

Науковий журнал **1.2010**

ВІСНИК

**Хмельницького
національного
університету**

Економічні науки

Том 1

Хмельницький 2010

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

Затверджений як фахове видання
Постановою президії ВАК України
від 19.01.2006 № 2-05/1 (бюл. ВАК № 2'2006 р.)

Засновано в липні 1997 р.

Виходить 6 разів на рік

Хмельницький, 2010, № 1, Т. 1 (145)

**Засновник і видавець: Хмельницький національний університет
(до 2005 р. — Технологічний університет Поділля, м. Хмельницький)**

Головний редактор	Скиба М. Є. , заслужений працівник народної освіти України, д. т. н., професор, академік МАІ, академік УТА, ректор Хмельницького національного університету
Заступник головного редактора	Параска Г. Б. , д. т. н., професор, проректор з наукової роботи Хмельницького національного університету
Голова редакційної колегії серії “Економічні науки”	Войнаренко М. П. , заслужений діяч науки і техніки України, д. е. н., професор, академік АЕНУ, МАІ, УАЕК, проректор з науково-педагогічної роботи Хмельницького національного університету
Відповідальний секретар	Гуляєва В. О. , завідувач відділом інтелектуальної власності Хмельницького національного університету

Ч л е н и р е д к о л е г і ї

Економічні науки

д. е. н. Асаул А. М., д. е. н. Благун І. С., д. е. н. Бельтюков Є. А., к. е. н. Бондаренко М. І., д. е. н. Ведерніков М. Д., д. е. н. Гесць В. М., к. т. н. Григоруку П. М., д. е. н. Завгородня Т. П., к. т. н. Йохна М. А., к. е. н. Ковальчук С. В., д. е. н. Козак В. Є., д. е. н. Кругляк Б. С., д. е. н. Кулинич О. І., д. е. н. Лук'янова В. В., к. е. н. Любохинець Л. С., д. е. н. Мікула Н. А., д. е. н. Микитенко В. В., к. е. н. Михайловська І. М., д. е. н. Нижник В. М., д. е. н. Орлов О. О., к. е. н. Стадник В. В., к. е. н. Тюріна Н. М., д. е. н. Федулова Л. І., к. е. н. Хмелевська А. В., д. е. н. Хрущ Н. А.

Технічний редактор к. т. н. Романюк В. В.
Редактор-коректор Броженко В. О.

**Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету,
протокол № 5 від 23.12.2009**

Адреса редакції: Україна, 29016,
м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11,
Хмельницький національний університет
редакція журналу “Вісник Хмельницького національного університету”
☎ (03822) 2-51-08
e-mail: patent_1@beta.tup.km.ua
vagvestnik@rambler.ru
web: http://library.tup.km.ua/visnyk_tup.htm
<http://visniktup.narod.ru>
<http://vestnik.ho.com.ua>

Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 9721 від 29 березня 2005 року (перереєстрація)

© Хмельницький національний університет, 2010
© Редакція журналу “Вісник Хмельницького національного університету”, 2010

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

В. Б. ГАЛУШКО ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНА ПІДТРИМКА ПРОЦЕСІВ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	7
Л. Ф. НІКОЛАЄНКО, І. О. ГЕРАЩЕНКО РОЗРОБКА ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ЯК ЕЛЕМЕНТ АНТИКРИЗОВОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА	11
О. С. ДУБРОВА СТРАТЕГІЧНА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СКЛАДОВІ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	15
Т. А. ГОРДСЬВА ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ	20
Т. В. ДОНЧЕНКО ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	23
М. В. ЧУХРІЙ ФІНАНСОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇЇ СКЛАДОВІ	27
Р. С. КВАСНИЦЬКА, С. О. ДЖЕРЕЛЕЙКО КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «БЮДЖЕТ ПІДПРИЄМСТВА»	30
Г. Г. СТАРОСТЕНКО МЕТОДОЛОГІЯ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	34
Н. О. СЕМЕНЮК НЕОБХІДНІСТЬ КОНТРОЛІНГУ ЯК СИСТЕМИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	39
Н. А. ХРУЩ, О. С. КОРПАН, М. В. ЖЕЛІХОВСЬКА ПРОБЛЕМИ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	41
Ю. В. МИКОЛАЙЧУК ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ ПОБУТОВОЇ ТЕХНІКИ	45
О. В. ЯРОЦЬКИЙ, В. В. СТАДНИК МОЖЛИВОСТІ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННІ ЕФЕКТИВНІСТЮ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА	47
О. М. КОЛОДІНА ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СУТНОСТІ ТА ЗМІСТУ ЕКОНОМІЧНОЇ АДАПТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	52

**ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ,
РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ**

А. Ю. СТОПЧАК ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ВИНИКНЕННЯ ТА ЕВОЛЮЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ	60
О. В. НЕЛПОВИЧ ПОСИЛЕННЯ РОЛІ НАКОПИЧУВАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ ЯК ОСНОВНИЙ НАПРЯМ РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	65
Н. А. МУЛ, М. Д. ВЕДЄРНИКОВ КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ	68

ОБЛІК ТА АУДИТ

О. І. ЛАЙКО, А. О. ПРОКОФ'ЄВА УНІФІКАЦІЯ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ ЗА МСБО ЯК ЗАСІБ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	72
О. А. ФРАДИНСЬКИЙ ПОНЯТТЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ТА ПІДХОДИ ДО ЙОГО ВИЗНАЧЕННЯ	79
В. Е. КУДЕЛЬСЬКИЙ ОБЛІК ПЕРЕОЦІНКИ МОЛОЧНИХ ЗАПАСІВ	82
О. І. ЛАЙКО, Г. О. ПРОКОФ'ЄВА ОПТИМІЗАЦІЯ ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ЗАСІБ ПРИСКОРЕННЯ ВІДТВОРЮВАЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ	85
А. В. МАЛАХОВА ВПЛИВ ОСОБЛИВОСТЕЙ ГАЛУЗІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА НА ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЇ В ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ	91

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

О. Г. КІРДІНА ІННОВАЦІЙНИЙ РЕСУРС ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	95
І. В. ПРИЧЕПА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ	103
О. І. ПРОДУС ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВОСТІ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	106
А. В. ЧЕРЕП, Д. К. НОСЕНКО ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ	110

Л. Г. ГУЛЬКО ТЕНДЕНЦІЇ ДИНАМІКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА	114
М. В. ПАВЛЮК, В. В. СТАДНИК МОТИВАЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ВІТЧИЗНЯНОГО ЗАКОНОДАВСТВА У СФЕРІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	117
А. В. ЧЕРЕП, І. М. РУКОМАСОВА ПЕРЕДУМОВИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРІВ ЯК ФАКТОРУ ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ	122
Н. О. БУЛЬБАХ, В. В. СТАДНИК МОЖЛИВОСТІ ЛОГІСТИКИ У МІНІМІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА	127
ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА	
А. В. ВЕРХОЛА, С. М. ДІДИК ІНСТРУМЕНТИ ГІБРИДНОГО КАПІТАЛУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ	132
К. Л. ЛАРІОНОВА, Г. І. КАПНОС СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗМІН ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ	136
А. В. ОЛІЙНИК ПЕРЕРОЗПОДІЛ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ТА РЕСУРСІВ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ ЗА ПЕРШЕ ПІВРІЧЧЯ 2009 РОКУ	141
О. В. ПРОСКУРОВИЧ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ У ПРОЕКТАХ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	147
С. В. БЕЗВУХ ПОЛІТИКА ЗАХИСТУ ВКЛАДІВ В КРАЇНАХ ЄВРОСОЮЗУ ТА УКРАЇНІ В ПЕРІОД ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ	151
Н. А. СОРОЧИНСЬКА, І. М. МИХАЙЛОВСЬКА ІНТЕГРАЦІЯ БАНКІВ ТА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ЯК ДІЄВА МОДЕЛЬ СПІВРОБІТНИЦТВА	154
АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ	
Б. Б. СЕМАК, М. А. КОВАЛЕНКО РОЛЬ МАРКЕТИНГУ НА РИНКУ ЕКОТЕКСТИЛЮ	158
М. И. БЕЛЯВЦЕВ, А. А. КАКОДЕЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОМ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	163
О. П. МЕЛЬНИЧУК, Я. В. ПОЛИНЦЕВА, В. В. СТАДНИК МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЯ ІННОВАЦІЙ	165

Т. С. ФЕСЕНКО, Т. І. ДЗЬОБА ЗМІСТ ТА ОСОБЛИВОСТІ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ МАРКЕТИНГОВОЇ ОРІЄНТАЦІЇ	169
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Н. М. КОРКУНА, Н. В. ГРИПИНСЬКА, Г. Г. ЦЕГЕЛИК ВИКОРИСТАННЯ ЧАСОВИХ ТРЕНДІВ ДЛЯ АНАЛІЗУ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ У БЮДЖЕТ	172
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

С. Л. АСАУЛЮК ЕКОНОМІЧНІ ВАЖЕЛІ ВПЛИВУ ДЕРЖАВИ НА РОЗВИТОК КОНКУРЕНЦІЇ	176
----------------------------------------------------------------------------------------	-----

Т. О. БІЛОБРОВА ГЛОБАЛЬНА ФІНАНСОВА КРИЗА І РИНОК НЕРУХОМОСТІ: НАПРЯМИ ПОДОЛАННЯ НЕГАТИВНИХ НАСЛІДКІВ	179
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

О. В. ГАЙДУЧОК ЧИСЕЛЬНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЕНЕРГОЗАЛЕЖНОЇ ЕКОНОМІКИ	184
------------------------------------------------------------------------------	-----

С. В. КОЗЛОВСЬКИЙ, Н. Н. НАСІКОВСЬКА, І. О. КОЗЛОВСЬКА УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ РЕГІОНУ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ТА РОЗВИТКУ	186
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

Ю. М. ПЕТРЕНКО СУТНІСТЬ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ПІДХІД	191
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

В. С. МОРОЗ, С. В. МОРОЗ МАРКОВСЬКИЙ ВИПАДКОВИЙ ПРОЦЕС З ДИСКРЕТНИМИ СТАНАМИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ	196
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

Н. В. ГРИПИНСЬКА, Н. О. ЛІСОВА ДИНАМІКА НАДХОДЖЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ	200
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 658.29

В. Б. ГАЛУШКО

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНА ПІДТРИМКА ПРОЦЕСІВ
ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕХАНІЗМУ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті розглянуто питання організаційної та інформаційної підтримки процесів впровадження та функціонування механізму забезпечення стратегічної стійкості підприємства. Запропоновано процедури включення механізму забезпечення стратегічної стійкості підприємства в управлінську структуру підприємства.

In the article the questions of organizational and information support of processes in order to implementation and performance of company sustainability assurance mechanism are observed. The procedures of company strategic sustainability assurance inclusion in managerial structure of the company are proposed.

Ключові слова: стратегічна стійкість, механізм забезпечення, субмеханізм, моніторинг.

Питання безпечного, ефективного та надійного функціонування господарюючих суб'єктів хвилює наукові кола у всьому світі вже багато років. Особливо гостро така проблема постала в світлі останніх подій загальносвітової економічної кризи. Питання стійкості функціонування та розвитку підприємства, підвладного дії гіпердинамічного та слабо прогнозованого бізнес-середовища, останнім часом розглядаються в низці робіт таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як Бараненко С. П., Шеметов В. В., Василенко В.А., Канчавелі А.Д., Козаченко А.В., Воронкова А.Е., Колобов А.А., Фатхутдінов Р., А. Ячменьова В.М. та ін. [1, 2, 5, 6, 7, 8]. Разом з тим, деякі важливі теоретико-методологічні та прикладні аспекти управління стратегічною стійкістю підприємства ще не дістали належного висвітлення. Потребують ґрунтовніших досліджень питання побудови відповідних систем та механізмів забезпечення стратегічної стійкості, розробки рекомендацій щодо впровадження та організаційно-інформаційної підтримки останніх. Це окреслює сферу дослідження, часткові результати якого представлені в даній статті, метою якої є розгляд питань організаційного та інформаційного супроводження процедур впровадження і функціонування механізму забезпечення стратегічної стійкості підприємства.

Міждисциплінарне дослідження сутності, співвідношень та взаємозв'язків базових понять досліджуваного предметного поля показало, що мають місце неоднозначність, а іноді й суперечливість трактувань певних термінів, відсутність їх чіткого розмежування. Автором запропоновано власне визначення категорії «стратегічна стійкість підприємства». Це інтегральна характеристика діяльності підприємства, що відображає в динаміці його здатність до керованих якісних перетворень в умовах гіпердинамічного, слабопрогнозованого зовнішнього середовища відповідно до попередньо встановлених стратегічних цілей. Втім, для вирішення завдань оцінки, підтримки та досягнення належного рівня стратегічної стійкості підприємства необхідним є створення в рамках його системи управління відповідного механізму забезпечення стратегічної стійкості (МЗССП), під яким автором запропоновано розуміти систему взаємопов'язаних засобів, інструментів, важелів з досягнення та підтримки стратегічної стійкості підприємства шляхом взаємоузгодженої та цілеспрямованої дії відповідних його субмеханізмів.

Базові положення побудови механізму забезпечення стратегічної стійкості підприємства, його об'єкт, предмет, мета, завдання, загальні принципи, ознаки (поліструктурність, логічність, взаємопов'язаність елементів, активність, відсутність кордонів, варіативність) та відповідні складові у вигляді субмеханізмів оцінки стратегічної стійкості, моніторингу та аналітичної підтримки, прийняття управлінських рішень і регулювання розглянуті автором в [3, 4]. Тому наразі сконцентруємо увагу на організаційних аспектах впровадження та функціонування МЗССП.

Розгляд процесів впровадження механізму забезпечення стратегічної стійкості має неабияке значення для розуміння його сутності, складових, принципів побудови та функціонування. Практичне використання наукових теоретичних надбань виявляє певні складнощі, пов'язані зі специфічними особливостями кожного окремого підприємства, його організаційної структури, умов функціонування на ринку тощо.

Для кращого розуміння особливостей впровадження та реалізації МЗССП здійснимо апробацію базових результатів дослідження з використанням матеріалів ВАТ «Крюківський вагонобудівний завод». Формування МЗССП, насамперед, передбачає вирішення питань стосовно кадрової та організаційної підтримки цього процесу. Одним з варіантів кадрового забезпечення є закріплення за існуючими працівниками певних функцій щодо впровадження та функціонування механізму. Альтернативою такому підходу є набір додаткової кількості працівників саме для роботи в рамках МЗССП, що в умовах загальносвітової кризової ситуації, а також на фоні поступового скорочення персоналу підприємств, виглядає не зовсім доцільним. Автором запропоновано здійснювати впровадження механізму забезпечення

стратегічної стійкості за рахунок залучення вже існуючих працівників. На рис. 1 представлена модель поєднання поточної організаційної структури ВАТ «Крюківський вагонобудівний завод» зі складовими МЗССП. Пропонується створити на підприємстві дві спеціальні робочі групи: першою з них є група «моніторингу та оцінки» стратегічної стійкості, а друга – група «управління та регулювання».

До складу групи «моніторингу та оцінки» стратегічної стійкості (ГМО) передбачається залучення по одному з працівників «планово-економічного відділу», «фінансового управління» та «відділу планування стратегічного розвитку», що відображено з допомогою пунктирних стрілок на рис. 1. Також до складу ГМО входить один працівник з відділу головної бухгалтерії з метою формування сукупності необхідних даних фінансової звітності підприємства.

Безпосередня робота цих працівників у групі «моніторингу та оцінки» не передбачає фізичного створення додаткового відділу та відповідного ускладнення оргструктури, а реалізовуватиметься шляхом використання матричного принципу формування організаційних структур. Керівником ГМО є перший заступник голови правління, на якого покладається основна відповідальність за організацію роботи механізму забезпечення стратегічної стійкості. В зв'язку з цим, перший заступник голови правління є також керівником групи «управління та регулювання», до складу якої входять директори функціональних напрямів підприємства (дивись пунктирні стрілки на рис. 1). Таким чином, процес функціонування механізму забезпечення стратегічної стійкості ВАТ «КВБЗ» відбуватиметься шляхом взаємодії трьох організаційних рівнів:

1. Рівень вищого керівництва ВАТ «Крюківський вагонобудівний завод». До цього організаційного рівня відносяться: голова правління підприємства, заступники голови правління. Виконувані функції:

- 1) затвердження основних аспектів впровадження та функціонування МЗССП;
- 2) оцінка адекватності та обґрунтованості прийнятих рішень щодо дотримання належного рівня стратегічної стійкості;
- 3) забезпечення колегіальності прийняття найважливіших управлінських рішень;
- 4) затвердження управлінських рішень;
- 5) контроль належної реалізації цілей та завдань по забезпеченню стратегічної стійкості.

2. Рівень робочих груп МЗССП. Цей рівень представлений працівниками робочих груп «моніторингу та оцінки» і «управління та регулювання». Виконувані функції:

- 1) розробка, вдосконалення та реалізація аналітично-оціночних процедур;
- 2) проведення моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства;
- 3) підготовка звітів з оцінки стратегічної стійкості;
- 4) розробка пропозицій управлінських рішень з підтримки чи забезпечення необхідного рівня стратегічної стійкості;

3. Рівень безпосередніх виконавців робіт з забезпечення стратегічної стійкості підприємства. Представниками даного рівня є працівники усіх департаментів та відділів підприємства, що здійснюють безпосередню роботу по забезпеченню стратегічної стійкості (фінансовий, комерційний, виробничий департамент, тощо). Тобто сюди відносяться безпосередні виконавці управлінських рішень по забезпеченню стратегічної стійкості. Виконувані функції:

- 1) реалізація прийнятих вищим керівництвом управлінських рішень по підтримці чи забезпеченню необхідного рівня стратегічної стійкості;
- 2) дотримання принципової взаємодії між відділами та департаментами в процесі реалізації заходів по забезпеченню стратегічної стійкості;
- 3) звітування перед вищим керівництвом про хід виконання робіт в рамках МЗССП.

Важливою складовою механізму забезпечення стратегічної стійкості з точки зору його інформаційної підтримки є моніторинг факторів внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, вплив яких може завадити на шляху забезпечення його стратегічної стійкості, чи, навпаки, в разі існування визначених можливостей сприятиме подальшому ефективному розвитку підприємства та укріпленню його стратегічних позицій. Моніторинг повинен супроводжувати кожен з етапів оцінки стратегічної стійкості, прийняття, реалізації управлінських рішень, не припиняючись а ні на мить. В межах системи моніторингу можуть використовуватись такі аналітичні методи, як-то матричне моделювання, імітаційне моделювання, побудова сценаріїв та інші методики аналізу впливу факторів на стратегічну стійкість підприємства.

