій у місті означає один або кілька варіантів присутності: розміщення центральної або регіональної штаб-квартири; розміщення одного з відділів (функцій) міжнародної компанії; розміщення адміністративного центру (бек-офіс). Передбачається, що масштабне залучення міжнародних компаній у столицю призведе до:

- зростання статусу Києва на міжнародній арені, у тому числі як міста, привабливого для бізнесу та інвестицій;
- створення значної кількості нових робочих місць і посилення конкуренції на ринку праці;
- обміну досвідом у місцевому діловому середовищі, розвитку інновацій, підвищення якості міської інфраструктури та доходів бюджету міста [7].

Місто вже має низку вагомих конкурентних переваг для розміщення міжнародних компаній. Але, незважаючи на переваги, для підвищення статусу як активного учасника міжнародних подій та процесів і створення привабливих комфортних умов діяльності міжнародних та зарубіжних компаній Київ мусить

продемонструвати стабільність, послідовність, сталість своїх намірів розвинути у сучасне місто з високим рівнем ділової культури.

Висновки з дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Як справедливо зазначають вітчизняні вчені, все більшу роль починають відігравати горизонтальні зв'язки між мегамістами та метрополіями як центрами світового розвитку. Перед державною владою розвинених країн світу однозначно постають завдання принципової зміни вертикальних відносин по осі «держава – місто» за принципами партнерства і ефективної горизонтальної (як внутрішньої, так і зовнішньої) координації взаємодії міст та метрополій. Це принципово змінює вимоги щодо підтримки внутрішньої цілісності держав і змінює пріоритети їх внутрішньої політики. Ефективність урбанізованих (міських) поселень стає ключовим фактором загальноекономічного та суспільного розвитку [6].

Прискорення економічного розвитку України та закріплення міжнародного становища нині потребують особливої уваги до розвитку вітчизняних великих міст, мегаполісів і передусім столичного мегаполісу – міста Києва. Разом з тим дослідження показало, що ті стандартні механізми управління розвитком таких міст, що застосовуються зараз, вже не можуть забезпечити виконання важливих функцій міжнародних гравців, тому йдеться про пошук нових релевантних методів. Зокрема, досвід стратегічного планування розвитку м. Києва як столичного мегаполісу, окрім іншого, виявив проблему науково-методологічного характеру: управління розвитком вітчизняних мегаполісів та агломерацій.

Тому перспективи подальших розвідок у даному напрямі пов'язані з потребою визначення поняття «мегаполіс», а також пов'язаних із ним наукових дефініцій, побудовою структурно-динамічних та поліцентричних моделей розвитку цієї категорії міст, визначення способів регулювання агломераційних процесів, включаючи питання змістовного наповнення відповідних розділів стратегій, обґрунтування параметрів статистичної, економічної та соціологічної діагностики розвитку мегаполісів та багато інших питань щодо створення сучасної концепції розвитку мегаполісів, у тому числі і як повноцінних учасників міжнародних відносин.

Бібліографічні посилання

1. **Музиченько Г. В.** Вплив глобалізаційних процесів на зміст державної політики сучасних країн пострадянського простору / Г. В. Музиченько // Вісн. СевНТУ. Сер. «Політологія». – 2011. – Вип. № 123. – Севастополь, 2011. – С. 263–266.
2. Глобальные вызовы и устойчивое развитие больших городов. Состояние и перспективы международного сотрудничества в сфере преодоления глобальных социальных и этнических вызовов для больших городов и их населения: отчет по мероприятию в рамках деятельности Московской кафедры ЮНЕСКО МГУ им. М. В. Ломоносова. – М. : МГУ, 2011. – 31 с.
3. **Лукашевич В. М.** Глобалістика / В. М. Лукашевич. – Львів : Новий світ-2000, 2004. – С. 13–16.
4. Економіка знань : виклики глобалізації та Україна : монограф. / за заг. ред. А. П. Гальчинського, С. В. Львовича, В. П. Семиноженка. – К. : Вид-во НІСД, 2004. – 261 с.
5. **Андерсон А.** Ворота в глобальную экономику : монограф. / А. Андерсон, Д. Андерсон ; пер. с англ. под ред. В. М. Сергеева. – М. : ФАЗИС, 2001.
6. **Бойко-Бойчук О. В.** Світові тенденції розвитку міст : міжнародний досвід [Електронний ресурс] / О. В. Бойко-Бойчук. – Режим доступу : <http://www.archive.nbuv.gov.ua/e-journals/dutp/2007-2/txts/07bovmmd.htm>.
7. Стратегія розвитку Києва до 2025 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kievcity.gov.ua/>.

Надійшла до редколегії 22.03.2013 р.

УДК 339.96:336.226.12 (73)

Т. І. Мединська

Рівненський інститут слов'янознавства Київського славістичного університету

ФАКТОРИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПРОЦЕСІВ ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ ТНК США

Робота присвячена вивченню факторів і перспектив щодо інтенсифікації процесів злиття і поглинання американських ТНК. Метою дослідження є визначення пріоритетних чинників та основних перспектив даних процесів, пошук шляхів їх оптимізації.

Ключові слова: транснаціональні компанії, злиття і поглинання, фактори, перспективи, глобальний рівень.

Работа посвящена изучению факторов и перспектив относительно интенсификации процессов слияния и поглощения американских ТНК. Целью исследования является определение приоритетных факторов и основных перспектив данных процессов, поиск путей их оптимизации.

Ключевые слова: транснациональные компании, слияние и поглощение, факторы, перспективы, глобальный уровень.

This work is dedicated to the study of factors and prospects in relation to intensification of processes of merger and absorption of American TNCs. A research purpose is determination of priority factors and basic prospects of these processes, search of their optimization ways.

Keywords: transnational companies, merger and absorption, factors, prospects, global level.

Із часу свого виникнення (кінець XIX ст.) міжнародні корпорації зазнали значної еволюції. Сьогодні глобальні корпорації є великими і найбільшими фінансово-виробничими, науково-технологічними, торговельно-сервісними об'єднаннями, які концентрують основну потужність сучасного світового фінансового капіталу. Процеси злиття і поглинання (ЗіП) останніх десятиліть значно підвищили рівень економічної могутності найбільших ТНК світу, вагоме місце серед яких сьогодні впевнено займають глобальні корпорації США. Постає необхідність всебічного вивчення чинників і перспектив цих процесів ТНК Сполучених Штатів.

Проблемами вивчення ЗіП ТНК США займалися такі вітчизняні і закордонні вчені, як Ю. В. Авхачев, Д. Демаффіліс, Р. І. Зіменков, В. В. Россоха, Н. Б. Рудик і ряд інших. При цьому недостатньо дослідженими залишаються аспекти ЗіП американських корпорацій в умовах економічної глобалізації; чинники і перспективи даних процесів потребують вивчення та систематизації.

Метою публікації є обґрунтування необхідності вивчення чинників та основних перспектив процесів ЗіП ТНК США, пошук шляхів їх оптимізації.

З початку 2000-х і до кризових років провідними інвесторами в економіку США методом злиття і поглинання були країни Європи (близько 61 % загального обсягу вкладеного в США капіталу. У 1995–1997 роках цей показник становив 64 %). Інша частина інвестицій прийшла з Канади, Японії, окремих країн Латинської Америки і Азії, що розвиваються, а також з Росії. Так, за даними американської дослідної компанії Thomas Financial, у 2007 році канадські інвестори вклали у придбання американських компаній більше 65 млрд дол. [1, с. 320].

Ряд процесів злиття відбувається між американськими ТНК і фірмами, які надають ТНК консультаційні, транспортні послуги, зв'язок, тобто належать до інфраструктурних галузей. Таке злиття сприяє формуванню глобальних мереж у різних сферах економіки.

Можливості заробити на операціях ЗіП використовують найбільші банки світу. Так, лідером серед консультантів з проведення угод злиття і поглинання в розвинених країнах став швейцарський банк Credit Suisse, який провів операції з придбання нових активів на суму 103 млрд дол. У трійку лідерів з обслуговування угод ЗіП серед світових банків увійшли і два американських банки: Morgan Stanley і Bank of America Merrill Lynch.

Як зазначають експерти рейтингового агентства Fitch, після кризи 2008–2009 рр. провідні компанії розвинених країн досі не впевнені в повному відновленні економіки, щоб активізувати значні придбання активів і диверсифікацію ринку, особливо у регіонах Центральної і Східної Європи, Близького Сходу, а також Африки. Справді, замість злиття і поглинання багато глобальних компаній світу зосередилися на органічному зростанні [2]. При цьому перспективи зростання для компаній з ринків, що розвиваються, є сприятливішими, ніж у порівняннях емітентів на розвинених ринках, у тому числі США; ключовими чинниками для процесів ЗіП у Центральній і Східній Європі, а також на Близькому Сході і в Африці залишаються вертикальна інтеграція, раціоналізація портфелів та консолідація.

Водночас здатність багатьох корпоративних емітентів, які оцінюються Fitch на ринках регіонів, що розвиваються, до проведення активніших угод ЗіП обмежують такі чинники:

- невизначеність перспектив операційної діяльності;
- потреба у капітальних вкладеннях для підтримки бізнесу і органічного зростання;
- очікування акціонерами грошових дивідендів;
- бажання зміцнити ліквідність;
- обмежений доступ до джерел фінансування;
- необхідність зменшити леверидж до помірних рівнів.

Окрім вищезазначених факторів, слід виділити наслідки кризи в США 2001–2002 рр., що виникла у зв'язку з відомими терактами й охопила всю світову економіку та позначилася на стані фондового ринку; дію заходів протекціонізму, котрих вживають регулюючі органи Сполучених Штатів; фінансову кризу 2007 року, яка спричинила різке зниження вартості активів і недооцінку майна провідних корпорацій світу [3, с. 59].

Тенденції, характерні для ЗіП американських ТНК у сфері фінансових послуг, протягом двох останніх років повторюють світові. Так, світовий сектор фінансових послуг у 2011 р. характеризувався 6 %-м зростанням в операційному обсязі: від 1497 угод у 2010 р. до 1586 угод у 2011 р. Сукупний глобальний фінансовий сектор послуг, таким чином, збільшив своє вартісне значення на 87 %: від 116,3 млрд дол. у 2010 р. до 218,0 млрд дол. у 2011 р. При цьому на другий квартал 2011 р. припало 77,0 млрд дол., або 35,32 % від загальної вартості цих угод. У Сполучених Штатах кількість угод ЗіП у секторі фінансових послуг за аналізований період незначною мірою зменшилась (на 3 %): від 528 угод у 2010 р. до 512 угод у 2011 р. Водночас сукупна вартість цих угод зросла більше, ніж у 1,5 раза (на 59 %): від 39,6 млрд дол. у 2010 р. до 62,8 млрд дол. у 2011 р. (табл. 1).