В структурі МЗССП відповідні функції збору та обробки даних внутрішнього та зовнішнього по відношенню до підприємства середовища покладені на субмеханізм «Моніторингу та аналітичної підтримки». На рис. 2 представлені поетапні кроки функціонування субмеханізму моніторингу та аналітичної підтримки, початковим етапом роботи якого є визначення напрямків (векторів) оцінки. Ці вектори повинні узгоджуватись із цілями розвитку підприємства, враховувати його прагнення до забезпечення довготривалого ефективного розвитку. В такому разі система моніторингу має бути спрямована на аналіз даних по ключових сферах зовнішнього та внутрішнього середовища, які сприятимуть (чи заважатимуть) досягненню стратегічної стійкості. На цьому етапі простежується взаємозв'язок системи моніторингу із субмеханізмом «Прийняття управлінських рішень», оскільки саме керівництво підприємства визначає стратегічні цілі розвитку та узгоджує відповідність визначених напрямків оцінки середовища меті

довгострокового розвитку підприємства.

Наступним етапом роботи субмеханізму моніторингу та аналітичної підтримки є визначення методології та інструментарію оцінки стратегічної стійкості (рис. 2). Він передбачає формування методик оцінки (матричне, імітаційне моделювання, аналіз чутливості, аналіз ризиків тощо), формування переліку показників, їх взаємне узгодження на предмет доцільності використання та ступеню об'єктивності відображення ними реальної ситуації. На даному етапі система моніторингу та аналітичної підтримки взаємодіє із субмеханізмом «Оцінки стратегічної стійкості», отримуючи «запити» від нього щодо необхідних для оцінки стратегічної стійкості показників та інформації.

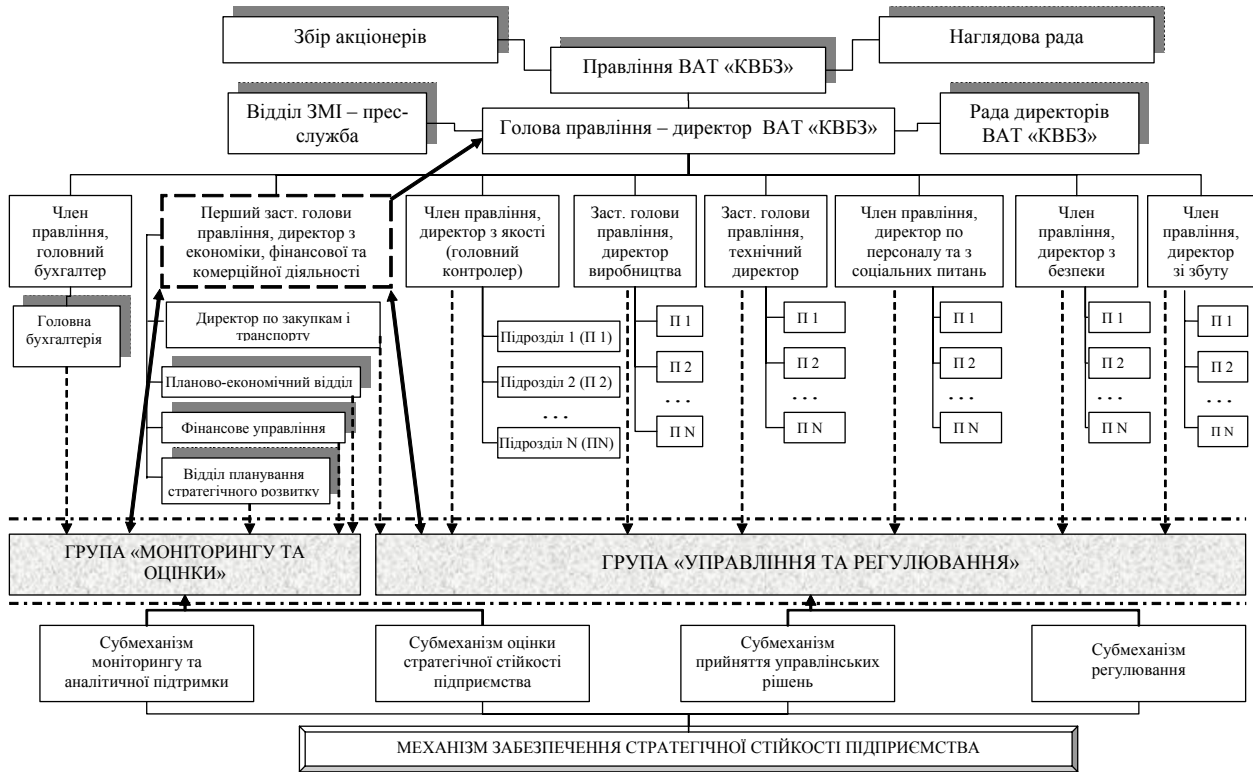


Рис. 1. Модель поєднання структури управління VAT «КВБЗ» зі складовими механізму забезпечення стратегічної стійкості підприємства

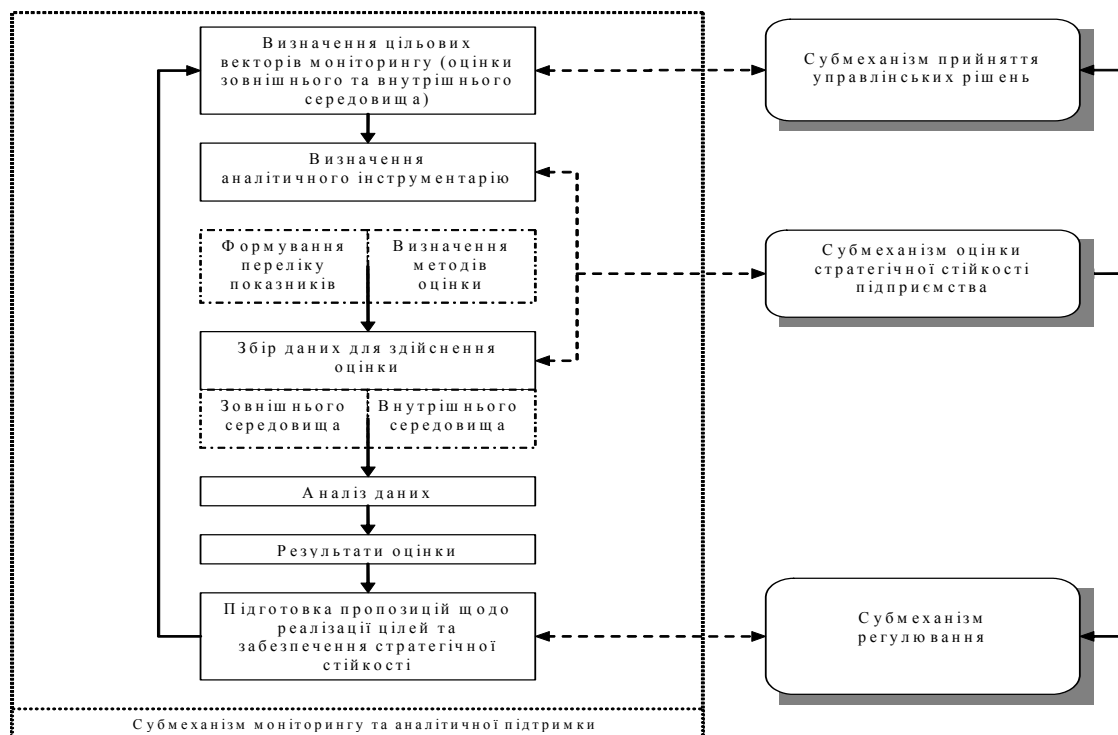


Рис. 2. Схема роботи субмеханізму моніторингу та аналітичної підтримки як складової МЗСПП

Водночас, моніторинг як такий не обмежується збором та аналітичною обробкою даних, необхідних для оцінки стратегічної стійкості. Окрім цього, завданням системи моніторингу є робота з інформацією відповідно до оперативних цілей підприємства, яка використовується в процесі прийняття управлінських рішень стосовно різних функціональних сфер його діяльності. На етапі збору даних внутрішнього та зовнішнього середовища система моніторингу надає відповідну інформацію, необхідну для функціонування субмеханізму «Оцінки стратегічної стійкості». Цей взаємозв'язок відображено на рис. 2. Подальша робота системи моніторингу передбачає аналіз зібраних даних та формування звітів щодо отриманих результатів. В звітах відображається інформація щодо минулого, поточного стану підприємства та прогнози й тенденції його розвитку. Безпосередній зміст згаданих звітів залежить від визначених на першому етапі цілей оцінювання та застосованих методик.

Останнім кроком роботи субмеханізму моніторингу та аналітичної підтримки є підготовка пропозицій по досягненню визначених цілей та забезпеченню стратегічної стійкості підприємства. Ці пропозиції реалізуються з допомогою субмеханізму «Регулювання», що перетворює їх в конкретні дії по досягненню цілей підприємства, покращенню параметрів його функціонування та розвитку й забезпечення стратегічної стійкості. Зазначимо, що підготовка пропозицій як останній етап субмеханізму моніторингу та аналітичної підтримки є справді кінцевим лише в статичному зрізі. Насправді, в динаміці робота субмеханізму є безперервним процесом, що зображено у вигляді зворотної стрілки на рис. 2, яка веде до початкового кроку визначення цілей та напрямків оцінювання (спостереження). Лише безперервність спостережень дає змогу своєчасно відчутти сигнали впливу на підприємство з боку середовища та, здійснивши оцінку цих сигналів, дозволити механізму забезпечення стратегічної стійкості утримувати ситуацію в межах оптимальних параметрів.

Механізм забезпечення стратегічної стійкості не є «останньою інстанцією» в процесі визначення, досягнення оптимальних параметрів його функціонування та розвитку і не виключає використання інших інструментів управлінського, організаційного чи економічного характеру. При цьому, перевагою МЗССП є комплексне охоплення основних функціональних сфер підприємства (фінансова, виробнича та ринкова), можливість достатньо швидко виявлення позицій підприємства на шляху до забезпечення стратегічної стійкості та здатність визначити і нівелювати існуючі перепони для її досягнення. Це, в свою чергу, дозволяє оптимальним чином реалізувати стратегічні цілі підприємства та уникати негативного впливу збурюючих факторів на шляху його розвитку.

Висновки. Таким чином, практичні питання впровадження і функціонування механізму забезпечення стратегічної стійкості виявлятимуть складну взаємозалежність та переплетіння кожного з його субмеханізмів, що відображає реалії роботи системи управління та підприємства в цілому. Важливим з науково-практичної точки зору є поєднання МЗССП з іншими управлінськими механізмами (забезпечення конкурентоспроможності, потенціалу тощо). Ці питання потребують глибшого вивчення та являють собою проблемне поле для подальших досліджень як безпосередньо автора цієї статті, так і численних науковців та практиків, що спеціалізуються у цій предметній галузі.

Література

1. Бараненко С. П., Шеметов В. В. Стратегическая устойчивость предприятия. – М: Центрполиграф, 2004. – 496 с.
2. Василенко В.А. Менеджмент устойчивого развития предприятий: Монография. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 645 с.
3. Галушко В.Б. Механізм забезпечення стратегічної стійкості підприємства: його складові, ознаки та принципи функціонування // Формування ринкової економіки Зб. наук. праць. – Вип. 21. – К.: КНЕУ, 2009. – С. 57-67
4. Галушко В.Б. Механізм забезпечення стратегічної стійкості підприємства: місце в системі управління та функціональні прояви // III Міжн. наук.-практ. конф. вчених і спеціалістів «Теория и практика предпринимательской деятельности». – Сімферополь: Таврійський національний університет ім. В.І. Вернадського, 2009. – С. 93-95
5. Канчавели А.Д., Канчавели Т.Г. Стратегическое управление организационно-экономической надежностью производственно-коммерческих систем. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э Баумана, 2005. – 224 с.
6. Козаченко А.В., Воронкова А.Э., Медяник В.Ю. Малый бизнес: устойчивость и компенсаторные возможности. – К.: Лібра, 2003. – 328 с.
7. Сафин Ф. Сущность и факторы экономической устойчивости (постановка проблемы) // Вестник ТИСБИ. – Выпуск. – № 2– С. 123-125.
8. Ячменьова В. М. Забезпечення стійкості діяльності промислових підприємств: Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.00.04 / Східноукраїнський національний ун-т ім. Володимира Даля. — Луганськ, 2008. — 33 с.

Надійшла 10.11.2009

РОЗРОБКА ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ЯК ЕЛЕМЕНТ АНТИКРИЗОВОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У даній статті пропонується поєднати необхідність розробки фінансової стратегії як одного з головних елементів антикризової програми підприємства. Розглянуті етапи процесу формування фінансової стратегії підприємства, розроблено алгоритм формування фінансової стратегії підприємства та визначено значення фінансової стратегії для підприємства.

In this article it is suggested to combine the necessity of development of financial strategy as one of staples of the anticrisis program of enterprise. The stages of process of forming of financial strategy of enterprise are considered, the algorithm of forming of financial strategy of enterprise and certainly value of financial strategy is developed for an enterprise.

Ключові слова: фінансова криза, антикризове управління, фінансова стратегія, фінансування, алгоритм.

Постановка проблеми. Таке поняття, як „фінансова криза”, останній рік звучить майже звідусіль. Адже, кожен знає, що для ефективної роботи будь-якого підприємства необхідні фінансові ресурси. З погляду на це, кожне підприємство турбується про їх наявність і робить різні кроки до їх залучення. Від результативної роботи підприємства залежить добробут нашої держави і населення. Розробка фінансової стратегії є важливою складовою програми підприємства, яка дозволить підвищити рівень обґрунтованості прийнятих управлінських рішень фінансового характеру і вижити в сучасних умовах господарювання.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Проведений аналіз останніх публікацій показав, що питання розробки фінансової стратегії є досить актуальними в працях таких вчених, як Г. Веретенникова, А.П. Градова, Н.Ф. Самсонова, А.М. Ковальова, М.Г. Лапуста, Л.Г. Скамай та інші [1-4].

Виділення раніше не вирішених частин загальної проблеми. Науково-теоретичні та практичні аспекти проблеми розробки фінансової стратегії відображені у публікаціях вітчизняних і закордонних авторів, але залишаються невирішеними проблеми зі структуризацією етапів процесу формування фінансової стратегії підприємства, знаходження нових підходів щодо вирішення питання з розробкою даної стратегії в мінливих умовах середовища.

Метою даної статті є розробка етапів та алгоритму процесу формування фінансової стратегії підприємства, розгляд поняття «фінематика», зв'язок даного поняття з розробкою фінансової стратегії підприємства.

Викладення основного матеріалу. Сучасний стан розвитку економіки, науки та техніки вимагає від підприємств прискорення процесу розвитку, процесу керування. Таке прискорення збільшує потенційну можливість виникнення на підприємстві кризового становища. Тому дуже важливо постійно розробляти, поновлювати та впроваджувати на підприємстві антикризові програми. Але їх розробка та реалізація потребують часу, обробки значних обсягів інформації, використання математичного моделювання, прогнозування та ін.

Антикризове управління, що періодично є наявним станом підприємств та організацій, тільки з недавнього часу було виділено як окрема наука. На даному етапі її розвиток стрімко зростає. Актуальним напрямом розвитку для нього на сьогоднішній день є дослідження питань управління підприємством як під час кризи, так і в періоди до та після неї, оскільки ця проблема недостатньо розкрита в роботах світових і вітчизняних вчених і вимагає поглибленого вивчення.

В ході наукових досліджень було встановлено, що поки не існує чіткого визначення поняття «системи антикризового управління підприємством», тому ми спробуємо дати трактування цьому терміну. Отже, система антикризового управління підприємством – це сукупність заходів щодо запобігання і виведення об'єкту з кризової ситуації і зв'язок між ними.

В глибинних причинах будь-якої кризи лежить сукупність різних чинників. Їх можна умовно розділити на дві основні групи: зовнішні (не залежні від діяльності підприємства) і внутрішні (залежні від діяльності підприємства). Ці чинники необхідно враховувати не тільки при розробці, але і при впровадженні системи антикризового управління на підприємстві, не тільки за фактом наявності, але й в динаміці розвитку. Від них залежить послідовність вживання елементів системи [2].

Так, наприклад, наявність макрокризи вимагає постійного коректування маркетингових та інших стратегій підприємства. Це не тільки сприяє максимально можливому захисту від негативного впливу зовнішнього середовища, але і поліпшує стан підприємства по відношенню до зовнішніх контактерів (поставників та ін.).

У разі виникнення мікрокризи необхідно постійно проводити та комплексно враховувати в управлінських рішеннях діагностику фінансового стану підприємства, оцінку бізнесу, організаційно-виробничий менеджмент, можливість інноваційної політики та ін.

Якщо ж підприємству так і не вдалося подолати кризу, дуже важливою є розробка процедури ліквідації, завдяки якій підприємство з якнайменшими втратами може врятувати частину своїх активів і почати організацію нового виду діяльності.

Таким чином, при розробці і удосконаленні системи антикризового управління необхідно враховувати властивості кризи, і тоді підприємство зможе гідно з'якнайменшими втратами не тільки вийти з кризи, але частіше запобігати їй.

На наш погляд, розробка фінансової стратегії є одним з ефективних елементів формування антикризової програми. У наш час функціонування підприємства без фінансової стратегії неможливе. Перспективне фінансове планування визначає найважливіші показники, пропозиції та темпи розширеного відтворення, є основною формою реалізації головних цілей підприємства. Формування антикризової програми включає розробку фінансової стратегії підприємства та прогнозування його фінансової діяльності.

Пропонуємо звернутися до поняття фінематіка. Фінематіка завжди прагне побудувати довгострокові партнерські відносини з клієнтами і орієнтується на підвищення ринкової вартості компанії як на основну мету своєї роботи. Заздалегідь проаналізувавши потреби позичальника, фінематіка готова запропонувати йому найбільш оптимальне поєднання механізмів залучення коштів. Такий підхід, що забезпечує комплексність і ексклюзивність обслуговування, високу ефективність залучень на тривалому горизонті планування, і формує оптимальну структуру запозичень, називається розробкою і реалізацією фінансової стратегії підприємства.