З таблиці видно, що тільки у фінансовій сфері 25 найбільших угод із ЗіП американських (американськими) ТНК було укладено на суму 72,14 трлн дол. Серед них лише близько 8 % укладено з іншими країнами–покупцями компаній, і більше 92 % ЗіП було здійснено між корпораціями Сполучених Штатів, що свідчить про втілення урядом політики обмеження здійснення даних процесів із залученням прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Так, у середині минулого десятиліття у зв'язку

із збільшенням в загальному обсязі іноземних інвестицій у США частки коштів, що направляються із державних фінансових фондів, контрольованих урядами різних країн, офіційні представники США стали закликати ретельніше стежити за тим, щоб інші країни не змогли отримати контроль над фінансовою системою США або їх військовими технологіями.

Таблиця 1

**Найважливіші 25 операцій ЗіП у фінансовій сфері американських
(американськими) ТНК протягом 2011 р.**

№ з/п	Запланована дата виконання операції	Компанія, яку поглинають (США)	Галузь (сектор) функціонування компанії, яку поглинають	Компанія-покупець (країна)	Оголошена вартість, млн дол.	Частка придбання у загальних активах, %
1	2	3	4	5	6	7
1	01.08	HSBC Holdings PLC's US card and retail services business	Інший	Capital One Financial Corporation (США)	32700	45,3
2	16.06	ING Bank, FSB	Банківський	Capital One Financial Corporation (США)	9138	12,7
3	20.11	Transatlantic Holdings, Inc.	Страховий	Alleghany Corporation (США)	3535	4,9
4	19.06	RBC Bank	Банківський	PNC Bank, National Association (США)	3450	4,8
5	21.12	Delphi Financial Group, Inc.	Страховий	Tokio Marine Holdings, Inc (Японія)	2783	3,9
6	10.11	Neuberger Berman Group LLC	Управління активами	Investor Group (США)	1500	2,1
7	19.10	SCI Services, Inc.	Інший	Ocwen Financial Corporation (США)	1451	2,0
8	25.03	GTCS Holdings LLC	Інший	Walter Investment Management Corp. (США)	1053	1,5
9	17.05	Esurance & Answer Financial	Страховий	Allstate Corporation (США)	1010	1,4
10	27.05	Virtu Financial LLC	Інший	Madison Tyler Holdings, LLC (США)	1000	1,4

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
11	26.04	Transamerica Re	Страховий	SCOR SE (Франція)	913	1,3
12	15.07	American Century Investments	Управління активами	Canadian Imperial Bank of Commerce (Канада)	848	1,2
13	03.02	Harleysville Mutual Insurance Company	Страховий	Nationwide Mutual Insurance Company (США)	816	1,1
14	16.01	Sterling Bancshares, Inc.	Банківський	Comerica Bank (США)	803	1,1
15	18.03	options Xpress Holdings, Inc.	Інший	Charles Schwab Corporation (США)	726	1,0
16	03.02	Balboa Insurance Business	Страховий	QBE Insurance Group Limited (Австралія)	700	1,0
17	06.10	EquiTrust Life Insurance Company	Страховий	Guggenheim Capital, LLC (США)	474	0,7
18	20.01	Danvers Bancorp, Inc.	Банківський	People's United Bank (США)	463	0,6
19	06.04	Prudential Bache's Global Commodities Group	Інший	Jefferies Group, Inc. (США)	422	0,6
20	20.04	TradeStation Group, Inc.	Інший	Monex Group, Inc. (Японія)	401	0,6
21	15.12	Arrowhead General Insurance Agency Superholding Corporation	Страховий	Brown & Brown, Inc. (США)	400	0,6
22	23.05	FPIC Insurance Group, Inc.	Страховий	Doctors Company, An Interinsurance Exchange (США)	361	0,5
23	20.06	Tower Bancorp, Inc.	Банківський	Susquehanna Bancshares, Inc (США)	345	0,5
24	13.06	Continental Life Insurance Company	Страховий	Aetna Inc. (США)	260	0,4

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
25	05.06	Litton Loan Servicing LP	Інший	Ocwen Financial Corporation (США)	247	0,3
Всього за визначеними секторами					65798	91 %
Всього за іншими секторами					6342	9 %
Всього за іншими країнами-покупцями					5645	7,83 %
Всього за заявленими угодами					72140	100 %

Складено автором на основі [4, с. 9–10].

Внаслідок вищезазначеного, як реакція на надлишок вільних фінансових коштів у Китаї, Росії, Індії та ряді інших країн, США почали проводити політику, спрямовану на вибіркове обмеження припливу іноземного капіталу в свою економіку. Так, 26 липня 2007 р. тодішній президент США Дж. Буш підписав прийнятий Конгресом «Акт 2007 р. про іноземні інвестиції і національну безпеку». Цей закон розширив повноваження Комітету з іноземних інвестицій, безпосередньо підпорядкувавши його Президентові і залучаючи до перевірки важливих угод спецслужби. Даний документ ставить під особливий контроль інвестиційні угоди, в результаті яких контроль над американськими компаніями можуть отримати «зарубіжні уряди або організації, контрольовані ними або діючі від їх імені» [5]. Згідно з цим законом Комітет з іноземних інвестицій наділяється ще ширшими повноваженнями. Проте у той же час він стає більш відповідальним перед Конгресом США. Введення в дію цього нормативного акта, однак, може ускладнити діяльність компаній ряду країн, що швидко розвиваються, з інвестування в американські виробничі активи.

У секторі інформаційних технологій процеси ЗіП американських ТНК протягом аналізованого періоду характеризувались збільшенням на 8 %: від 3836 угод у 2010 р. до 4157 у 2011 р. У глобальній економіці спостерігалась значно стрімкіша позитивна тенденція, коли значення зросло майже у 2 рази, на 93 %: від 110,5 млрд дол. у 2010 р. до 213,6 млрд дол. у 2011 р.

У сфері американської торгівлі обсяг процесів ЗіП в аналізованому періоді зріс на 8 %, з 2042 угод до 2199. У вартісному значенні даних угод зростання становило 124 %: від 83,6 млрд дол. у 2010 р. до 187,2 млрд дол. у 2011 р. Другий квартал, як і у сфері фінансових послуг, для процесів ЗіП сфери торгівлі Сполучених Штатів значною мірою виділяється, оскільки на нього припадає 88,5 млрд дол. у глобальних угодах і 81,7 млрд дол. у внутрішніх угодах всередині США.

Глобальний обсяг угод ЗіП у секторі телекомунікацій на американському ринку зменшився на 3 %: від 816 угод у 2010 р. до 790 у 2011 р. У вартісному ж значенні відбулося зростання більше ніж на 27 %: від 159,5 млрд дол. у 2010 р. до 202,8 млрд дол. у 2011 р. У подібних американських угодах також спостерігалось відхилення: спад на 11 %, від 260 угод у 2010 р. до 232 угод у 2011 р. При цьому також відбулося збільшення сукупної вартості операцій ЗіП у даному секторі економіки Сполучених Штатів на 82 %: від 64,6 млрд дол. у 2010 р. до 117,4 млрд дол. у наступному році. Як віддзеркалення відносної стабільності в галузі і більш обмежених перспектив на розвинених ринках, телекомунікаційний сектор залишається одним із основних напрямів для операцій злиття і поглинання для американських ТНК у регіонах Європи, Близького Сходу, а також Африки. Така ситуація має потенціал до збереження, особливо в Африці, де очікуються нові угоди.

Якщо говорити про глобальний економічний рівень, то обсяги обліково-операційної роботи ЗіП у секторі прикладних наук зросли на 3 %, від 1046 угод у 2010 р. до 1079 у наступному 2011 р. Водночас вартісне сукупне значення даних угод у цей період зменшилось на 2 %, від 167,8 млрд дол. до 164,7 млрд дол. Щодо процесів ЗіП даного сектора США можна говорити про 3 % зменшення кількості угод, від 468 угод у 2010 р. до 454 угод у наступному. При цьому у вартісному відношенні вони збільшились на 32 %, від 94,3 млрд дол. у 2010 р. до 124,7 млрд дол. у наступному 2011 р., що є позитивною тенденцією.

Американський ринок ЗіП серед компаній, котрим притаманний високий ступінь ризику, характеризується 15 % зменшенням, від 560 заявлених угод у 2010 р. до 477 у 2011 р., що є позитивною тенденцією. Водночас сукупна вартість зазначених угод у досліджуваний період збільшилась майже на чверть (на 23 %), від 39,0 до 47,8 млрд дол. [6, с. 29].

Найважливіші операції ЗіП американських (американськими) ТНК протягом 2012 р. наведено в табл. 2.

Таблиця 2

**Найважливіші операції ЗіП американських (американськими) ТНК
протягом 2012 р.**

№ з/п	Запланована дата виконання операції	Дата фактичного виконання	Компанія-покупець (країна)	Компанія, яку поглинають (країна)	Заявлена вартість, млн дол.	Частка придбання у загальних активах, %	Галузь функціонування компанії, яку поглинають
1	30.04.2012	30.04.12	Shareholders (США)	Conoco-Phillips-Refining, Mktg (США)	21657,1	100	Енергетична (нафта і газ)
2	19.06.2012	планується	Walgreen Co (США)	Alliance Boots GmbH (Швейцарія)	21361,5	55	Роздрібна торгівля
3	30.11.2012	очікується	Eaton Corp (США)	Cooper Industries PLC (Ірландія)	12240,4	100	Промисловість
4	23.04.2012	очікується	Nestle SA (Швейцарія)	Pfizer Nutrition (США)	11850,0	100	Харчова (їжа і напої)
5	23.01.2012	23.01.12	Lehman Brothers Holdings Inc (США)	Archstone-Smith Trust (США)	11810,0	25,5	Інвестиції в нерухомість
6	24.02.2012	24.05.12	EP Energy Corp (США)	Everest Acquisition LLC (США)	7150,0	100	Енергетична (нафта і газ)
7	17.02.2012	очікується	UPS (США)	TNT Express NV (Нідерланди)	6788,6	100	Професійні послуги
8	20.12.2012	20.12.12	Intercontinental Exchange (ICE) (США)	NYSE Euronext (США)	8200,0	100	Фінансові операції (електронні і фондові біржі)

Складено автором на основі [7; 8].