Крім всього іншого, це означає, що фінематіка бере на себе вирішення всіх питань, пов'язаних з основним завданням залучення коштів. Формально залишаючись лише фінансовим радником клієнта, фінематіка фактично стає його спеціалізованим відділом, розв'язання поставленої перед ним задачі, що цілеспрямовано займається. Така система співпраці дозволяє заощадити клієнтові не тільки гроші, але і час своїх співробітників – максимум роботи візьмуть на себе фахівці нашої компанії, залишаючи керівникові основну функцію – ухвалення рішень. З точки зору фінематики, фінансова стратегія підприємства та її реалізація включають наступні блоки:

Діагностика бізнесу і визначення потреб клієнта. На попередньому етапі роботи в рамках розробки фінансової стратегії підприємства, фінематіка проводить діагностику підприємства у сфері фінансів і обліку, юридичної і організаційної структури, системи відносин з постачальниками і покупцями і щільне спілкування з керівництвом і власниками бізнесу з метою визначення найбільш переважних інструментів залучення засобів і чинників, що можуть потенційно перешкоджати оптимальній структурі фінансування. Паралельно збирається інформація і проводиться розробка фінансової моделі, що відображає всі бізнес-процеси і дозволяє оцінити фінансові наслідки ухвалення управлінських рішень, ефективність бізнесу в цілому, а також розпланувати діяльність компанії на декілька років вперед.

Розробка фінансової стратегії підприємства на 3–7 років. На основі аналізу інформації, отриманої на фазі діагностики, спільно з менеджментом і власниками бізнесу розробляється стратегія поведінки компанії на фінансових ринках, що враховує перспективи її розвитку. Фінансова стратегія підприємства, зазвичай, будується починаючи від простих форм короткострокового кредитування оборотного капіталу (акредитиви, векселі, кредитні лінії) і закінчуючи розміщенням на європейському і американському ринках свробондів, ADR і GDR, а також прямим виходом компаній на лістинг на провідних біржах [3].

Формування позитивного сприйняття клієнта фінансовим ринком. Імідж компанії, її сприйняття фінансуючими організаціями є важливим чинником для залучення фінансування. Імідж частково визначається основною комерційною стратегією компанії, і частково тим, як ця стратегія підноситься зовнішнім спостерігачам. Робота фінематіки включає підготовку презентаційних матеріалів, організацію отримання рейтингів, контакти з потенційними кредиторами і ряд інших дій, які також зроблять благотворний вплив на фінансовий імідж компанії.

Окремо слід сказати про роботу з аудитором над фінансовими звітами компанії по забезпеченню оптимальної редакції цифровою і текстовою складовими аудиторського висновку і коментарів. Подібні звіти, безумовно, грають надзвичайно важливу роль у формуванні іміджу. Слід підкреслити, що дана діяльність відрізняється від Public Relations і не пов'язана з проведенням рекламних акцій, публікаціями в пресі і тому подібними. Мова йде про роботу, яка адресована саме професіоналам фінансового ринку.

Залучення коштів, побудова довгострокових відносин з кредиторами. Основною роботою фінематіки в проекті залишається залучення фінансування для клієнта. Впродовж всього періоду співпраці з фінематикою клієнт матиме можливість користуватися будь-яким фінансовим інструментом залежно від ситуації на ринку і своїх потреб.

Фінематіка в поточному режимі надаватиме допомогу і підтримку клієнту з приводу застосування того або іншого інструменту і братиме на себе велику частину роботи з організації операції.

В принципі, завданням фінематіки є оптимізація порядку, інструментів, термінів, цін і витрат, об'ємів випуску/запозичення засобів з погляду загального фінансового положення клієнта. Саме довгостроковою оптимізацією фінансового стану пояснюється доцільність тривалої співпраці.

Рефінансування і реструктуризація боргу в подальшому. Вартість повернутих для клієнта коштів фінематіка в подальшому оптимізує за допомогою дешевших позикових засобів з інших джерел або за рахунок зміни умов по поточній заборгованості у цього ж джерела фінансування. Це відбувається з різних причин. У разі проектного фінансування це перехід в стадію корпоративного фінансування, коли основні проектні ризики пройдені, бізнес налагоджений і немає необхідності платити по кредитах або позиках

підвищену процентну ставку. У випадку з корпоративним фінансуванням це можуть бути зміни умов кредитування на ринку, якщо підприємство привертало кредит в кризовий період, а зараз макроекономічна ситуація змінилася до кращого. Підприємство, яке знаходилося в критичному стані, але в подальшому змогло поліпшити своє фінансове положення, також може поліпшити і умови обслуговування боргу. По залученню акціонерного капіталу можливі ситуації, коли за рахунок засобів інвесторів відбувається погашення боргів компанії. Є й інші причини, які дозволяють клієнтам і партнерам фінематики досягати оптимальних умов фінансування [4].

Фінематики – кваліфіковані фахівці в області прямих і венчурних інвестицій, банківського фінансування, корпоративних податків, юриспруденції і управління реальними активами, а фінематика – це об'єднання кваліфікованих спеціалістів (фінематиків) з метою розробки фінансових стратегій підприємств, залучення коштів, розробки програм для ефективного функціонування підприємства, особливо в умовах кризи. Але сьогодні в Україні зовсім нерозвинений даний напрям співпраці у такому розумінні при розробці фінансової стратегії підприємства. Отже, дана пропозиція, на наш погляд, є досить ефективною.

За умов ринкової економіки, самостійності підприємств, їхньої відповідальності за результати діяльності виникає об'єктивна необхідність визначення тенденцій розвитку фінансового стану та перспективних фінансових можливостей. На вирішення таких питань і спрямовано фінансову стратегію підприємства.

Фінансова стратегія представляє собою визначення довгострокової мети фінансової діяльності підприємства, вибір найбільш ефективних способів і шляхів їх досягнення.

Завданнями фінансової стратегії є:

- 1) визначення способів проведення успішної фінансової стратегії та використання фінансових можливостей;
- 2) визначення перспективних фінансових взаємовідносин з суб'єктами господарювання, бюджетом, банками та іншими фінансовими інститутами;
- 3) фінансове забезпечення операційної та інвестиційної діяльності на перспективу;
- 4) вивчення економічних та фінансових можливостей ймовірних конкурентів, розробка та здійснення заходів щодо забезпечення фінансової стійкості;
- 5) розробка способів виходу з кризового стану та методів управління за умов кризового стану підприємств.

Розробка фінансової стратегії – це галузь фінансового планування. Як складова частина загальної стратегії економічного розвитку, вона має узгоджуватися з цілями та напрямками останньої. У свою чергу, фінансова стратегія справляє суттєвий вплив на загальну економічну стратегію підприємства. Зміна ситуації на макрорівні та на фінансовому ринку спричиняє коригування як фінансової, так і загальної стратегії розвитку підприємства [1].

Етапи процесу формування фінансової стратегії підприємства наведено на рис. 1. Алгоритм формування фінансової стратегії підприємства зображений на рис. 2.

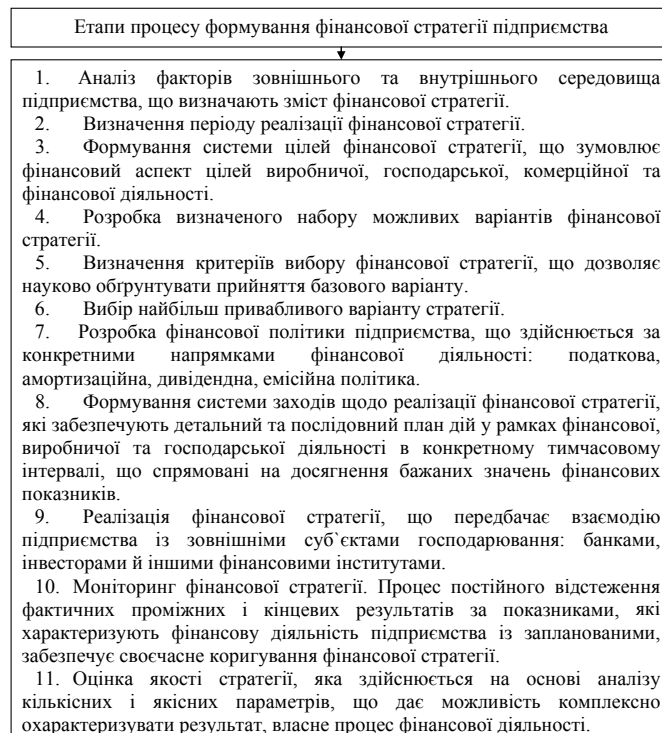


Рис. 1. Етапи процесу формування фінансової стратегії підприємства

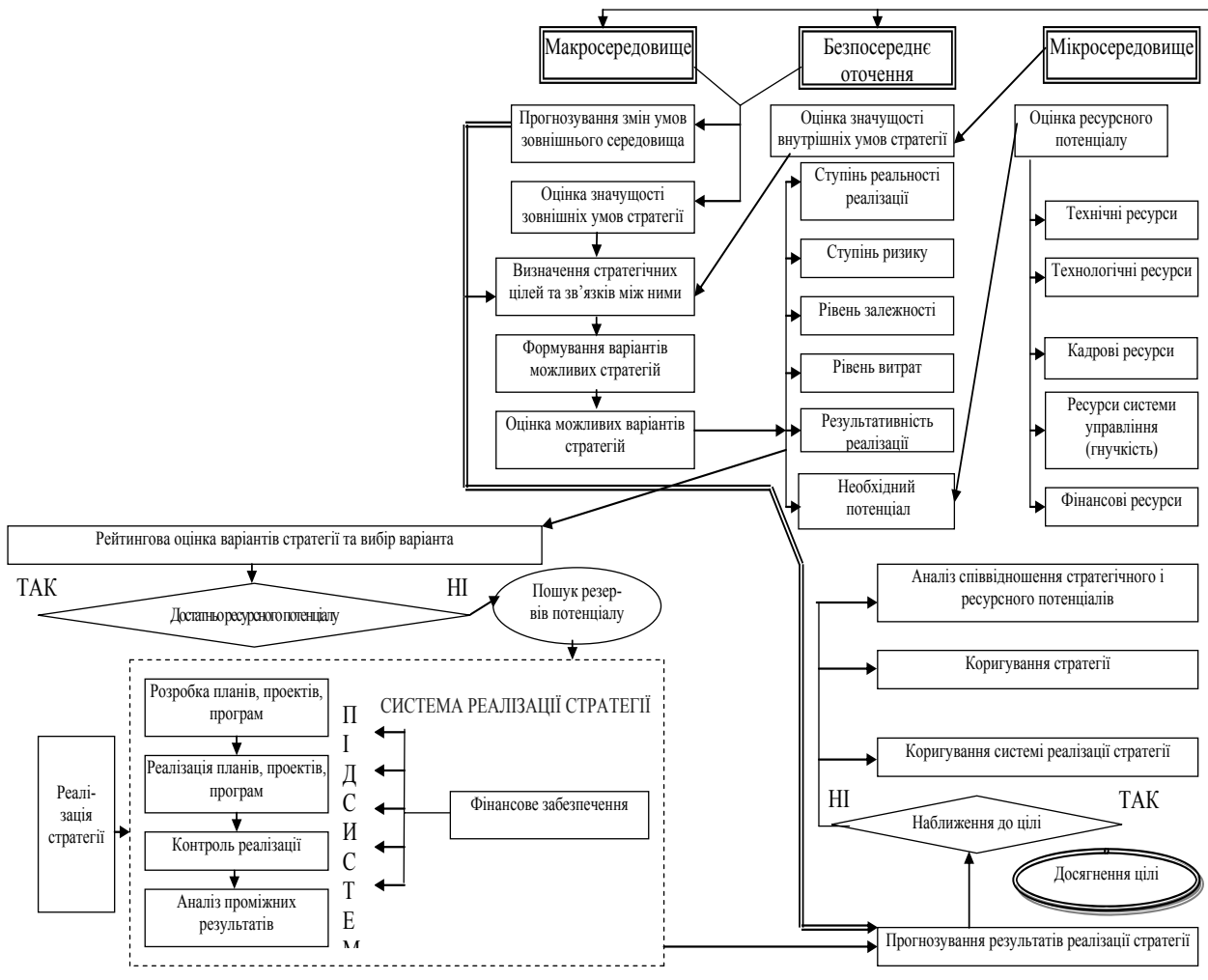


Рис. 2. Алгоритм формування фінансової стратегії підприємств

Всі етапи процесу формування фінансової стратегії повинні виконуватися один за одним, згідно з запропонованим алгоритмом формування фінансової стратегії підприємства.

Згідно з алгоритмом формування фінансової стратегії підприємства на нього мають вплив нарівні з безпосереднім оточенням макро- та мікро- середовище. Проаналізувавши показники впливу цих факторів на підприємство, необхідно провести рейтингову оцінку варіантів стратегії, виявити ресурсні можливості, знайти фінансовий потенціал підприємства і тільки після цього обрати відповідну фінансову стратегію, розробити її з урахуванням фінансових можливостей. В ході реалізації стратегії досить важливо визначити відповідальних за реалізацію даної фінансової стратегії і строки її реалізації. Але у ході реалізації стратегія повинна коригуватися і бути гнучкою залежно від ситуації з метою отримання найбільш позитивного результату. Обов'язково у ході реалізації стратегії повинні контролюватися всі етапи реалізації відповідної стратегії, особливо в умовах кризи та постійної нестачі фінансових ресурсів. Для складання прогнозних показників можна використовувати комп'ютерні програми, такі як Project Expert, Statistica та інші.

Таким чином, запропонований алгоритм формування фінансової стратегії дозволить трансформувати її згідно зі змінами зовнішнього та внутрішнього середовища, знизити ризик фінансової діяльності підприємства, обґрунтованого критерію вибору базового варіанта та системи показників якості результатів стратегічного планування.

Висновки

1. Розглянуто поняття «кінематика» та «фінематик», які відображають зв'язок між розробкою фінансової стратегії та її ефективним виконанням.
2. Підхід, що забезпечує комплексність і ексклюзивність обслуговування, високу ефективність залучень на тривалому горизонті планування, формує оптимальну структуру запозичень, називається розробкою і реалізацією фінансової стратегії підприємства.
3. Розроблено етапи процесу формування фінансової стратегії підприємства, які дозволять знизити ризик фінансової діяльності підприємства.
4. Представлено алгоритм формування фінансової стратегії підприємства з метою обґрунтованого

критерію вибору базового варіанта та системи показників якості результатів стратегічного планування при формуванні антикризової програми.

Література

1. Веретенникова Г. Теоретичні засади процесу формування фінансової стратегії // Наука молода. – 2004. – № 2. – С. 15-19.
2. Стратегія і тактика антикризового управління firmой / Под. ред. А.П. Градова, Б.И. Кузина. – СПб: Спеціальна література, 1996. – 510 с.
3. Ковалева А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Финансы фирмы. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 412 с.
4. Финансы, денежное обращение и кредит / Под. ред. Н.Ф. Самсонова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 447 с.

Надійшла 11.11.2009

УДК 65.011

О. С. ДУБРОВА

Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова

СТРАТЕГІЧНА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СКЛАДОВІ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

В статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти забезпечення стійкості підприємств в умовах динамічного та ризикованого бізнес-середовища. Автором представлено комплексну сутнісно-видову характеристику стратегічної стійкості суб'єкта господарювання, визначено напрями її забезпечення в розрізі складових.

The article examines theoretical and practical aspects of ensuring stability of enterprises in dynamic and risky business environment. The author presents complex essential and specific description of strategic stability of an enterprise, defines ways of ensuring it in the context of its components.

Ключові слова: стратегічна стійкість підприємства, складові стратегічної стійкості, напрями забезпечення стійкості.

Постановка проблеми. За сучасних умов стабільність позицій компанії на ринках, позитивна динаміка фінансово-економічних результатів, капіталізація бізнесу, діловий успіх багато в чому визначаються ступенем адаптації підприємства до динамічних змін зовнішнього та внутрішнього бізнес-середовища, для якого характерним є дефіцит релевантної інформації, ризикованість здійснення господарських операцій, нестабільність політичної та економічної ситуації в країні. Тому забезпечення стійкості розвитку підприємства є однією з пріоритетних стратегічних задач.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження теоретичних і практичних аспектів стійкості підприємства можна зустріти в роботах таких вітчизняних і закордонних вчених-дослідників, як Н.В. Алексеєнко, О.В. Арєф'єва, С.П. Бараненко, О. В. Василенка, О.Н. Зайцева, О.М. Зеткіної, В.Л. Іванова, А.В. Кучерявого, Г.А. Мохонька? Н.А. Сабанчієва, Т.В. Сухорукова, А.В. Севаст'янов, Н.В. Шандова, В.В. Шеметов [1-13] та ін. Вони стосуються здебільшого визначення категорії "економічна (або стратегічна) стійкість", факторів стійкості підприємства та розробки методичних основ визначення її рівня. Більшість науковців наголошує, що фінансова стійкість – це головний компонент стійкості розвитку підприємства, основа стабільної роботи в ринкових умовах, що може забезпечити ряд переваг, порівняно з іншими підприємствами при залученні інвестиційних ресурсів, професіональних кадрів, освоєнні нових ринків. Методичні підходи до оцінки, прогнозування та формування умов забезпечення фінансової стійкості підприємства найбільш докладно висвітлено в працях Л.Т. Гіляровської, С.С. Гринкевича, О.В. Мороза, В.В. Ковалева, Л.Н. Родіонової, Н.І. Соловйова [14-18] та багатьох інших. Але не можна не зазначити, що поряд з нестабільністю фінансової ситуації, можуть виникнути проблеми зі здатністю підприємства підтримувати та своєчасно оновлювати техніко-технологічну базу, утримувати конкурентні позиції на ключових ринках, мінімізувати шкідливий вплив господарської діяльності на оточуюче середовище, забезпечити низьку плинність кадрів тощо.

На даний момент існують роботи, присвячені розгляду сутності та оцінці таких складових, як екологічна стійкість Н.С. Гегальчим, В.Г. Михайловим [19] та організаційна стійкість М.І. Зименком [20]. А С.П. Бараненко та В.В. Шеметов [3] – одні з не багатьох вчених, які достатньо глибоко розкрили сутність та напрями забезпечення стійкості в розрізі її складових. Але, не дивлячись на різноманітність підходів до даної проблематики, вирішенню питань щодо розкриття сутності категорії «стратегічна стійкість» та розробки комплексу напрямів забезпечення стійкого розвитку підприємства не приділено достатньої уваги. Зазначене вище і обумовлює актуальність вивчення аспектів, пов'язаних зі забезпеченням стратегічної стійкості підприємства в цілому та в розрізі її складових.