Із таблиці видно, що партнери серед найбільших угод із ЗіП з американськими глобальними корпораціями – компанії із Західної Європи. Загалом на сьогодні основними іноземними інвесторами в США є Великобританія (19,6 % усіх накопичених прямих іноземних внесків у країні), Японія (11,2 %), Канада (10,2 %), Нідерланди (10 %), Німеччина (9,7 %), Франція (8 %), Швейцарія (7,4 %) і Люксембург (6,4 %). На ці вісім країн припадає 1727 млрд дол., або 82,6 % всіх ПІІ у США. Країни – члени ЄС є лідерами серед інвесторів в американську економіку серед інтеграційних угруповань: у 2007 р. на них припало 62,2 % всіх ПІІ у США [9, с. 16; 10, с. 99].

Така географічна структура інвестицій склалася в основному протягом останніх 30 років. За цей час колишнього лідера – Канаду – відтіснили країни Західної Європи, на які припадає 65 % ВВП, що створюється іноземними компаніями в США [11, с. 18].

У передкризовому 2007 році нові інвестиції зарубіжних компаній, створених на базі злиття і поглинання з ТНК Сполучених Штатів, розподілились за різними галузями економіки. При цьому більше половини їх обсягу припало на обробну промисловість, в основному на хімічну, сталеливарну і електронну, і більше однієї третини – на різні види послуг. Так, у листопаді 2007 р. німецька компанія TissenKrupp Stainless внесла 3,7 млрд дол. у сталеливарний завод в м. Калверт (американський штат Алабама). За словами керівництва німецької компанії, основними стимулами для розміщення виробництва на території США стали низькі витрати виробництва в Сполучених Штатах і велика кількість потенційних покупців, що пов'язано, передусім, з можливістю безмитного продажу товарів у Канаду і Мексику у рамках Північноамериканської угоди про створення зони вільної торгівлі (НАФТА).

До процесів поглинання вдаються ТНК інших країн з метою отримання доступу до відповідних ринків США. Так, прикладом є поглинання французькою компанією «SAFRAN» підрозділу американської ТНК «Motorola» з виготовлення систем біометричної ідентифікації та Філіалу національної безпеки (Homeland Protection division) компанії США «GE Security» (з метою використання американського пакета економічного стимулювання витрат, пов'язаних з безпекою) [12, с. 8]. Ці поглинання узгоджуються зі збільшенням попиту на такі засоби та зосередження уваги урядів на протидії міжнародному тероризму, організованій злочинності, нелегальній міграції і піратству. Сьогодні стратегії поглинань у галузі озброєнь інших по відношенню до Сполучених Штатів країн будуються на стратегіях попередніх років і мало чим від них відрізняються: міжнародні продажі озброєнь, реформування бізнесу, диверсифікація інвестицій в інші сегменти та сектори. Так, у 2008 році «SAFRAN» здійснювала власну реструктуризацію і зміцнення потужностей в аерокосмічному, оборонному та безпековому сегментах, позбавляючись комерційного бізнесу в сегменті мобільного зв'язку [13, с. 40].

Через домінування США у сфері військових витрат, а також відсутність тенденцій до його зкорочення чимало компаній із інших країн з метою подолання наслідків економічної кризи намагаються створити або розширити партнерські зв'язки із США або придбати там компанію. Подібну стратегію розглядають, зокрема, такі ТНК, як німецький «Rheinmetall», французькі «MBDA», «Thales», «Dassault», власне американська «Honeywell», ізраїльська «Rafael», що входить

до четвірки найбільших фірм-експортерів озброєнь в Ізраїлі, японські «Toshiba», «Fuji Heavy Industries», італійська суднобудівна компанія «Fincantieri». Зокрема норвезька ТНК «Kongsberg» відкрила у США завод зі збирання систем управління зброєю для американського ринку, отримала доступ до ринку та домоглася збільшення обсягів продажу озброєнь [14, с. 5, 22]. Водночас увага в даній царині надається й іншим ринкам, що мають потенціал зростання, зокрема Латинської Америки, Східної Азії і Близького Сходу.

Після піку попередніх років темпи та обсяги ЗіП ТНК США у галузі озброєнь помітно зменшилися внаслідок кризи кінця 2008–2009 рр. Укладання мега-угод, як це практикувалося в минулому, у 2009 р. вже не відбувалося. Поглинання компаній Великої Британії компаніями США уповільнилося; водночас продовжувалося придбання компаній на ринку США. Паралельно стрімкими темпами продовжувалася консолідація в аерокосмічній галузі Росії під егідою російської Об'єднаної авіаційної корпорації, а на внутрішньому ринку Ізраїлю продовжилось зміцнення домінування власної «Elbit Systems».

Таким чином, як рушії сили сучасної хвилі великих угод по злиттю і поглинанням американських ТНК можна виділити такі чинники: пошук нових ринків, посилення ринкової влади і домінування на ринку, пошук доступу до майнових активів, економія на масштабах, диверсифікація з метою мінімізації ризиків, фінансові цілі, особисті мотиви.

У тих випадках, коли реальною альтернативою для місцевої американської фірми є її закриття, транскордонне злиття або поглинання нерідко стає єдиним можливим виходом з несприятливої ситуації. ПП через ЗіП рідше супроводжуються передачею нових або досконаліших технологій у порівнянні з ПП у створення нових підприємств, принаймні на початковому етапі. Процеси ЗіП можуть призвести до закриття або обмеження виробництва або функціональних напрямів діяльності, а також до перебазування відповідно до корпоративної стратегії придбаваючої фірми.

Хоча обидва способи ввезення ПП (через ЗіП і вкладення в нові проекти) забезпечують присутність іноземного капіталу, фінансові кошти, що надходять у рамках ЗіП американських (американськими) ТНК, не завжди збільшують загальний фонд капіталу приймаючої країни, тоді як ПП в нові проекти у будь-якому випадку ведуть до його зростання. Певний обсяг ПП, здійснених за допомогою ЗіП, може забезпечити менший приріст продуктивних інвестицій порівняно з тим само обсягом таких інвестицій у створення нових підприємств.

Бібліографічні посилання

1. World Investment Report 2007. – N.Y.; Geneva, 2008.
2. Fitch пессимистичен относительно роста сделок M&A в Центральной и Восточной Европе, на Ближнем Востоке и Африке [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.inventure.com.ua/main/analytics/news_world/news_ua/fitch-essimistichen-otnositelno-rosta-sdelok-m-a-v-centralnoi-i-vostochnoi-evrope-na-blizhnem-vostoke-i-afrike.
3. **Kim E.** Mergers and Market Power: Evidence from the Airline Industry / E. Kim, V. Singal // American Economic Review. – 2003. – № 3. – P. 56–64.
4. Balancing uncertainty and opportunity. A publication from PwC's Deals practice // US financial services. M&A insights. – March 2012. – 36 p.
5. РБК-daily. – 30.07.2007.

6. Press Release: mergermarket M&A Round-up for Year End 2011. – 53 p.
7. Mergers & Acquisitions. Legal Advisors // M&A Legal Advisory Review: Thomson Reuters. – First Half 2012. – 19 p.
8. Intercontinental Exchange to Acquire NYSE Euronext For \$33.12 Per Share in Stock and Cash, Creating Premier Global Market Operator [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nyse.com/press/1356002940085.html>.
9. Borga M. and Mataloni R. U.S. Direct Investment Position for 2000. Survey of Current Business, July 2001.
10. Lowe J. H. Foreign Direct Investment in the United States. Survey of Current Business, September 2008.
11. The Globalization of U.S. Business Investment. Staff Papers, Federal Reserve Bank of Dallas, February 2008.
12. Jean-Paul Hebert of EHES cited in Tran, P., 'European firms see growth in civil defense', Defense News, 4 Apr. 2008.
13. BAE Systems, Annual Report 2008.
14. Kongsberg, Annual Report and Sustainability Report, 2008 // Kongsberg Gruppen: Kongsberg, 2009.

Надійшла до редколегії 25.02.2013 р.

РОСІЙСЬКО-АНГЛІЙСЬКІ ВІДПОВІДНИКИ АВТОРІВ ТА НАЗВ СТАТЕЙ

Е. Ю. Антипенко, М. Г. Мосненко МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	Y. Antypenko, M. Mosnenko METHODS AND SYSTEMS OF CONSTRUCTION ENTERPRISES SUPPLY CHAIN MANAGEMENT AND PLANNING
Д. А. Антониук РОЛЬ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	D. Antoniuk THE ROLE OF BUSINESS EDUCATION IN THE ENTREPRENEURSHIPS INFRASTRUCTURE
И. В. Бакай ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ В УКРАИНЕ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	I. Bakai PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF PENSION INSURANCE IN UKRAINE AND WAYS OF ITS IMPROVEMENT
Г. Ю. Бибик ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ	G. Bibik INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN THE MANAGEMENT OF ENTERPRISES
Н. Н. Бондаренко, Е. Р. Кобыляцкая ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЙ «ПРИБЫЛЬ» И «УБЫТОК»	N. Bondarenko, K. Kobilyatska THEORETICAL APPROACHES TO DETERMINING THE NATURE OF CONCEPTS «PROFIT» AND «LOSS»
Н. Н. Бондаренко, Е. А. Худак ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ УСТАВНОГО КАПИТАЛА ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ	N. Bondarenko, E. Khudak PECULIARITIES OF ACCOUNTING CAPITAL LIMITED LIABILITY COMPANY
Т. В. Гринько, С. А. Ефимова ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА И РЕЗЕРВЫ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ	T. Grinko, S. Yefimova EFFICIENCY OF MILK PRODUCTION AND INCREASE OF ITS RESERVES
Н. И. Дучинская, Н. Н. Бондаренко, К. А. Лядова ЭФФЕКТИВНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА: СУЩНОСТЬ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ	N. Duchinskaya, N. Bondarenko, K. Lyadova EFFICIENCY OF AGRICULTURAL PRODUCTION: ESSENCE AND WAYS OF INCREASING
А. П. Дучинский РАЗВИТИЕ БИЗНЕС-ГРУПП КАК ОСНОВА МАКРОСТРАТЕГИЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ БАНКОВ	A. Duchinskiy DEVELOPMENT OF BUSINESS GROUPS AS A BASIS FOR MACRO STRATEGIES OF INVESTMENT OF DOMESTIC BANKS
А. Ю. Елисеева СТАТИСТИЧЕСКОЕ ОЦЕНИВАНИЕ РАЗВИТИЯ ЗЕЛеной ЭКОНОМИКИ В УКРАИНЕ	G. Yelisseyeva STATISTICAL EVALUATION OF THE GREEN ECONOMY DEVELOPMENT IN UKRAINE
О. К. Елисеева, А. Г. Кузнецова КОМПОНЕНТНЫЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ	O. Yelisyyeva, A. Kuznetsova COMPONENT ANALYSIS OF THE MAIN INDICATORS HIGHER EDUCATION IN UKRAINE
Л. В. Емчук АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ	L. Emchuk ANALYSIS OF FACTORS THAT DETERMINE THE EFFECTIVENESS IMPLEMENTATION FOR ENTERPRISE INFORMATION SYSTEM