Постановка завдання. Метою даної статті є узагальнення теоретичних підходів до розуміння категорії «стратегічна стійкість підприємства», визначення ключових складових стійкості суб'єкта

господарювання, розробка комплексу методичних рекомендацій та заходів щодо її забезпечення, що в цілому сприятиме підвищенню рівня гнучкості та адаптивності підприємства за сучасних умов господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження аспектів забезпечення стійкості підприємств показало відсутність на сьогоднішній момент єдиного загальноприйнятого підходу до визначення даної категорії. Термін «стійкість» широко використовується в різних галузях науки та характеризує як здатність системи зберігати поточний стан за наявності зовнішніх впливів, так і можливість повернутися в стан рівноваги, у випадку настання несприятливих відхилень за межі її допустимого значення. Але, оскільки підприємство є відкритою динамічною системою, то можливо говорити про його здатність зберігати стійкий розвиток за умов впливу і зовнішніх, і внутрішніх чинників, існування високого рівня невизначеності та нестабільності бізнес-середовища. При вивченні питань, пов'язаних зі стратегічною стійкістю підприємства, науковці найчастіше оперують категоріями «стратегічна стійкість» чи «економічна стійкість». Але поняття «стратегічна стійкість» глибше розкриває здатність підприємства не тільки зберігати поточну економічну стійкість за наявності дестабілізуючих факторів, але й досягати стратегічних цілей розвитку. Відмітимо підходи до розуміння категорії «стійкість підприємства» науковцями-дослідниками:

1) здатність підприємства зберігати свою цілісність, досягати місії та поставлених стратегічних цілей, функціонувати в заданому режимі при різних внутрішніх і зовнішніх впливах, зберігаючи свою цілісність та гармонічний розвиток [9];

2) здатність економічної системи підприємства не відхилятися від свого стану (статистичного або динамічного) при різних внутрішніх і зовнішніх дестабілізуючих впливах за рахунок ефективного формування і використання фінансових, виробничих і організаційних механізмів [7];

3) результат реалізації здатності підприємства створювати, розвивати та зберігати довгий час (декілька галузевих періодів) конкурентні переваги на конкретному ринку покупця в умовах прискореного науково-технічного та технологічного прогресу на фоні зростаючих проблем з природними ресурсами та антропогенним впливом на екологію [8];

4) забезпечення рентабельної виробничо-комерційної діяльності за рахунок підвищення ефективності використання виробничих ресурсів та управління підприємством, стійкого фінансового стану за рахунок покращення структури активів, стабільного розвитку потужності підприємства та соціального розвитку колективу при самофінансуванні в умовах зовнішнього середовища, що динамічно розвивається [6].

Враховуюче вище сказане, можемо зазначити, що *стратегічна стійкість* – це характеристика діяльності підприємства, яка відображає його здатність до стійкого розвитку та досягнення намічених цілей (з мінімально допустимими відхиленнями від запланованих) всупереч впливу динамічного середовища, в якому має місце невизначеність майбутніх результатів та ризикованість господарських процесів. О.Н. Зайцев виокремлює внутрішню (характеризує пропорційність всіх складових організації, що дозволяє забезпечити позитивну динаміку основних фінансово-економічних показників і розширене виробництво) та зовнішню (безконфліктна взаємодія з оточуючим середовищем – споживачами, конкурентами, постачальниками тощо) стійкість, які у своїй взаємодії формують стійкість підприємства в цілому [5].

У табл. 1 наведено сутнісну характеристику основних складових стратегічної стійкості, які виокремлюють більшість науковців [3, 4, 17, 19, 20, 21] та зазначено ключові напрями забезпечення стійкості за кожною складовою. Основними складовими стратегічної стійкості підприємств виступають: технологічна стійкість, фінансова стійкість, виробнича стійкість, маркетингова стійкість, соціальна (кадрова) стійкість; екологічна стійкість. На даний час не існує чіткої усталеної класифікації стійкості, тому описані види не є вичерпними. Так, з позиції системного підходу, О.В. Василенко виділяє, крім зазначених складових, стійкість техніки, зовнішніх зв'язків, соціально-психологічну, комунікаційну, інноваційну та структурну види стійкості, а Н.В. Алексеєнко [1] – ресурсну та політичну стійкість. Але, в той же час, занадто широке охоплення складових стратегічної стійкості під час її аналізу призводить до дублювання результатів та відповідного їх викривлення.

Таким чином, стійкість підсистем внутрішнього середовища підприємства забезпечує стійкість підприємства в цілому. Враховуючи взаємовплив складових, напрями, що стосуються конкретного виду, можуть слугувати стабілізуючим фактором для інших видів та стратегічної стійкості підприємства в цілому. Оскільки, наприклад, порушення технологічної стійкості може призвести до значного скорочення частки ринку під впливом появи кращих товарів-замінників, технологічного прориву конкурентів і, таким чином, порушити маркетингову стійкість. Слід зазначити, що діяльність підприємства супроводжується багатьма ризиками, тому в процесі забезпечення стратегічної стійкості необхідне врахування впливу як зовнішніх (законодавчо-адміністративних, політичних, соціально-демографічних), так і внутрішніх (інноваційних виробничих, фінансових, реалізаційних) видів підприємницьких ризиків.

Г.А. Мохонько [9] пропонує розглядати п'ять рівнів підсистем стратегічної стійкості підприємств (динамічний, стабільний, прийнятний, нестійкий, кризовий), враховуючи рівень показників оцінки стратегічної стійкості, стабільність кадрової політики, ступінь дотримання правил, норм і нормативів щодо охорони навколишнього середовища, дієвість системи промислової безпеки праці.

Отже, стратегічна стійкість – це динамічне, комплексне, складне і багатогранне поняття, що потребує зваженого підходу до визначення напрямів її забезпечення. Під забезпеченням стратегічної стійкості підприємства слід розуміти розробку комплексу заходів та формування організаційно-економічного механізму їх реалізації, спрямованих на досягнення підприємством стратегічних цілей і подальший розвиток в умовах постійного впливу зовнішніх та внутрішніх факторів.

Таблиця 1

Складові стратегічної стійкості підприємства та напрями її забезпечення

Складова	Сутнісна характеристика	Напрями забезпечення стійкості
Технологічна стійкість	Здатність підприємства підтримувати технологічну адекватність, створювати та зберігати технологічну конкурентну перевагу над галузевими конкурентами	Підтримання і розвиток технологічного потенціалу. Безперервна модернізація виробництва на інноваційній основі з використанням нових технологій, способів організації виробництва та праці, інноваційного маркетингу та менеджменту. Прискорення темпів розробки та впровадження нововведень, швидкість реакції підприємства на нововведення конкурентів. Розробка стратегії і тактики інноваційної діяльності, вдосконалення механізмів управління інноваційною діяльністю. Вчасне та адекватне реагування на появу ризиків
Виробнича стійкість	Здатність підприємства підтримувати виробничий потенціал на рівні, що дозволяє забезпечити беззбитковий обсяг виробництва та безперервний процес виготовлення продукції з низьким відсотком браку та виробничих втрат, враховуючи потреби ринку	Підтримання і розвиток матеріально-технічного потенціалу. Ефективний виробничий менеджмент Вдосконалення організації праці, зростання рівня автоматизації та механізації виробництва. Пошук та робота з надійними постачальниками сировини та матеріалів. Оцінка ефективності господарських операцій та доцільності реалізації інвестиційних проектів. Управління витратами; ефективна структура поточних витрат. Вчасне та адекватне реагування на реалізацію виробничих ризиків
Фінансова стійкість	Здатність підприємства працювати з високим рівнем рентабельності, підтримувати оптимальний (або запланований) рівень ліквідності та платоспроможності, мати джерела забезпечення стабільного прогресивного розвитку	Здійснення ефективного управління капіталом підприємства, у т.ч. зниження дебіторської та кредиторської заборгованості. Рациональний розподіл та ефективне використання фінансових ресурсів. Оцінка ефективності господарських операцій та доцільності реалізації інвестиційних проектів. Проведення раціональної фінансової політики та підтримання необхідного рівня ліквідності та забезпечення платоспроможності. Вчасне та адекватне реагування на реалізацію фінансових ризиків
Соціальна (кадрова) стійкість	Здатність підприємства підтримувати низький рівень плинності кадрів та високий мотиваційний рівень персоналу	Підтримання і розвиток кадрового потенціалу, використання сучасних методів управління персоналом. Ефективний мотиваційний механізм, створення сприятливих умов для розвитку творчого потенціалу працівників. Наявність дієвих механізмів соціальної забезпеченості та соціальної захищеності, підтримання ув'язки розміру заробітної плати з прожитковим мінімумом. Забезпечення стабільності в збереженні робочих місць, поліпшення умов праці персоналу. Вчасне та адекватне реагування на реалізацію соціальних ризиків
Маркетингова стійкість	Здатність утримувати стійку конкурентоздатну позицію на ринку, досягати запланованого обсягу продаж; адаптуватися до змін ринкової кон'юнктури та відповідати сучасним та майбутнім запитам споживачів щодо співвідношення якості/ціни	Наявність точної та об'єктивної маркетингової інформації, об'єктивна оцінка теперішніх і майбутніх очікувань цільової групи споживачів. Підвищення конкурентоздатності підприємства та його продукції, дотримання оптимального співвідношення «ціна-якість». Розширення долі існуючого ринку, освоєння нових ринків збуту. Ефективна рекламна політика, стимулювання продаж. Вчасне та адекватне реагування на появу маркетингових ризиків
Екологічна стійкість	Визначає взаємозв'язок економіки підприємства, його екологічної безпеки та мінімізації шкідливого впливу господарської діяльності на навколишнє середовище	Комплексне врахування економічних та екологічних аспектів при прийнятті господарських рішень, співвідношення споживання обмеженого природного капіталу та відновлюваного в процесі виробництва. Рациональне використання природних ресурсів, застосування ресурсо- та енергозберігаючих технологій, зниження негативного впливу на оточуюче середовище. Дотримання підприємством всіх правил, норм і нормативів щодо охорони навколишнього середовища. Вчасне та адекватне реагування на реалізацію екологічних ризиків

Стійкість підприємства формується під впливом багатьох зовнішніх (соціально-економічна та політична стабільність в країні; рівень платоспроможного попиту; податкова, кредитно-фінансова, облікова, інвестиційна політика; ситуація на ринку постачальників; галузеві особливості, тип ринку) та внутрішніх факторів (розміри підприємства; рівень гнучкості системи управління; рівень відповідності продукції запитам споживачів за якістю та ціною; стан матеріально-технологічної бази підприємства, новітність технологій; стан майна і фінансових ресурсів, ступінь залежності від зовнішніх кредиторів та інвесторів; ефективність господарських і фінансових операцій; рівень менеджменту та забезпеченість висококваліфікованими кадрами; корпоративна культура; ділова репутація підприємства; збалансованість внутрішніх можливостей із впливом зовнішніх загроз тощо).

Алгоритм забезпечення стратегічної стійкості підприємства (чи стійкості її складової) повинен мати наступні кроки: діагностика поточної стійкості підприємства на основі певної сукупності індикаторів; факторний аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища з метою визначення стратегічних факторів стійкості підприємства (складової); визначення оптимальних критеріїв стійкості та обґрунтування доцільності їх використання; визначення рівня стратегічної стійкості (стійкості її складової); аналіз альтернативних заходів та джерел, необхідних для повернення підприємства в стан рівноваги; формулювання рекомендацій щодо забезпечення належного рівня стратегічної стійкості та розробка заходів щодо її підвищення; реалізація заходів та контроль за ходом їх виконання.

Процес забезпечення стратегічної стійкості повинен бути націлений на мінімізацію негативного впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на діяльність підприємства; створення передумов ефективної реалізації запланованих дій, господарських операцій; максимальне використання внутрішніх можливостей для досягнення і підтримки конкурентних переваг. Головними принципами підтримання стратегічної стійкості є: активне реагування на зміни внутрішніх та зовнішніх факторів; системність управління; врахування можливості реалізації ризиків; використання показників, що дозволяють надати реальну оцінку стійкості підприємства; інтегрованість із загальною системою управління; орієнтир на досягнення стратегічних цілей підприємства; розробка та використання якісного інструментарію обґрунтування господарських рішень в умовах невизначеності та ризику.

А.В. Кучерявий [8] наголошує на тому, що стратегічної стійкості можуть досягати тільки великі компанії, оскільки вони володіють достатніми ресурсами та здатністю адаптуватися до поточних змін ринкового середовища, прогнозувати їх розвиток в майбутньому та підготувати умови для адаптації до змін в майбутньому, знижувати бізнес-ризиків шляхом диверсифікації з використанням ринкових можливостей. Дійсно, забезпечення технологічної стійкості потребує значних фінансових витрат (застосування прогресивної техніки та технології, що відповідає світовим стандартам, впровадження гнучких автоматизованих систем). Але, беручи до уваги широкий інструментарій забезпечення стратегічної стійкості, можливо зазначити, що розмір підприємства впливає на доступність тих або інших засобів досягнення стратегічної стійкості, широту та часовий проміжок їх використання, проте не виключає її досягнення малими та середніми підприємствами. Оскільки, наприклад, окрім диверсифікації, існує досить широке коло напрямів та методів регулювання ступеня ризику. Н.В. Красовська [22] зазначає, що необхідно намагатися забезпечити саме раціональну стійкість – необхідний та достатній її рівень, що попереджує економічно недоцільне вкладання коштів понад достатнього рівня.

Висновки. Збереження стійкості розвитку підприємства – необхідна умова його ефективного функціонування за сучасних умов господарювання. Під стратегічною стійкістю розуміють здатність підприємства до стійкого розвитку та досягнення намічених цілей (з мінімально допустимими відхиленнями від запланованих) всупереч впливу динамічного середовища, в якому має місце невизначеність майбутніх результатів та ризикованість господарських процесів.

Розглядаючи механізм забезпечення стратегічної стійкості підприємства, необхідно враховувати стан та взаємодію її складових, основними з яких є технологічна, виробнича, фінансова, маркетингова, соціальна та екологічна стійкість. Враховуючи взаємозв'язок складових стратегічної стійкості, досягнення її оптимального рівня можливо за рахунок прийняття ефективних рішень в сфері виробничого, фінансового, маркетингового, кадрового, екологічного менеджменту. Забезпечення стійкості підприємств вимагає вирішення багатьох складних задач, серед яких: формування системи управління конкурентоздатністю продукції для утримання стабільних позицій на ринку; прогнозування змін в бізнес-середовищі, які є потенційними загрозами (чи майбутніми можливостями), розробка механізму нівелювання сезонних коливань; створення певної організаційної культури з унікальними принципами та нормами; ефективність менеджменту та підбір команди першокласних спеціалістів; проведення ефективної інвестиційно-інноваційної політики; зміцнення становища підприємства в галузі тощо.

В ідеалі підприємство повинно намагатися відповідати організації зі 100 % стійкістю, але досягнення такої стійкості є нереальним, оскільки ситуацій, в яких підприємство діє в умовах повної визначеності, практично не існує в сучасному бізнес-середовищі. Для забезпечення максимально можливої стратегічної стійкості необхідно здійснювати достатньо великі витрати як на превентивні заходи, так і на вирішення вже існуючих проблем, що ставлять під загрозу стабільність роботи підприємства. Але керівництво підприємства повинно намагатися досягти того рівня стратегічної стійкості, який буде достатнім для забезпечення ефективності його діяльності та отримання бажаних результатів. При подальшому вивченні питань, пов'язаних із забезпеченням стратегічної стійкості, важливо приділити увагу методичним аспектам визначення її рівня, враховуючи галузеву специфіку та розмір підприємства та розробці організаційно-економічний механізму управління стійкістю з урахуванням взаємозв'язку її складових елементів.

Література

1. Алексеенко Н.В. Устойчивое развитие предприятия как фактор экономического роста региона //

Економіка і організація управління. – 2008. – №8. – С. 59-65.

2. Ареф'єва О. В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи її забезпечення // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №8. – С. 83–90.

3. Бараненко С.П., Шеметов В.В. Стратегическая устойчивость предприятия. – М.: ЗАО Центрполиграф, 2004. – 493 с.

4. Василенко О.В. Менеджмент устойчивого развития предприятий: монография. – К.: Центр учебной лит-ры, 2005. – 648 с.

5. Зайцев О.Н. Оценка экономической устойчивости промышленных предприятий (на примере промышленности строительных материалов): Автореф. дис. – Хабаровск, 2007. – 23 с.

6. Зеткина О.В. Об управлении устойчивостью предприятия. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 2003. — 134 с.

7. Иванов В.Л. Организация управления экономической устойчивостью предприятия на основе совершенствования его организационной структуры управления. – Луганск: Изд-во ВНУ им. В.Даля, 2007. – 148 с.

8. Кучерявый А.В. Стратегическая устойчивость предприятия: понятие и составляющие // Надежность. – 2005. – № 1 – С. 14-18.

9. Мошонько Г. А. Оцінювання стратегічної стійкості підприємств видавничо-поліграфічної галузі в умовах нестабільного середовища // <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=24>

10. Сабанчиев Н.А. Теоретико-методические основы организационного обеспечения стратегической устойчивости: Автореф. дис. ... к-та экон. наук: 08.00.05 / Гос. университет управления. – М., 2009. – 22 с.

11. Сухорукова Т.В. Экономическая устойчивость предприятия // Экономика Украины. – 2001. – № 5. – С. 48-52.

12. Севастьянов А.В. Методы и механизмы управления интеграционными процессами в промышленности. — М.: Изд-во «Дело Лтд», 2004. — 243 с.

13. Шандора Н.В. Розробка механізму управління стійким розвитком підприємств машинобудування // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 2. — С. 101-105.

14. Гиляровская Л.Т., Вехорева А.А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. – СПб.: Питер, 2003. – 256 с.

15. Гринкевич С.С. Економічні основи стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства в умовах ринкових перетворень // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008 – Вип. 18.5 – С. 110-114.

16. Теорія фінансової стійкості підприємства: Монографія / О. В. Мороз, Т. М. Кравченко, І. М. Кулик; под. ред. М. С. Заюкова. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2004. – 155 с.