А. И. Иванова АНАЛИЗ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	A. Ivanova ANALYSIS OF APPROACHES TO THE DEFINITION OF STRATEGIC PLANNING OF INNOVATIVE ACTIVITY
Е. В. Коваленко ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ	E. Kovalenko INNOVATIONS AS A DEVELOPMENT FACTOR FOR SERVICE SECTOR
Е. В. Коваленко СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРЕЖДЕНИЯ БАНКРОТСТВА	E. Kovalenko IMPROVEMENT OF INSOLVENCY FORESTALLING MECHANISM
Р. М. Крамаренко РОЛЬ МЕГАПОЛИСОВ КАК СУБЪЕКТОВ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ	R. Kramarenko ROLE OF THE MEGAPOLIS AS SUBJECTS OF INTERNATIONAL RELATIONS
Е. Г. Лыщенко, Е. В. Васютин РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЁТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ	O. Lyschenko, O. Vasytina DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION OF THE ACCOUNTING OF INTANGIBLE ASSETS
Е. Г. Лыщенко, А. И. Шпирная УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА РАСХОДОВ ОБЩЕГО И СПЕЦИАЛЬНОГО ФОНДОВ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ	O. Lyshchenko, A. Shpirnaya IMPROVEMENT COST ACCOUNTING GENERAL AND SPECIAL FUNDS FINANCED INSTITUTIONS
Т. И. Мединская ФАКТОРЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОЦЕССОВ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ ТНК США	T. Medynska MERGER AND ABSORPTION FACTORS AND PROSPECTS OF THE USA TNCs
С. В. Олексенко БЕНЧМАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ	S. Oleksenko BENCHMARKETING AS A TOOL FOR IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF FARMS
А. А. Пакулина ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ	A. Pakilina INCREASING THE EFFICIENCY OF INVESTMENT IN THE SOCIAL SPHERE
Е. Н. Проволоцкая, Д. В. Ясиненко ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ	E. Provolotskay, D. Yasinenko THEORETICAL ASPECTS OF CRISIS MANAGEMENT OF ENTERPRISE STRATEGIC POTENTIAL
А. А. Смаглюк ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА В УКРАИНЕ	A. Smaglyuk EFFICIENCY OF FIXED CAPITAL IN UKRAINE
И. О. Стеблянюк СОЦИАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАК НАУЧНОЕ ПОНЯТИЕ ГЕНЕЗИСА МИРОВОЙ ТЕОРИИ БЛАГОСОСТОЯНИЯ	Y. Steblyanko THE SOCIALIZATION OF ECONOMY AS SCIENTIFIC CONCEPT OF GENESIS OF WORLD THEORY OF WELFARE
Ю. О. Шевцов ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ	Yu. Shevtsov INTEROPERABILITY BANKING SYSTEM IN FINANCIAL MARKET
Е. И. Шевцова, Е. О. Сиволап ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ УНИВЕРСАЛЬНЫХ БАНКОВ УКРАИНЫ: ИСТОЧНИКИ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ	O. Shevtsova, E. Sivolap FINANCIAL RESOURCES UNIVERSAL BANK OF UKRAINE: SOURCES AND METHODS OF ATTRACTING

Т. С. Яровенко, Ю. А. Воробьева УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ИНВЕСТИ- ЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	T. Yarovenko, Iu. Vorobiova IMPROVING THE MECHANISM OF RISK INVESTMENT PROJECT
Т. С. Яровенко, А. А. Довгая, В. Э. Острянина ПУТИ И МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ЗА- ТРАТ ПРЕДПРИЯТИЯ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ	T. Yarovenko, A. Dovga, V. Ostrianina WAYS AND METHODS OF COST OPTIMIZATION OF ENTERPRISE IN MARKET CONDITIONS
Т. С. Яровенко, Е. П. Свистильник УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОЛО- ГИИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО УЧЕТА СОБ- СТВЕННОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕН- НЫХ УСЛОВИЯХ	T. Yarovenko, K. Svystilnyk IMPROVEMENT ACCOUNTING ME- THODOLOGY EQUITY IN MODERN CONDITIONS
Т. С. Яровенко, М. В. Тулякова, Ю. А. Козюпа УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ИНТЕНСИ- ФИКАЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕН- НОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	T. Yarovenko, M. Tuliakova, Iu. Kozyupa MANAGING THE PROCESS OF IN- TENSIFICATION INDUSTRIAL ENTER- PRISES IN MODERN CONDITIONS
Т. С. Яровенко, А. И. Чернова УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОЛО- ГИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ГОТО- ВОЙ ПРОДУКЦИИ	T. Yarovenko, A. Chernova IMPROVEMENT METHODOLOGY BY BUSINESS ACCOUNTING OF FINISHED PRODUCT