17. Родионова Л.Н., Абдуллина Л.Р. Устойчивое развитие промышленных предприятий: термины и определения // Нефтегазовое дело. – 2007 // http://www.ogbus.ru/authors/Rodionova/Rodionova_5.pdf

18. Соловйова Н.І. Фінансова стійкість сільськогосподарських підприємств: інтегральна оцінка, інформаційно-експертне забезпечення. – Херсон: Херсон. держ. ун-т, 2006. – 196 с.

19. Михайлов В.Г., Гегальчий Н.Е. Исследование экологической устойчивости предприятия как определяющего направления его успешного функционирования (на примере ОАО «КОКС») // <http://krorea.kuzstu.ru/Documents2/I/Mihailov&Gegalchyi.doc>.

20. Зименко М. І. Управління організаційною стійкістю виробничо-господарських систем: Автореф. Дис.... канд. экон. наук: 08.02.03 / Донецький національний ун-т. — Донецьк, 2006. — 16 с.

21. Рычихина Н.С. Реструктуризация предприятия как инструмент экономической стабилизации в условиях рыночной неустойчивости: Автореф. дис. ... канд. экон. наук / Ивановский гос. ун-т. – Иваново, 2007. – 23 с.

22. Красовская Н. В. Механизм оценки и управления устойчивостью экономики мебельных предприятий // Проблемы и перспективы управления экономикой и маркетингом в организации. – 2006. – № 6. – 81-86.

Надійшла 12.11.2009

ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

У статті розглянуто тенденції розвитку вітчизняного ринку злиття та поглинань. Проаналізовано особливості та перспективи діяльності стратегічних інвесторів на ньому з метою боротьби проти кризових станів.

The article investigates the tendencies of home M & A market development. It analyzes the peculiarities and perspectives of the strategic investors activities on it, aimed at the defence of crisis condition.

Ключові слова: злиття, поглинання, антикризове управління, інвестиції, інвестори.

Актуальність. Економічні перетворення в Україні повинні бути націленими на вирішення найважливішого завдання, а саме на радикальні зміни в системі управління економікою як на макрорівні, так і на мікрорівні (рівні підприємств і їх об'єднань). Зміни на мікрорівні полягають в перебудові організаційної структури управління діяльністю підприємств, створенні промислово-фінансових груп, холдингових компаній. Необхідність створення і розвитку нових для України форм підприємництва об'єктивно обумовлена потребою підприємств у більш гнучких структурних формах, здатних адаптуватися до вимог часу економічної рецесії в реаліях українського ринку.

Спираючись на те, що більше половини усіх угод, що укладаються у процесі формування бізнес-альянсів, припадає на злиття чи поглинання підприємств, аналіз саме такої форми інтеграції підприємств є дуже актуальним. Фінансово-економічна криза, з одного боку, стимулює процеси злиттів та поглинань, і в той же час значно підвищує супутні ризики даних проектів через брак достовірної оціночної інформації. Особливої актуальності набуває питання організації аналітичної роботи, адже досягти поставлених цілей можна при гнучкому підході до процесу реструктуризації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Прерогатива в наукових пошуках щодо процесів злиття та поглинання належить американським дослідникам, оскільки найбільша активність таких консолідацій спостерігається на ринках США. Основоположниками наукових досліджень операцій злиття та поглинання вважаються П.Гохан, Д.Депамфіліс, П.Моросини, А.Лажу, Ф.Крюгер, Р.Нельсон та інші. Однак, в переважаючій більшості всі процеси розглядаються, виходячи з норм антитрестівського законодавства США, в якому акцент ставиться не на контролі за процесом, а на контролі за наслідками процесу. Серед вітчизняних вчених-економістів увага процесам злиття та поглинання в контексті інтернаціоналізації та міжнародної економічної інтеграції приділяється в роботах І.Бураковського, А.Гальчинського, В.Геєця, Б.Губського, А.Кредісова, С.Мочерного, О.Мозгового та багатьох інших.

Метою статті є визначення основних тенденцій розвитку вітчизняного ринку злиття та поглинань і дослідження діяльності інвесторів на ньому.

Виклад основного матеріалу. Злиття і поглинання (Mergers & Acquisitions, далі М&А) є операціями, які разом з переходом прав власності мають на увазі, перш за все, зміну контролю над підприємством. Отже придбання незначних, в тому числі орієнтованих виключно на здобуття спекулятивного доходу, пакетів акцій приватними особами та інституційними інвесторами – портфельні інвестиції – до них не відноситься. Поняття поглинання охоплює придбання всього підприємства, окремих його частин, а також стратегічну участь в капіталі. Злиття – це особлива форма поглинання, при якій компанія, що продається, позбавляється юридичної самостійності.

Залежно від цілей і способів розрізняють „дружнє” і „агресивне” („вороже”) поглинання. У першому випадку між інвестором, який відкрито робить пропозицію про покупку контрольного пакета акцій, і радою директорів компанії, котру планується придбати, укладається угода. Її умови реєструються у відповідних органах державної влади і затверджуються на зборах акціонерів компанії. По-іншому складається ситуація, коли об'єкт поглинання намагається чинити спротив. Інвестори у таких випадках апелюють безпосередньо до акціонерів, надсилаючи їм листи або розміщуючи оголошення в пресі. Паралельно компанія починає скуповувати акції об'єкта поглинання на відкритому ринку. Така боротьба в рази підвищує ціни на акції об'єкта поглинання. Однак, такий сценарій розвитку подій можливий за умови, що акції компанії розпорошені, а контролююча група володіє їх невеликим пакетом.

У світовій практиці для протидії агресивним інвесторам розроблено ряд заходів, які отримали назву „засоби відлякування акул”. Зокрема, в контрактах, які укладаються при прийнятті на роботу з топ-менеджерами компанії, може бути прописано, що при їх звільненні через поглинання бізнесу іншою компанією остання зобов'язана сплатити кожному високі бонуси. Це робить процес поглинання економічно не вигідним. Такі контракти називаються сьогодні „золотими парашутами”. Ще одним цікавим способом захисту від недружніх поглинань є реструктуризація активів. Так, об'єкт поглинання, відчувши реальну загрозу своєму існуванню, починає купувати активи, не потрібні агресору. Ситуація може розвиватися і по-іншому – компанія швидко розпродает активи, заради яких, власне, агресори і намітили поглинання.

Економісти називають цей процес продажем „діамантів корони”. Як відомо, найкращий спосіб захисту – атака. За наявності необхідних ресурсів об’єкт поглинання, аби захиститися, скуповує на відкритому ринку акції агресора. Цей крок значно послаблює могутність останнього [1].

Злиття та поглинання можуть мати різні організаційні форми. Якщо „зливаються” фірми однієї галузі, таку форму об’єднання називають горизонтальною. Коли компанія-покупець розширює свою діяльність, об’єднуючи під одним центром управління усі виробничі стадії, говорять про вертикальну організаційну форму. У випадку об’єднання компаній, що працюють у різних, не пов’язаних між собою, галузях, йдеться про конгломератну форму злиття.

Під час економічної кризи консолідований (корпоративний) бізнес має низку економічних і фінансових переваг – об’єднані компанії мають більше шансів пережити ці буремні часи. Крім того, національний бізнес і організаційно, і фінансово є достатньо політизованим. Цей факт продовжуватиме стимулювати процес зростання корпоративних об’єднань, якими можна управляти з єдиного центру.

На початку 2008 року прогнози ринку M&A України виглядали більш ніж оптимістично, однак криза ліквідності на світових фінансових ринках загострила деякі специфічні проблеми та спричинила якісні ринкові зміни. За даним аналітичної групи M&A-Intelligence журналу «Слияния и Поглощения» у порівнянні з рекордним показником 2007 року, що сягнув 21,49 млрд дол., обсяг ринку M&A в Україні за 2008 рік скоротився майже в 6 разів – до 3,7 млрд дол. [2].

Основні причини такого падіння:

- нестача доступних кредитних ресурсів для проведення угод, яка зумовлена поглибленням світової кризи ліквідності;
- зниження загальної кількості угод щодо контрольних пакетів підприємств;
- відмова або пролонгація термінів угоди у зв’язку із проблемами щодо справедливої оцінки активів;
- зниження вартості багатьох об’єктів для придбання нижче рівня 5 млн дол.

Також журнал «Слияния и Поглощения» підбив підсумки 2008 року і склав рейтинг найбільших угод на українському ринку злиття і поглинання. Абсолютним лідером року став фінансовий сектор. У ньому відбулося 8 угод на загальну суму 1,92 млрд дол. Основний внесок у загальний обсяг угод у фінансовому секторі зробили дві мегаугоди на загальну суму 1,83 млрд дол. Найбільша угода M&A за участю української компанії – купівля російським «Внешэкономбанком» (ВЭБ) у тандемі з австрійською Slav AG «Промінвестбанку». Друга за вартістю угода – придбання 100% акцій ВАТ «Правекс-банку» італійським Intesa Sanpaolo S.p.A за 750 млн дол.

Металургія стала другою галуззю за сумою угод M&A – дві транзакції разом дали 590 млн дол. Це відбулося практично завдяки одній мегагоді вартістю 550 млн дол., що була завершена у квітні 2008 року, ще до початку активної стадії кризи, відзначають аналітики M&A-Intelligence. Інвестиційною компанією «МирИнвест» і міжнародним трейдером Stencor UK, Ltd. було придбано 100% акцій ЗАТ «Міні-металургійний завод «ІСТІЛ (Україна)» у Захура Мохаммада й Metalrussia Investment.

Третій лідер – традиційно один із найбільш активних на українському ринку злиття і поглинання – харчова промисловість: у ній було завершено найбільше (13) транзакцій у сумарному обсязі 575 млн дол. Ця галузь, що займає одну з провідних позицій в економіці України, не вирізняється тектонічними мегаугодами, але традиційно входить до трійки лідерів за кількістю угод злиття і поглинання [3].

Спробуємо проаналізувати, куди ж насправді рухається український ринок злиттів та поглинань. Серед причин зазначеної стагнації ринку M&A України можна виділити три основні:

1. Гострий дефіцит фінансових ресурсів. Протягом останніх років, в умовах стабільного припливу валютних ресурсів з-за кордону, українські підприємці звикли до доступних і порівняно дешевих кредитних грошей, які давали їм змогу економити дорогий власний капітал та користуватися ефектом фінансового важеля. Саме тому, а також через відсутність активних дій держави щодо підтримки ліквідності секторів реальної економіки, перекриття потоків кредитних ресурсів стало справжнім шоком для підприємців.

2. Падіння дохідності бізнесу через скорочення платоспроможного попиту у зв’язку з ростом безробіття і, відповідно, падіння продажів.

3. Невизначеність щодо розвитку ситуації в майбутньому. Події останнього року суттєво знизили довіру до будь-яких економічних прогнозів та рейтингів, які довели свою неспроможність. Як ілюстрацію можна привести той факт, що американські банки Lehman Brothers, Merrill Lynch, Washington Mutual та інші до недавнього часу користувалися повною довірою рейтингових агентств. Доля їх загальновідома.

Перелічені фактори суттєво підняли ризикованість за інвестиційними проектами практично в усіх галузях (особливої гостроти ці процеси набули у фінансовому секторі, ритейлі та девелоперському бізнесі). Українські підприємці зайняли вичікувальну позицію, призупинивши більшість програм оновлення та розширення виробництва, зосередившись на боротьбі з наслідками кризи. Процеси M&A також завили.

Однак, така ситуація має і зворотній бік – появу у численних власників бізнес-одиниць стимулу до їх продажу, і, відповідно, суттєве здешевлення активів. Криза завдала сильного удару по поточній дохідності багатьох українських підприємств і поставила їх власників у таке положення, коли продаж бізнесу (або хоча б його частки) залишається фактично єдиним способом залучення інвестицій, необхідних

для виживання на ринку.

Така ситуація не нова. Візьмемо для прикладу світову економічну кризу 1970-х років, початок якій поклато суттєве підвищення у 1973 році країнами ОПЕК цін на нафту через війну Ізраїлю з Сирією та Єгиптом. Енергетична криза потягнула за собою девальвацію долара та серйозний економічний спад, що супроводжувався скороченням промислового виробництва, падінням капіталізації акціонерних компаній, масовим безробіттям та дефіцитом кредитних ресурсів. У контексті даної статті для нас найбільш цікавим є ще один наслідок кризи – масові банкрутства підприємств. Число банкрутств у 1974 році, у порівнянні з передкризовим 1973, зросло в США на 6%, в Японії на 42%, у ФРН на 40%, у Великобританії на 47% та у Франції на 27%. Масові банкрутства у поєднанні з падінням доходності бізнесу та дефіцитом фінансових ресурсів спричинили появу на ринку великої кількості порівняно дешевих активів. А це, у свою чергу, стало одним з поштовхів до цілої хвилі злиттів та поглинань у світовому масштабі.

На думку спадає стара та банальна інвестиційна мудрість – “Купуй дешево, продавай дорожче”. Криза пропонує рішучому та фінансово стійкому стратегічному інвестору спокусливу можливість – спрямувати фінансові ресурси, вивільнені внаслідок згорання інвестиційних програм, на екстенсивне розширення свого бізнесу через придбання ослаблених конкурентів чи постачальників. Під стратегічним інвестором на увазі мається такий інвестор, який зацікавлений у придбанні контрольного інтересу у бізнесі-об’єкті інвестування з метою подальшого управління ним без припинення операційної діяльності об’єкта. На противагу стратегічному, фінансовий інвестор через придбання часткових інтересів у бізнесі має на меті здобуття економічної вигоди шляхом отримання дивідендів або спекулятивного перепродажу придбанної частки.

Отже, бачимо аналогію з кризою 70-х років. Втім, схожі паралелі можна сміливо проводити з будь-якою економічною кризою ХХ століття. Загалом, одним з невід’ємних наслідків системних криз в економіці є поява сприятливих можливостей до перерозподілу власності. Таким чином, незважаючи на обережні прогнози експертів, маємо усі підстави найближчим часом очікувати інтенсифікації на вітчизняному ринку М&А. І справді, фінансові ресурси повністю вичерпалися далеко не в усіх гравців ринку, а дешеві активи можуть виявитися гарною інвестицією. При цьому, найбільшій активності слід очікувати у секторі малих та середніх підприємств. Угоди цього сектору набагато дешевші, до того ж такі компанії в довгостроковій перспективі обачніше, ніж великі компанії, підходили до політики запозичень, ліквідності та оцінки ризиків в цілому. Поглинання відбувається за рахунок власних засобів, тобто через емісію додаткових акцій. Також цей процес може здійснюватися за рахунок кредитних коштів, коли активи компанії, що купується, виступають забезпеченням позики, на яку купуються все нові й нові акції компанії, що поглинається. Погашення кредитів йде за рахунок доходів придбанної компанії. Отримати економічну вигоду після злиття чи поглинання можна, якщо новоутворена структура матиме більшу ринкову вартість, ніж мали компанії до об’єднання.

Ключовим поняттям у процедурі злиття та поглинання є вартість бізнес-одиниці, що продається. Сьогодні багато фірм продаються за ціною в рази нижчою за їхню балансову вартість. Вартість придбання об’єкта М&А – це результат переговорного процесу, який є своєрідним інформаційним поєдинком між двома противниками – продавцем та покупцем. Перемогу в такому поєдинку, тобто позитивний економічний ефект, здобуде та сторона, яка найточніше ідентифікує свої можливості та можливості противника. Проте, привабливість М&А полягає ще й у тому, що виграш від угоди, за певних умов, можуть отримати навіть обидві сторони. Ціною питання є діапазон між мінімальною вартістю, за яку власник готовий продати свою бізнес-одиницю, і максимальною, яка є прийнятною для інвестора. У даному випадку у якості мінімального орієнтиру виступатиме ринкова вартість, тобто сума, за яку бізнес-одиниця може перейти з рук у руки при умові, що продавець та покупець діятимуть із знанням справи, розсудливо та без примусу.

Поєднавши об’єкт злиття (поглинання) з уже належними йому активами, стратегічний інвестор має можливість за рахунок синергетичного ефекту створити певну додаткову вартість, яка забезпечить йому позитивний економічний ефект від злиття (поглинання). Відповідно, такий інвестор може мати економічно-обґрунтовану мотивацію заплатити за об’єкт угоди ціну, що перевищує його ринкову вартість для фінансового інвестора.

Чим більшого синергетичного ефекту очікує інвестор, тим більші витрати він може понести на придбання бізнес-одиниці, яка його цікавить. Максимальним ціновим орієнтиром для інвестора є така ціна об’єкта М&А, при сплаті якої чиста теперішня вартість за даним проектом дорівнюватиме нулю, тобто приведені інвестиції у проект (у тому числі на придбання об’єкта) за обсягом будуть рівними приведеним доходам. Придбання цільової бізнес-одиниці за ціною, вищою за максимальну, є для інвестора неприйнятним, оскільки у такому випадку він отримуватиме від’ємний економічний ефект. Користуючись оціночною термінологією, така максимальна ціна може бути ідентифікована як сума ринкової вартості та максимальної синергетичної вартості.

Висновки. Основний позитивний аспект рецесії, який стосується угод щодо злиттів та поглинань полягає в тому, що під час кризи не потрібно пояснювати, чому компанії повинні змінюватися. А отже зникає найбільший гальмівний фактор, який діє у часи процвітання — люди більше не чинять спротиву

змінам. Загальна структура економіки постійно змінюється завдяки процесам реструктуризації, які доводять, що злиття та поглинання — це не лише спосіб збільшити частку на ринку та наростити капіталізацію своєї компанії, але й дієвий інструмент у боротьбі з кризою.

Література

1. Нікбахт Е., Гропеллі А. Фінанси: Пер. з англ. В.Ф. Овсієнка. – Київ: Основи, 1993. – 383 с.
2. <http://rating.rbc.ru>
3. <http://www.pmsbu.com.ua>

Надійшла 16.11.2009

УДК 338.3

Т. В. ДОНЧЕНКО

Хмельницький національний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглянуто основні наукові підходи щодо визначення сутності понять фінансова стійкість і механізм управління підприємством, запропоновано трактування поняття механізм управління фінансовою стійкістю підприємства та визначено основні етапи процесу його формування.

The article considers the basic scientific approaches to the economic contents of the notions of financial stability, mechanism of enterprise management. Offered interpretations of the concept of the mechanism of financial stability enterprise management and main stages of the process of its formation.

Ключові слова: стійкість, фінансова стійкість, управління, механізм управління підприємством, управління фінансовою стійкістю.

Актуальність дослідження. В сучасних умовах господарювання, особливо за умов фінансової кризи та соціально-політичної нестабільності перед підприємствами стоїть складна задача забезпечення їх сталого та ефективного функціонування. Проте не лише вплив факторів зовнішнього середовища негативно впливає на діяльність підприємств, а й відсутність ефективного механізму управління фінансовою безпекою та забезпечення відповідного рівня фінансової стійкості підприємств, які б могли протистояти постійним змінам в умовах господарювання. Визначення основних складових механізму управління фінансовою стійкістю підприємства відноситься до числа найбільш важливих і актуальних на сьогодні проблем, оскільки недостатність фінансової стійкості може призвести до неплатоспроможності підприємства, руйнування стратегічного потенціалу та загрози його фінансовій безпеці.

Умовою стійкого розвитку підприємства в цілому є його ефективна господарська діяльність, спрямована на забезпечення власного виживання, стабільності, розвитку й наближення до визначених цілей. Таким чином одним з основних чинників стійкого розвитку підприємства повинен стати механізм, який би відслідковував виконання поставлених завдань у довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основні аспекти визначення та аналізу фінансової стійкості підприємства досліджувались зарубіжними науковцями, серед яких Е. Альтман, Е.Дж. Долан, Дж. К. Ван Хорн, І. Бланк, В.В. Іванов, Є.І. Уткін та ін. Широкий спектр питань щодо управління фінансовою стійкістю підприємства та розробки підходів до оцінки фінансової безпеки розкрито в працях вітчизняних науковців, серед яких О.І. Барановський, В.О. Василенко, О.Д. Заруба, А.М. Поддєрьогін, С.В. Мішина [2], Г.В. Савицька [5] та ін. Проте на сьогодні і досі залишаються актуальними питання своєчасного виявлення позитивних і негативних чинників, які впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства та його конкурентоспроможність, а також формування ефективних систем фінансового планування та стратегічного управління ним.

Мета статті є удосконалення системи управління фінансовою стійкістю через уточнення понятійного апарату та визначення процесу і основних елементів механізму управління фінансовою стійкістю підприємства.

Виклад основного матеріалу. Важливою передумовою забезпечення фінансової безпеки підприємства є якісний фінансовий менеджмент, що являє собою систему, яка складається з комплексу дій, принципів, методів розробки та реалізації управлінських рішень. Ефективне фінансове управління дозволяє формувати ресурсний, виробничий, фінансовий, кадровий, технологічний, інноваційний потенціал та забезпечувати необхідний рівень кредитоспроможності підприємства і стабільний економічний розвиток в стратегічній перспективі.

Сучасний етап розвитку підприємства характеризується негативним впливом значної кількості чинників, серед яких нестабільність податкового і регуляторного законодавства, інфляційні процеси, недоступність кредитних ресурсів, посилення конкуренції, невизначеність та низький рівень капіталізації

фондового ринку, низький рівень інноваційної активності та ще багато інших. Внаслідок дії цих чинників виникає аритмія в русі матеріальних та фінансових потоків, що призводить до значних фінансових втрат, дисбалансів та збитків підприємства. В результаті підприємство втрачає свою фінансову стійкість, що стає реальною загрозою його фінансовій безпеці.

Отже, особливе значення в сучасних умовах повинно приділятися забезпеченню фінансової стійкості, що можливо за умов впровадження стратегічних підходів до управління підприємством. Актуальним напрямом сталого функціонування суб'єктів господарювання є розробка дієвого механізму управління фінансовою стійкістю підприємства.

Для визначення поняття механізму управління фінансовою стійкістю підприємства, на нашу думку, необхідно дослідити та дати чітке трактування таким дефініціям, як «механізм управління підприємством» та «фінансова стійкість підприємства».

Поняття механізм управління підприємством відносно нове, проте достатньо актуальне і часто досліджуване останнім часом. Але неточність у визначенні понять і категорій перешкоджає ефективному формуванню та правильному використанню самого механізму і його інструментарію на практиці. Так, багатьма авторами для трактування механізму управління підприємством використовуються такі поняття і компоненти, як спосіб організації виробництва; принципи управління і функціональні задачі, які стоять перед керованим об'єктом; сукупність форм і методів управління; функціональна структура органів управління; інформація та засоби її обробки та інше. Це свідчить про відсутність єдиного підходу до його визначення. Найбільш влучно, на нашу думку, дав визначення Пономаренко В.С., який трактує механізм управління підприємством як сукупність форм, структур, методів і засобів управління, об'єднаних спільною метою, за допомогою яких здійснюється ув'язування та узгодження суспільних, групових і приватних інтересів, забезпечується функціонування і розвиток підприємств як соціально-економічної системи [1, с.28]. Автор в даному трактуванні виділяє, крім форм, методів та засобів управління, спільну мету (ціль) задля якої і здійснюються зазначені дії.

Щодо визначення економічної природи такого поняття, як фінансова стійкість, існує безліч точок зору, що мають або спільні риси, або суттєві відмінності. У зв'язку з цим існуючі трактування цього поняття вимагають систематизації та уточнення. Дослідження наявних в економічній літературі характеристик і визначень фінансової стійкості представлено нами в таблиці 1, що дає підстави для висновку про суттєві розбіжності та недоліки у відтворенні суті фінансової стійкості підприємства.

Таблиця 1

Визначення поняття «фінансової стійкості підприємства» в економічних літературних джерелах

Визначення	Автор
«...якщо параметри діяльності підприємства відповідають критеріям позитивної характеристики фінансового стану, говорять про фінансову стійкість підприємства. Фінансова стійкість формується під впливом рентабельності діяльності. Якщо підприємство збиткове, малорентабельне, якщо величина прибутку падає, говорять про незадовільний фінансовий стан, фінансову стійкість не доводиться.»	М.Я. Коробов [3, с.354]
«Стійкість фінансова – стабільність фінансового положення, що виражається у збалансованості фінансів, достатній ліквідності активів, наявності необхідних резервів»	Великий економічний словник
«...економічною сутністю фінансової стійкості є забезпеченість запасів і витрат підприємства джерелами формування»	Г.Б. Поляк
«Фінансово стійким є господарюючий суб'єкт, який за рахунок власних коштів покриває кошти, вкладені в активи, не допускає невиннованості та розраховується в термін за своїми зобов'язаннями. Основою фінансової стійкості є раціональна організація та використання оборотних коштів»	І.Т. Балабанов
«...фінансова стійкість не зводиться лише до платоспроможності. Для підтримання фінансової стабільності важливі не тільки абсолютні розміри прибутку, скільки показники рентабельності. В якості критерію стійкості фінансового стану може використовуватись вірогідність банкрутства»	Є.А. Уткін
«Фінансова стійкість відображає стан фінансових ресурсів, за якого підприємство здатне шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервний процес виробництва та реалізації продукції, а також витрати з його розширення та оновлення. Платоспроможність підприємства є найважливішою ознакою фінансової стійкості. Фінансовий добробут та ступінь ділової активності підприємства характеризують також величина і динаміка рентабельності. Найвищою формою фінансової стійкості підприємства є його здатність розвиватися в умовах мінливого внутрішнього та зовнішнього середовища. Для цього підприємство повинно...бути кредитоспроможним. Фінансова стійкість – це комплексне поняття і є таким станом ресурсів, яке забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку та капіталу за збереження платоспроможності та кредитоспроможності за умови допустимого рівня ризику»	В.М. Родіонова, М.О. Федотова
«Фінансова стійкість передбачає збіг чотирьох сприятливих характеристик: високої платоспроможності; високої ліквідності балансу; високої кредитоспроможності; високої рентабельності»	О.С. Стоянова
«...здатність суб'єкта господарювання функціонувати та розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів та пасивів в мінливому внутрішньому та зовнішньому середовищі, яка гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість в межах допустимого рівня ризику»	Г.В. Савицька [5, с.619]
«...економічний стан підприємства, за якого забезпечується стабільна фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва і реалізації продукції, розширення та оновлення виробництва»; «...свідчить про забезпеченість підприємства власними фінансовими ресурсами, рівень їх використання, напрями розміщення».	Н.А. Мамонтова [4]

Визначення, надане у Великому економічному словнику під ред. А.Н. Азріліяна, на нашу думку, не є досить чітким, оскільки по-різному може трактуватись як поняття збалансованості фінансів (адже тлумачення категорії фінансів є також досить дискусійним); так і не визначено, що є необхідними резервами.

Г.Б. Поляк дещо обмежено трактує економічну сутність фінансової стійкості, зводячи її лише до забезпеченості запасів і витрат підприємства джерелами формування.

Щодо визначення фінансової стійкості І.Т. Балабановим, то, на нашу думку, наявність формування активів за рахунок позиченого капіталу в певних межах є об'єктивним явищем, особливо в сучасних умовах, і не обов'язково свідчить про відсутність фінансової стійкості у господарюючого суб'єкта.

У визначенні Є.А. Уткіна поняття фінансової стійкості більш змістовне, оскільки, на думку економіста, фінансова стійкість передбачає платоспроможність, рентабельність, відсутність (або низьку) ймовірність банкрутства.

Комплексно досліджено умови, ознаки та критерії фінансової стійкості в працях російських економістів В.М. Родіонової та М.О. Федотової. Визначення фінансової стійкості є досить містким та змістовним, проте має той недолік, що економісти відокремлюють поняття платоспроможності та кредитоспроможності, чого, на нашу думку, не слід робити, оскільки кредитоспроможність включає в себе платоспроможність.

Слід зазначити, що більшість економістів ототожнюють поняття "фінансовий стан" та "фінансова стійкість", але фінансова стійкість в цьому випадку розуміється ними як стійкий або позитивний фінансовий стан. На нашу думку, помилковим є твердження М.Я. Коробова стосовно того, що ознакою фінансової стійкості є постійне зростання валюти балансу. Він пропонує аналізувати фактори, що призвели до зменшення валюти балансу. Вважаємо за доцільне проводити також аналіз факторів, що призводять до його збільшення: якщо в результаті дослідження стає очевидним, що зростання підсумку балансу відбулося за рахунок, з одного боку, залучення додаткових кредитів та збільшення простроченої заборгованості, а з другого, за рахунок зростання неліквідних оборотних активів та застарілих основних засобів, то такі зміни навряд чи є ознакою фінансової стійкості. Деякі вітчизняні та російські економісти трактують фінансову стійкість лише як оптимальне співвідношення між власним та залученим капіталом, та віднесення до групи показників фінансової стійкості виключно коефіцієнтів, які характеризують структуру джерел коштів та фінансову незалежність підприємства від зовнішніх кредиторів. Такий підхід є досить поширеним в зарубіжних країнах і використовується в більшості закордонних методик. Вважаємо, що показники, які відображають структуру капіталу, є досить важливими при аналізі фінансової стійкості, проте характеристика фінансового стану не буде повною, якщо ми не розглядатимемо, куди вкладено залучені кошти, яка структура вкладень з позиції довгострокової перспективи.

Найбільш точним, на нашу думку, є трактування надане Г.В. Савицькою, яка зазначає: "Фінансова стійкість підприємства – це здатність підприємства функціонувати та розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів та пасивів в мінливому внутрішньому та зовнішньому середовищі, яка гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість в межах допустимого рівня ризику" [5, с.619].

Отже, фінансова стійкість підприємства є якісною характеристикою його фінансового стану і характеризується як здатність підприємства ефективно функціонувати та розвиватися, відзначається достатнім рівнем забезпеченості фінансовими ресурсами та ефективністю управління ними, що забезпечує його платоспроможність, прибутковість та рентабельність.

Таким чином, ґрунтуючись на думках Г.В. Савицької, В.С. Пономаренка та інших економістів, пропонуємо під механізмом управління фінансовою стійкістю підприємства розуміти сукупність принципів, заходів, методів та інструментів управління, які застосовуються суб'єктами для забезпечення фінансової стійкості підприємства.

Механізм управління фінансовою стійкістю підприємства є частиною загальної системи управління підприємством, що забезпечує вплив на чинники, від яких залежить загальний результат діяльності суб'єкта.

Процес формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства необхідно розпочати з характеристики його складових, а також визначення послідовності певних етапів. Оскільки механізм будується на основі системного підходу, то правомірним буде виділення таких його складових, як об'єкти та суб'єкти [6]. Отже, перший етап процесу формування повинен включати в себе визначення об'єктів управління; суб'єктів, які б здійснювали конкретні дії; а також цілей, які переслідують дані суб'єкти. В нашому випадку об'єктами можуть бути діяльність підприємства або його окремого підрозділу, певний виробничий процес, фінансова діяльність, прибуток, фінансові ресурси та ін. Суб'єктами можуть виступати керівники вищої ланки, фінансові менеджери, фінансові служби і відділи, аналітики з фінансової безпеки та ін. Ціллю є збереження, забезпечення або досягнення певного рівня фінансової стійкості підприємства, за якого підприємство отримувало б прибуток, було платоспроможним і рентабельним.

На другому етапі необхідно оцінити поточний стан та рівень фінансової стійкості, а також виявити та здійснити аналіз чинників, які впливають на об'єкт і на виконання поставлених завдань і цілей. Оцінка поточного стану та фінансової стійкості підприємства здійснюється на основі різноманітних методів фінансового аналізу (так наприклад, розрахунок показників та коефіцієнтів фінансової стійкості і порівняння їх з базовими чи нормативними значеннями та ін.). Отримані результати будуть визначати обсяги, глибину та напрями впливу суб'єктів управління на діяльність чи хід роботи підприємства. При визначенні чинників, які

впливають на поставлені цілі, необхідно оцінити глибину їх впливу на величину досліджуваних показників. Найчастіше ці чинники класифікують на внутрішні та зовнішні. Оцінка впливу тих чи інших чинників дозволить визначити слабкі і сильні місця, виявити резерви, а також розробити ефективні управлінські рішення та можливі напрямки розвитку [7].

Наступним кроком у формуванні механізму управління є визначення методів впливу на зазначені раніше чинники. Характерним для цього етапу є застосування інструментарію управління фінансовою стійкістю, вибір якого залежить від можливостей підприємства, виду його діяльності, фінансового стану, рівня організації контролю та управління на підприємстві. Інструментарій управління фінансовою стійкістю підприємства представляє собою сукупність засобів, методів, важелів, способів здійснення управлінського впливу [2]. Залежно від приналежності чинників до внутрішніх чи зовнішніх, розробляється певний набір заходів для нейтралізації загроз та обираються методи спрямовані на реалізацію цих заходів.

Наступний етап включає розробку стратегії управління фінансовою стійкістю підприємства, тобто визначення цілей, стратегічних напрямів та перспектив розвитку підприємства. На цьому етапі необхідно узгодити цілі розробленої стратегії з загальною стратегією підприємства.

Передостаннім етапом розробки є реалізація стратегії. Для її реалізації керівникам необхідно мати набір методик та моделей, на основі яких приймати найбільш доцільні рішення.

Успіх реалізації розробленої стратегії підприємства залежить певною мірою від діючої системи контролю. Як частина управлінського контролю стратегічний контроль є процесом вимірювання та оцінки ступеня наближення підприємства до стратегічної цілі. У системі стратегічного управління контроль здійснюється протягом періоду дії стратегії і за змістом передбачає аналіз та оцінку виконання стратегічних заходів з точки зору відповідності стратегічному плану і ступеня досягнення стратегічних цілей. Тому на заключному етапі необхідно проводити моніторинг, який включає в себе аналіз та оцінку рівня фінансової стійкості підприємства; визначення досягнутих результатів реалізації стратегії та їх порівняння з встановленими стандартами; коригування стратегії та формування коригуючі заходів. Визначення допустимих меж відхилень від стандартів контролю реалізації стратегії, тобто оптимального рівня фінансової стійкості, належить до компетенції вищого рівня керівництва підприємства. У результаті порівняння стандартів контролю із фактичними результатами формується висновок про успішність стратегії, який може бути як позитивний, так і негативний, визначається ступінь досягнення цілей та відповідність стратегічних заходів стратегічному плану. За результатами аналізу надається інтегральна оцінка діючої стратегії підприємства та виявляються стратегічні проблеми підприємства, ключові фактори успіху, потенціал підприємства. За умов відхилення фактичних результатів від стандартів управлінські дії спрямовуються на коригування процесу досягнення цілей. У разі відсутності відхилень або наявності їх у встановлених межах, коригування процесу реалізації стратегії не є необхідним [8, с.241].

Процес формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства можемо представити у вигляді послідовності пов'язаних між собою етапів (рис. 1).

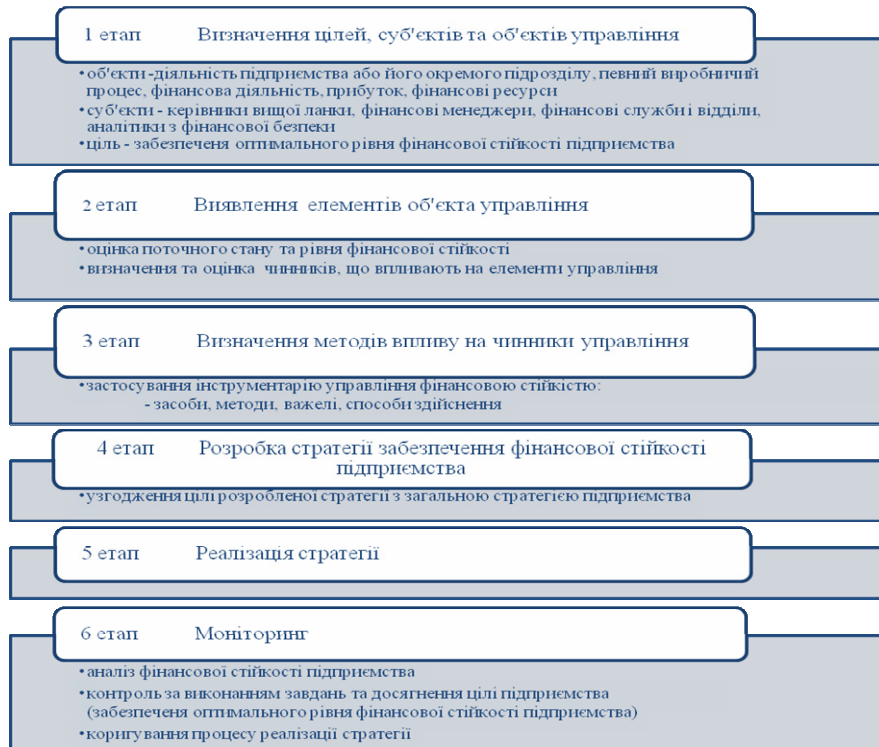


Рис. 1. Послідовність етапів розробки механізму управління фінансовою стійкістю підприємства

Спільним для кожного етапу розробки механізму управління фінансовою стійкістю є використання інструментів управління фінансовою стійкістю підприємства, тому при розробці схеми механізму управління доцільно було б вказати для кожного етапу процесу управління конкретний набір інструментарію, що може бути використаний. Отже, фінансова стійкість є якісною характеристикою фінансового стану підприємства і безумовно є однією з основних фінансових складових фінансової безпеки, тому є необхідність подальшої розробки механізму управління фінансовою стійкістю як частини загальної стратегії управління підприємством.