ЗМІСТ

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

Антипенко Є. Ю., Мосненко М. Г. Методи прогнозування та планування систем управління ланцюгами поставок підприємств будівельної галузі	3
Гринько Т. В., Єфімова С. А. Економічна ефективність виробництва молока та резерви її підвищення	10
Пакуліна А. А. Підвищення ефективності інвестування соціальної сфери	16
Смаглюк А. А. Ефективність використання основного капіталу в Україні	22

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Бакай І. В. Проблеми розвитку пенсійного страхування в Україні та напрями його вдосконалення	28
Дучинський А. П. Розвиток бізнес-груп як основа макростратегій інвестиційної діяльності вітчизняних банків	33
Шевцов Ю. О. Функціональна взаємодія банківської системи на фінансовому ринку	44
Шевцова О. Й., Сиволап Є. О. Фінансові ресурси універсальних банків України: джерела та методи залучення.....	52

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА МАРКЕТИНГ

Антонюк Д. А. Роль бізнес-освіти в системі інфраструктурного забезпечення підприємництва	61
Бібік Г. Ю. Інформаційні технології в управлінні підприємствами.....	69
Ємчук Л. В. Аналіз чинників, що визначають ефективність впровадження інформаційної системи на підприємстві.....	76
Коваленко Е. В. Инновации как фактор развития предприятий сферы услуг...83	
Олексенко С. В. Бенчмаркетинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності фермерських господарств	90
Проволоцька О. М., Ясиненко Д. В. Теоретичні аспекти антикризового управління стратегічним потенціалом підприємства	99
Яровенко Т. С., Тулякова М. В., Козюпа Ю. А. Управління процесом інтенсифікації розвитку промислового підприємства у сучасних умовах ...	105

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

Бондаренко Н. М., Кобиляцька К. Р. Теоретичні підходи до визначення сутності понять «прибуток» і «збиток»	111
Бондаренко Н. М., Худак О. О. Особливості формування статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю	117
Дучинська Н. І., Бондаренко Н. М., Лядова К. А. Ефективність сільськогосподарського виробництва: сутність та шляхи підвищення.....	123
Єлісєєва Г. Ю. Статистичне оцінювання розвитку зеленої економіки в Україні.....	128
Єлісєєва О. К., Кузнецова А. Г. Компонентний аналіз основних показників вищої освіти України.....	134

Іванова А. І. Аналіз методологічних підходів до визначення стратегічного планування інноваційної діяльності	139
Коваленко Е. В. Совершенствование механизма упреждения банкротства	149
Стеблянюк І. О. Соціалізація економіки як наукове поняття генезису світової теорії добробуту.....	155
Яровенко Т. С., Воробйова Ю. О. Удосконалення механізму управління ризиками інвестиційного проекту	160

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Лищенко О. Г., Васютіна О. В. Розвиток організації обліку нематеріальних активів	167
Лищенко О. Г., Шпірна А. І. Вдосконалення обліку видатків загального і спеціального фондів бюджетних установ	173
Яровенко Т. С., Довга А. О., Остряніна В. Е. Шляхи та методи оптимізації витрат підприємства у ринкових умовах.....	181
Яровенко Т. С., Свистільник К. П. Удосконалення методології бухгалтерського обліку власного капіталу у сучасних умовах.....	189
Яровенко Т. С., Чернова А. І. Удосконалення методології бухгалтерського обліку готової продукції	195

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Крамаренко Р. М. Роль мегаполісів як суб'єктів міжнародних відносин.....	201
Мединська Т. І. Фактори і перспективи процесів злиття і поглинання ТНК США.....	206

РОСІЙСЬКО-АНГЛІЙСЬКІ ВІДПОВІДНИКИ АВТОРІВ ТА НАЗВ СТАТЕЙ	215
---	------------

Наукове видання

ВІСНИК
ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ
Серія: ЕКОНОМІКА
Випуск 7(2)

Заснований у 1993 р.
Українською та російською мовами

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 7898 від 17.09.2003 р.

Редактор В. Ю. Володимиров
Технічний редактор В. А. Усенко
Коректор А. В. Шерстюк

Підписано до друку 10.06.2013. Формат 70×108 ¹/₁₆. Спосіб друку – різнограф.
Ум. друк. арк. 15,05. Обл.-вид. арк. 15,08. Тираж 100 прим. Вид. № 1775.

Свідоцтво держреєстрації ДК № 289 від 21.12.2000 р.
ДП «Видавництво ДНУ»
Україна, 49010, м. Дніпропетровськ, пр. Гагаріна, 72

Свідоцтво держреєстрації ДК № 3618 від 06.11.2009 р.
Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Україна, 49087, м. Дніпропетровськ, п/в 87, а/с 4402