Сьогодні на підприємствах промисловості однією з головних проблем є відсутність цілісної стратегії, спрямованої на забезпечення стійкості фінансової і господарської діяльності підприємства та стійкого розвитку у перспективі.

Висновки. Одним з визначених завдань на сьогодні є забезпечення відносної фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку. Така рівновага характеризується високим рівнем фінансової стійкості і платоспроможності підприємства і забезпечується формуванням раціональної структури майна та капіталу, ефективними пропорціями в обсягах формування фінансових ресурсів за рахунок різних джерел, достатнім рівнем самофінансування інвестиційних потреб. Формування механізму управління фінансовою стійкістю дозволить керівникам використовувати його для забезпечення стабільного функціонування та прогнозування розвитку підприємства в майбутньому.

Таким чином, за умови удосконалення фінансово-економічного механізму управління діяльністю підприємства стане можливим досягнення довгострокових цілей як самого підприємства, так і держави, а також стабілізація національної економіки та підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки на світовому ринку.

Література

1. Пономаренко В.С. Механізм управління підприємством: стратегічний аспект. – Харків: Изд. ХГЭУ, 2002. – 252 с.
2. Мішина С.В. Організаційно-економічний механізм управління фінансовими ресурсами на підприємстві / С.В. Мішина, О.Ю. Мішин. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2006. – 176 с.
3. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посіб. – К.: Знання, 2000. – 378 с.
4. Мамонтова Н.А. Фінансова стійкість акціонерних підприємств і методи її забезпечення (на прикладі підприємств харчової промисловості): Автореф. дис. ... к.е.н/ Інститут економічного прогнозування НАН України – К.: Науковий світ, 2001. – 17 с.
5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск: Новое знание, 2002. – 704 с.
6. Прокопишин Л.М. Механізм формування та використання управлінського потенціалу на підприємствах машинобудування // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 7. – С. 138-145.
7. Шандова Н.В. Розробка механізму управління стійким розвитком підприємств машинобудування // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 2. – С. 101-105.
8. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: Монографія. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 302 с.

Надійшла 16.11.2009

УДК 658.14/17 (477)

М. В. ЧУХРІЙ

Хмельницький національний університет

ФІНАНSOVA КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇЇ СКЛАДОВІ

У статті визначено сутність фінансової конкурентоспроможності підприємства. Запропоновано модель забезпечення конкурентоспроможності підприємства на основі інноваційного розвитку та інформатизації.

In the article certainly essence of financial competitiveness of enterprise. The model of providing of competitiveness of enterprise is offered on the basis of innovative development and informatization.

Ключові слова: конкурентоспроможність, фінансова конкурентоспроможність, оцінювання конкурентоспроможності, витрати, трансакційні витрати.

Вступ. Сучасна інституційна теорія фірми, створена Р. Коузом, П. Друкером [1], О. Уільямсоном та ін., і розвинена в роботах економістів: Г.Б. Клейнера, А.Е. Шастіко та ін., – розглядає фірму як інститут, що дозволяє планомірно організувати виробництво товарів і послуг і на цій основі скоротити трансакційні витрати ринкового управління.

Аналіз досліджень. На цій основі у ряді публікацій досліджені шляхи реструктуризації підприємств [2], їх перетворення на сучасні фірми, виведення підприємств з фінансової кризи, системного аналізу і стратегічного планування їх розвитку. У роботах В.С. Кабакова, Г.А. Краюхіна та І.В. Лі відмічена роль фінансів в управлінні підприємством.

Постановка завдання. Особливий інтерес для управління підприємствами представляє логістико-орієнтоване проектування їх організаційно-економічної стійкості і конкурентоспроможності. В економічній літературі немає загальноприйнятого визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства». У ряді робіт вона практично зводиться до конкурентоспроможності товарів, під якою розуміється все те, що забезпечує підприємству переваги на ринку, сприяє його успішному збуту в умовах конкуренції. Проте таке визначення констатує лише і без того зрозумілу залежність збуту від конкурентоспроможності.

Результати. Під конкурентоспроможністю товару при цьому нерідко розуміють лише комплекс споживчих властивостей товару, відокремлюючи його від вартості. При цьому стверджується, що низька конкурентоспроможність веде до зниження цін на товари, а підвищення конкурентоспроможності обумовлює зростання цін. Таким чином, конкурентоспроможність товару ототожнюється з його якістю, яка включає технічний рівень, якість виготовлення, економічний ефект від використання товару та ін. Проте якість – лише один з аспектів конкурентоспроможності.

Визначення конкурентоспроможності товарів через їх ціну властиве прихильникам кваліметричної методології ціноутворення. Вона виходить з уявлення про ціну як про універсальну характеристику товару, в якій відбиваються всі його споживчі і мінові властивості. Тому відмінність властивостей конкуруючих товарів повинна виявлятися у відмінності цін, яка вимірює конкурентоспроможність товарів по відношенню один до одного. Проте сучасний, широко інформований споживач робить вибір серед деякої групи товарів-конкурентів на основі зіставлення не лише ціни і якості, але і рейтингу відповідної торгівельної марки. Він відображає не лише фінансову і технічну, але і соціальну конкурентоспроможність корпорації, її суспільну оцінку.

Не всі властивості виробів носять корисний для даного споживача характер. Він купує річ не для того, щоб її ремонтувати, заправляти паливом, забезпечувати електроенергією і нести інші експлуатаційні витрати, без яких не можна користуватися товаром і отримати бажаний ефект. Тому споживач прагне придбати такий товар, який вимагає якомога менше витрат часу і засобів для покупки, транспортування і використання товару за призначенням. Тим самим виділяються три групи параметрів конкурентоспроможності товару: його корисність (співвідношення ціни і якості); експлуатаційні витрати і соціально-екологічний ефект придбання і використання даного товару. За ними і відбувається порівняння конкуруючих товарів на ринку.

Виходячи з цього, конкурентоспроможність відображає його відміну від товару-конкурента за ступенем відповідності конкретним потребам, витратам на задоволення і соціальним очікуванням споживача. Оскільки споживчі властивості невід’ємні від вартісних характеристик товару, його конкурентоспроможність залежить від споживчих властивостей товару, його вартості і соціального рейтингу (престижу) компанії.

Наявність споживчих властивостей обумовлює ефективність споживання товару, його корисний ефект. Чим вищі споживчі властивості товару, його можливий корисний ефект і чим нижча ціна, тим вища здатність товару бути реалізованим в прийнятні терміни.

Співвідношення ціни до корисного ефекту товару в порівнянні з аналогічними показниками інших товарів дає уявлення про рівень його техніко-економічної конкурентоспроможності. Проте для корпорації бути конкурентоздатною означає не просто володіти здатністю протистояти конкуренції інших товарів по техніко-економічних параметрах, а перевершувати інші корпорації по соціальному рейтингу в даному регіоні.

Конкурентоспроможність – поняття складне, узагальнююче вплив продуктивності праці, ресурсоемкості, екологічності і відповідності соціальним очікуванням споживачів, включаючи умови використання робочої сили.

Конкурентоспроможність підприємства – його здатність зберігати і розширювати свої позиції на ринку товарів і послуг, що визначається конкурентоспроможністю продукції, технологією, організацією виробництва, праці і управління, фінансів. Відповідна структура складових конкурентоспроможності представлена на рис. 1.

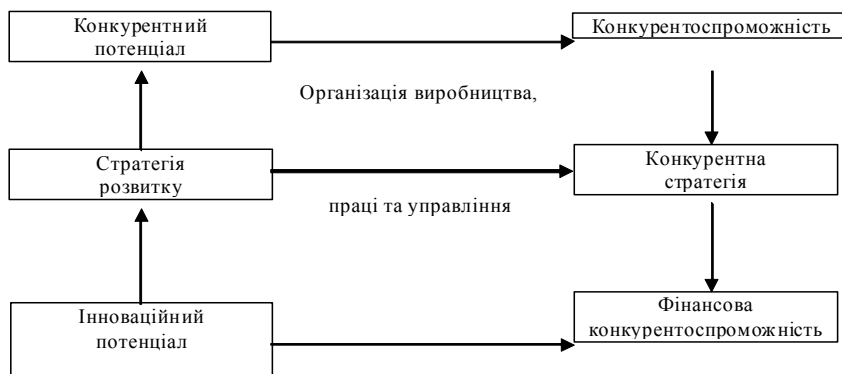


Рис. 1. Складові конкурентоспроможності підприємства

Оцінка конкурентоспроможності підприємства необхідна як для зовнішніх інвесторів, кредиторів, страховиків, державних органів, так і для самого підприємства. Вона є основою бенчмаркінга – порівняльної оцінки конкурентоспроможності підприємства і лідерів на даному сегменті ринку, на основі якої розробляються програми реструктуризації. Проблеми бенчмаркінга досліджені в роботах А.Н. Аренкова, Г.М. Багієва і ряду інших авторів.

В умовах глобалізації і формування постіндустріального суспільства зміст і форми конкуренції істотно змінюються. Конкурентні переваги фірми, особливо у сфері послуг, все більшою мірою залежать від гнучкості управління підприємством, ефективного злиття і поглинань, переходу від конфронтації до співпраці з конкурентами на основі альянсів. Головною конкурентною перевагою стає розвиток стосунків із споживачами. Бренд стає найважливішим активом фірми.

М. Портер, професор Гарвардської школи бізнесу, який розробив теорію конкурентних переваг фірми, відзначив, що відсутня загальноприйнята теорія, яка пояснює конкурентоспроможність. Запропоновані багаточисельні характеристики країн і фірм, і всі вважаються важливими, але не виділені найбільш істотні, не встановлений взаємозв'язок між ними. Портер пов'язує конкурентні переваги фірми з її кадровим потенціалом, якістю менеджменту, протекціоністською політикою уряду і так далі, підкреслюючи, що жоден з цих чинників окремо не визначає успіх фірми. Він пов'язаний з якнайповнішим і ефективнішим використанням конкурентного потенціалу, який визначається інноваційним кліматом на підприємстві.

В умовах глобалізації фірмі доводиться враховувати «новий хаос», який прийшов на зміну анархії ранніх стадій ринкового господарства. У цих умовах необхідні нові форми управління інноваціями і знаннями. Це стосується не лише великих корпорацій, але і середніх підприємств.

Для рівня фірми може бути запропонована модель забезпечення конкурентоспроможності за допомогою інноваційного розвитку. Інформатизація виробництва і управління, організаційні зміни розглядаються як неодмінна умова перетворення інноваційного потенціалу в конкурентний і його реалізація в конкурентоспроможності продукції, технології і фінансів стратегії розвитку, збалансованому ефективному управлінні інноваційним і фінансовим потенціалом (рис. 2).



Рис. 2. Модель забезпечення конкурентоспроможності підприємства на основі інноваційного розвитку та інформатизації

Для здійснення організаційних нововведень і перетворення конкурентного потенціалу (конкурентних переваг) у фактичну конкурентоспроможність особливе значення має система планування ресурсів (enterprise resource planning). Вона включає не лише комп'ютерні системи бухгалтерського обліку, але і облік, аналіз і планування всіх ресурсів підприємства на сучасній інформаційній основі. Це означає оцінку, планування, облік і аналіз всіх видів ресурсів – матеріальних, кадрових, інформаційних, науково-технічних (технологічних), фінансових і відповідних потоків, а також результатів, причому не лише по підприємству в цілому, але і по кожній структурній одиниці, сегменту ринку, інвестиційному (інноваційному) проекту, крупному замовленню (контракту).

Висновки. Конкурентоспроможність кращих компаній забезпечується, в основному, за рахунок постійно діючих чинників: передових технологій, розвиненої інфраструктури і корпоративної культури, зручних транспортних шляхів і близьких ринків збуту. Інноваційно-інформаційне забезпечення конкурентоспроможності українських фірм вимагає, перш за все, розвитку науково-технічного менеджменту, що пов'язав маркетинг, НДДКР, виробництво та інвестиції в єдину систему, орієнтовану на перспективні запити ринку.

Література

1. Друкер П.Ф. Эффективный управляющий. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 332 с.
2. Пратт Ш.П. Оценка бизнеса. Анализ и оценка закрытых компаний: Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Ин-т эконом.развития Всемирного банка, 1994.

Надійшла 10.11.2009

**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ
«БЮДЖЕТ ПІДПРИЄМСТВА»**

Досліджено та систематизовано підходи до трактування поняття «бюджет» як головного елементу системи управління та економічного розвитку підприємства. Визначено основне призначення бюджету, розглянуто побудову системи бюджетів підприємства за рівнями підпорядкування.

Explored and approaches are systematized to interpretation of concept «budget» as a staple of the control and economic development of enterprise system. Certainly basic setting of budget, the construction of the system of budgets of enterprise is considered after the levels of submission.

Ключові слова: бюджет, бюджетування, загальний бюджет, операційні бюджети, фінансові бюджети.

Актуальність дослідження. Досвід функціонування промислових підприємств України в умовах ринку свідчить про підвищення ефективності виробництва при впровадженні нових форм планування діяльності суб'єктів господарювання. Сучасне планування має орієнтуватись на ринкову кон'юнктуру, враховувати ймовірність настання певних подій і одночасно розробляти моделі поведінки підприємства в умовах зміни матеріальних, трудових та фінансових ресурсів.

Багато керівників виробничих структур вже оцінили переваги застосування в діяльності такого досить розповсюдженого в економічно розвинених країнах способу планування, як бюджетування, яке, хоча й не являється універсальним засобом уникнення кризових ситуацій, але надає реальну можливість підприємствам зорієнтуватись у мінливому ринковому середовищі та своєчасно прийняти потрібні управлінські рішення щодо подолання проблем, що виникають. У процесі впровадження цієї порівняно нової для вітчизняних підприємств технології науковцями проводиться багато теоретичних досліджень щодо визначення важливих аспектів такого явища.

Популярність бюджетного управління полягає у тому, що цей інструмент дозволяє делегувати повноваження від керівництва до управлінців «на місцях» та, водночас, зберігає необхідний рівень контролю, що дозволяє перейти від управління «по факту» до планового ведення бізнесу. Не дивно, що кількість підприємств, які намагаються впровадити цей інструмент управління фінансами в практику діяльності, неухильно зростає.

Бюджетування допомагає оптимізувати ресурсні потоки, забезпечити економію, удосконалити управління грошовими ресурсами, зміцнити фінансову дисципліну, підвищити рівень інвестиційної привабливості й конкурентоспроможності підприємства та викликає неабияке зацікавлення не лише у науковців та дослідників, а й у менеджерів, фахівців відповідного спрямування, підприємців тощо. Тому подальше вивчення даного питання є досить цікавим і перспективним. Окремої уваги заслуговує дослідження визначення поняття «бюджет» на рівні суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Переважна більшість праць з даної проблематики належить зарубіжним фахівцям з фінансового менеджменту та питань фінансового планування, серед яких слід відмітити таких авторів, як Дафт Р.Л., Майер Є., Міддлтон Д., Шим Д. К., Сігел Дж. Г., Добровольський Є., Кармінський О.М., Карпов Т.П., Неміровський І.Б., Самочкін В.Н., Хруцький В.Є. тощо.

Певні напрацювання, пов'язані з визначенням бюджету як важливого елементу системи управління підприємством та з теоретико-методологічними аспектами впровадження бюджетування в діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання висвітлені в працях українських науковців (у більшості це публікації в періодичних виданнях), незважаючи на порівняну новизну даного процесу для національної економіки. У зв'язку з цим слід відмітити таких авторів як Атамас П.Й., Бланк І.О., Голов С.Ф., Ковтун С., Корецький М.Х., Косарев О.Й., Крайник О.П., Терещенко О.О. та інших.

Однак, цілу низку теоретичних, методичних і практичних проблем бюджетування ще не розроблено, зокрема це стосується і систематизації визначення поняття «бюджет підприємства» за окремими концептуальними підходами.

Мета статті: дослідити та систематизувати підходи до трактування поняття «бюджет» як головного елементу системи управління та економічного розвитку підприємства, визначити основне призначення бюджету, розглянути побудову системи бюджетів підприємства за рівнями підпорядкування.

Виклад основного матеріалу. Бюджетуванням прийнято називати процес складання бюджетів підприємства, в результаті якого відбувається об'єднання та координація планування, обліку, аналізу, управління діяльністю підприємств з метою забезпечення найоптимальніших фінансових результатів, а також контролю за його виробничою та фінансово-господарською діяльністю. Бюджет є найбільш розповсюдженим компонентом планування і головним управлінським інструментом. Багато науковців намагаються надати стисле та обґрунтоване визначення цього поняття.

За часів адміністративно-командної системи поняття «бюджет» асоціювалось з державним бюджетом як головним фінансовим планом країни. На сьогодні існує інша точка зору на дане питання, з

якою неможливо не погодитися. Сучасне управління підприємством розглядає це поняття не на рівні держави.

Так, колектив авторів на чолі із Загороднім А.Г. визначають бюджет як «...кошторис прибутків і видатків держави, підприємства на певний період, сума прибутків окремої особи або родини на певний час» [1, с.58], що підтверджує правомірність застосування терміну «бюджет» на мікрорівні. Такий підхід до визначення проблеми підтримують Алексєєва М.М., Семенов В.М., Поддєрьогін А.М., Довбня С.Б., Бень Т.К., та інші.

Використання категорії державних фінансів, а саме бюджету, на рівні мікроекономіки пов'язано з тим, що такий спосіб моделювання цілей та їх координації з фінансовими ресурсами та економічними можливостями підприємства створює умови для досягнення найбільш оптимальних результатів його діяльності, особливо при наявності розгалуженої фінансової структури або багатьох видів бізнесу.

У світі сучасної економічної думки існує багато визначень поняття «бюджет», дослідження яких дозволило нам систематизувати трактування поняття «бюджет підприємства» за певними підходами до розкриття змісту цього терміну.

Більшість економістів пов'язують «бюджет підприємства» з управлінням суб'єктом господарювання та трактують його як кількісний план, який є набором взаємопов'язаних показників, що відображають його діяльність.

Ричард Л.Дафт вважає, що бюджет – це план кожного підприємства, який характеризує його кількісну сторону [2, с.636]. З ним погоджується і Карпов Т.П., який доповнює вищезначене твердженням, що бюджет є засобом контролю за виконанням планів та методом регулювання [3, с.241].

Викладений вище підхід до трактування терміну «бюджет» також підтримують Закарян І., колективи авторів на чолі з Ананькиною Є.А., Панковим В.А., Голов С.Ф., Немировський І.Б., Старожукова І.А. та ін. Однак на нашу думку, таке визначення є дещо однобоким та не дає чіткого уявлення про сутність бюджету підприємства, оскільки немає обґрунтованого пояснення, у якій саме формі виражена кількісна сторона (натуральній чи грошовій), відповідно, відсутня якісна сторона діяльності підприємства.

Появляє цей аспект Кармінський А.М., який визначає бюджет як «...план, виражений у натуральному і грошовому виразах, який являє собою інструмент для управління доходами, видатками і ліквідністю підприємства та його підрозділів» [4, с.147].

Великої уваги заслуговує визначення, надане В. М. Семеновим, який наголошує: «...сутність бюджетного методу планування та управління підприємством проявляється в балансуванні доходів і видатків» [5, с.234]. При цьому він акцентує увагу на те, що бюджетний метод — це система не тільки технічних прийомів обробки та використання економічної інформації, а й взаємовідносин людей. У даному визначенні В. М. Семенов намагається охарактеризувати бюджет не тільки кількісно, а й якісно, таким чином поєднуючи обидва розглянуті аспекти.

Підсумовуючи розглянуті вище трактування терміну «бюджет» доцільно об'єднати їх у загальну групу, щодо якої застосовано концептуальний підхід, який характеризує бюджет підприємства як кількісне вираження плану.

Інший підхід до визначення бюджету підприємства спостерігаємо у авторів, які визначають бюджет як плановий документ (фінансовий план, поточний план).

На думку Харко А.Ю., бюджет являє собою плановий документ, що відображає у вартісних показниках майбутні господарські операції та фінансові результати, пов'язані з їх реалізацією [6, с.87].

Більш конкретно до визначення бюджету підприємства підходить С. Білобловський. З його точки зору «бюджет – це фінансовий план, що охоплює всі сторони діяльності організації, що дозволяє зіставляти всі понесені витрати й отримані результати у фінансових термінах на майбутній період у цілому і по окремих періодах [7, с.20]. Такий підхід до визначення бюджету підприємства ширше розкриває поняття бюджету як важливого елементу фінансового планування, розкриває його якісну сторону, яка проявляється у зіставленні понесених витрат і одержаних результатів, але не визначає, яким чином досягається фінансовий результат його діяльності.

До науковців, які додержуються подібного підходу до визначення терміну «бюджет підприємства» слід віднести Миддлтона Д., Шима Д.К., Сигела Д.Г., Косарева О.Й., Волик В.М. Хруцького, В.С., Гамаюнова В.В., Ковтун С., колектив авторів на чолі з Добровольським Є. та інших.

Ще один концептуальний підхід до трактування поняття «бюджет» полягає у ототожненні його з кошторисом. Так, Ф.Вілла висловлює своє бачення бюджету як «...попереднього кошторису, який перед початком планового періоду дає інформацію про очікувані надходження і видатки, рух капіталу та всі результати ділової активності підприємства» [8, с. 67].

Колектив авторів на чолі з Корецьким М.Х. у посібнику «Управлінський облік» також розглядають бюджет як кошторис, водночас визначаючи його як «...фінансовий документ, створений до виконання передбачуваних дій» [9, с.212].

Швайка Л.А. вважає бюджет як кошторис, в якому відбувається поєднання «...доходів і видатків всіх господарських підрозділів підприємства, його функціональних служб і організацій» [10, с.210].

На нашу думку, цей підхід не є достатньо коректним у плані термінології, оскільки кошторис – це

перелік витрат на реалізацію конкретних проектів, виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг тощо, а вищевказані автори розглядають його дохідну частину, наявність якої більш притаманна саме фінансовим планам.

Окремо слід розглянути концептуальний підхід, який визначає бюджет як систему управління підприємством. До представників даного підходу належить Самочкин В.Н. За його визначенням бюджет підприємства є «...цілісною науково обгрунтованою системою збору, аналізу й обробки інформації, отриманої із внутрішнього і зовнішнього середовища, виконання розрахунків основних та допоміжних показників економічного стану підприємства і контролю за їх виконанням на основі економіко-математичних моделей і технологій на всіх етапах реалізації бюджету» [11, с.5]. Вищевикладене трактування бюджету як системи управління підприємством визначає його як сукупність планування, аналізу та контролю за діяльністю підприємства на всіх етапах його функціонування протягом бюджетного періоду, що, з нашої точки зору, є обгрунтованим та доцільним.

Інше визначення бюджету як системи надають Полянська А.С., Миронова І.В., які розглядають бюджет «...як систему організаційної взаємодії центрів планування, центрів фінансової відповідальності та центрів затрат, що характеризують окремі бізнес-процеси та формують завдання для виконання складених процесів [12, с.166]. На нашу думку, таке визначення не в повній мірі розкриває сутність бюджету як системи управління підприємством, оскільки авторами акцентовано увагу лише організаційний аспект діяльності суб'єкту господарювання, не враховуючи інших складових системи управління, таких як аналіз та контроль за діяльністю підприємства.

За результатами проведеного дослідження змістово-сутнісної характеристики поняття «бюджет підприємства» нами виділено чотири різноваріантні концептуальні підходи до трактування даного поняття, які відображають бюджет:

- 1) за першим підходом як кількісне вираження плану;
- 2) за другим підходом як плановий документ (фінансовий план, поточний план);
- 3) за третім підходом як кошторис;
- 4) за четвертим підходом як систему управління підприємством.

Слід зауважити, що виділені нами підходи мають конкретні позитиви формулювання поняття «бюджет підприємства», а отже мають право на існування. Вони є достатньо важливими як у теоретичному, так і у практичному сенсі, що пояснюється значущістю процесу їх систематизації з метою кращого розуміння предмету дослідження.

Тому нами було здійснено узагальнення виокремлених певних рис бюджету за кожним із названих нами підходів і запропоновано таке визначення даної економічної категорії: «Бюджет – це складна збалансована система взаємозумовлених кількісних та якісних показників економічного стану підприємства, аналізу і контролю за їх виконанням на всіх етапах реалізації бюджету, що детально охоплює усі сторони його діяльності, вичерпно характеризує очікувані витрати та джерела їх покриття, а також фінансові результати та перспективи розвитку підприємства і його структурних підрозділів у майбутній період часу, та відображена у вигляді фінансового плану встановленого формату».

Такий підхід до визначення бюджету підприємства, на наш погляд, уможливує розкриття внутрішнього змісту бюджету і характеризує його як інструмент гнучкого управління підприємством, що забезпечує ефективну діяльність суб'єкта господарювання.

Призначення бюджету в діяльності суб'єктів господарювання полягає у тому, що він:

- 1) складається для підприємств, їх структурних підрозділів або напрямів діяльності (бізнесів);
- 2) направлений на втілення певної стратегії підприємства, слугує її досягненню та не повинен їй суперечити;
- 3) забезпечує організацію та планування фінансових потоків, активів та зобов'язань підприємства;
- 4) мотивує працівників підприємства, які приймали участь у розробленні бюджетів і зацікавлені в досягненні встановлених показників, на досягнення окресленої мети;
- 5) уможливує уникнення анархії, узгоджує дії та інтереси різних учасників бюджетного процесу;
- 6) змушує менеджерів кількісно обгрунтувати їхні плани і дає змогу усвідомити витрати, пов'язані з їх виконанням;
- 7) дає змогу порівняти витрати і вигоди альтернативних напрямів дій, визначити найефективніший спосіб використання ресурсів;
- 8) слугує своєрідною базою для оцінки діяльності менеджерів, оскільки відображає майбутні операції підприємства;
- 9) постійно переглядається та коригується залежно від зміни факторів макро- та мікросередовища та результатів його виконання за попередній період;
- 10) як джерело порівняння фактичних результатів із запланованими дає змогу визначити ефективність і результативність виробничої та фінансово-господарської діяльності підприємства тощо.

Для більш повного розкриття сутності бюджету як управлінського інструменту доцільно розглянути систему бюджетів підприємства за рівнями управління (підпорядкування), «верхівкою» якої є загальний бюджет підприємства.

Загальний бюджет суб'єкта господарювання – це скоординований по всіх підрозділах або за функціональним призначенням план роботи підприємства в цілому, що базується на даних окремих бюджетів і забезпечує користувачів інформацією для прийняття і контролю управлінських рішень щодо фінансового планування. За економічною термінологією він носить також назву консолідований (зведений) та складається на основі даних операційних та фінансового бюджетів.

Базовою ланкою бюджетування на підприємстві є операційні бюджети, які трансформують та формалізують кількісні показники у вартісні й характеризують перспективні надходження і використання фінансових ресурсів підприємства. Основна частина операційних бюджетів прямо чи опосередковано впливає на кінцеві показники, й, перш за все, показники доходів, витрат та ефективності діяльності на кожному етапі фінансово-господарських процесів і структурних підрозділів підприємства.

На підставі операційних бюджетів розробляються основні та фінансові бюджети, в яких відображується і формалізується вплив прийнятих рішень у виробничій, комерційній, інвестиційній діяльності підприємства на його активи, фінансові ресурси й фінансову стійкість протягом бюджетного періоду [13].

Розробка бюджетів забезпечує періодичне планування операцій підприємства, дає змогу передбачати майбутні проблеми і визначати найкращий спосіб удосконалення стратегічної мети.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження дозволило систематизувати та виокремити основні концептуальні підходи до визначення поняття «бюджет підприємства», що відображають різнобічний характер трактування цього терміну: бюджет як кількісне вираження плану; бюджет як плановий документ (фінансовий план, поточний план); бюджет як кошторис; бюджет як система управління підприємством.

Бюджети складаються для підприємств, їх структурних підрозділів або напрямів діяльності (бізнесів) та містять інформацію, необхідну для прийняття управлінських рішень з метою підвищення ефективності діяльності підприємства, оцінки діяльності менеджерів усіх рівнів, забезпечення ефективного використання фінансових, трудових, матеріальних та інших ресурсів.

Впровадження бюджетування суттєво підвищує ефективність діяльності вітчизняних підприємств за рахунок оптимізації доходів і витрат, раціонального використання фінансових ресурсів, виявлення прихованих резервів, стимулювання людського чиннику, підвищення рівня інвестиційної привабливості й конкурентоспроможності через підвищення керованості та пристосовуваності підприємства до змін зовнішнього середовища тощо.

Література

1. Загородній А. Г., Вознюк А.Г., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. – К.: Т-во «Знання», КОО, 1992. – 414 с.
2. Дафт Р. Л. Менеджмент: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2002. – 829 с.
3. Карпов Т.П. Управленческий учет: Учебник. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 350 с.
4. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А. М. Карминский, Н. И. Оленев, А. Г. Примак, С. Г. Фалько. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 256 с.
5. Семенов В. М. Экономика предприятия: Учебник.— М.: Центр экономики и маркетинга, 1998. – 312 с.
6. Харко А.Ю. Бюджетування у процесі управління фінансовою діяльністю підприємства // *Фінанси України*. – 2001. – № 9. – С. 82-91.
7. Білобловський С. Складові елементи процесу бюджетування // *Економіка, фінанси, право*. – 2003. – № 8. – С. 20.
8. Villa F. Elementi di Amministrazione e Contabilita. 3. Aufl. – Pavia, 1857. – S. 67.
9. Корецький М.Х., Дацій Н.В., Пельтек Л.В. Управлінський облік: Навч. посібник – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 296 с.
10. Швайка Л.А. Планування діяльності підприємства: навчальний посібник. – Львів: «Новий Світ – 2000», 2003. – 268 с.
11. Самочкин В. Н. Гибкое развитие предприятия: Анализ и планирование. – 2-е изд. – М.: Дело, 2000. – 376 с.
12. Полянська А.С., Миронова І.В. Забезпечення ефективності роботи малих підприємств на основі застосування системи гнучкого бюджетування в сучасних умовах господарювання // *Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії: Економічні науки*. – 2008. – № 3, Ч. 2. – С. 161 – 169.
13. Онищенко С.В. Бюджетування в системі фінансового управління підприємством: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / Київський національний економічний ун-т. – К., 2003. – 19 с.

Надійшла 16.11.2009

МЕТОДОЛОГІЯ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Розкрито процес зародження формалізації і систематизації аналітичних процедур, досліджено джерела виникнення сучасного фінансового аналізу, охарактеризовано внесок різних наукових шкіл, а також провідних вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів у процес його становлення, розкрито сутність сучасного розуміння фінансового аналізу.

The process of origin of formalization and systematization of analytical procedures is revealed, the sources of origin of modern financial analysis are investigated, the contribution of different scientific schools is characterized, and also of leading native and foreign sciential economists, in the process of its formation, the essence of the contemporary understanding of financial analysis is revealed.

Ключові слова: фінансовий аналіз, предмет фінансового аналізу, аналітичні процедури.

Актуальність. В умовах ринкової економіки посилюється роль фінансових відносин у функціонуванні суб'єктів господарювання. Специфіка цих відносин полягає в тому, що вони завжди подаються у грошовій формі незалежно від того, стосується це забезпечення виробничої діяльності коштами чи розподілу створених прибутків і накопичень підприємств, формування і використання відповідних фондів грошових коштів. Фінансові відносини завжди існують об'єктивно і мають конкретні форми прояву.

Фінансові відносини, що виникають у процесі діяльності суб'єктів господарювання, характеризуються широким спектром. Вони охоплюють процеси створення підприємств; одержання і розподілу прибутків та накопичень; формування відповідних фондів грошових коштів; взаємовідносин з різними ланками фінансово-кредитної системи; формування та використання фонду оплати праці; розрахунків з постачальниками та підрядниками тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням фінансового аналізу суб'єктів господарювання приділяли велику увагу такі вчені-економісти: Бланк І.А., Бочаров В.В., Брікхем Є.В., Корольов В.В., Крутік А.Б., Хайкін М.М., Терещенко О.О., Поддєрьогін А.М., Павловська О.В., Невмержицький Я.І. Однак недостатньо висвітленими на сьогодні є методи та принципи дослідження фінансового аналізу суб'єктів господарської діяльності.

Постановка завдання. Дослідження виникнення, становлення та сучасного розуміння фінансового аналізу. Розкриття головної мети та видів фінансового аналізу.

Викладення основного матеріалу. Аналітичні елементи властиві практично кожному типу господарської діяльності. Початок певної формалізації і систематизації аналітичних процедур пов'язується з розвитком і становленням бухгалтерського обліку. Так, вже у XII ст. у сільськогосподарських маєтках феодальної Англії застосовувався маноріальний облік і аудит – одна з перших письмових форм систематизованого контролю і обліку, що базувалася на простій бухгалтерії. Головним підсумковим документом цієї системи був звіт розпорядника маєтку своєму господарю про довірене майно і обґрунтовані витрати. У звіті вказувався майновий стан на початок періоду, грошові і майнові надходження від лорда, рентні надходження, надходження від продажу худоби, врожаю тощо, і обґрунтовані витрати, включно з вилученням лордом грошових засобів і інших активів на свою користь, витрати на управління маєтком, інші видатки. Підсумок виводився балансовим методом і показувала «заборгованість» розпорядника на кінець періоду.

Маноріальний облік логічно доповнювався контрольно-аналітичною функцією в рамках маноріального аудиту. Останній мав ряд форм, найпоширеніша з яких полягала в наступному: після ознайомлення зі змістом маноріального звіту в ряді великих господарств проводилася інвентаризація спеціально призначеним аудитором. Метою аудиту була не лише інвентаризація майна і контроль рахунків, а й розрахунок наслідків тієї чи іншої операції. Таким чином, системи маноріального обліку і аудиту досить успішно виконували дві аналітичні функції – контрольні і інформаційну, чим пояснюється їх існування протягом кількох століть.

Недоліком маноріального обліку є його непристосованість для розрахунку прибутку, щоправда в той період не було в цьому потреби. В цілому ж можна стверджувати, що вже у XII ст. виник певною мірою формалізований і систематизований взаємозв'язок облікової, контрольної і аналітичної функцій системи управління з елементами фінансового контролю.

Традиційно основною функцією бухгалтерського обліку вважається контрольна функція. Однак, є очевидним, що багата інформаційна база, сформована в рамках бухгалтерського обліку, істотна гнучкість у її наповненні, надають достатньо можливостей і для аналітичних розрахунків, що стало особливо актуальним в процесі розвитку ринкових відносин.

Родоначальником систематизованого фінансового аналізу на рівні підприємства, як складової бухгалтерського обліку можна вважати француза Жака Саварі (1622-1690), який ввів поняття синтетичного і

аналітичного обліку. Становлення елементів економічного аналізу відбувалося і в інших країнах. Зокрема, італієць Анжело ді Піетро пропагував методологію порівняння послідовних бюджетних асигнувань з фактичними затратами, Бастіано Вен Турі будував і аналізував динамічні показники господарської діяльності підприємств за 10 років.

Італійський бухгалтер Джузеппе Червоні (1827-1917) розвинув ідеї Саварі і створив вчення про синтетичне складання і аналітичне розкладання бухгалтерських рахунків. На початку ХХ ст. сформувався напрямок обліку – балансознавство, що розвивався за трьома напрямками: економічний аналіз балансу, юридичний аналіз балансу, популяризація знання про баланс серед користувачів.

Розвиток першого напрямку пов'язаний з І. Шером, П. Герстнером та Ф. Ляйтнером. П Герстнером було введено поняття аналітичних характеристик балансу: про співвідношення коротко- і довготермінових зобов'язань, встановлення верхньої межі позичкових засобів у розмірі 50% авансованого капіталу, взаємозв'язок фінансового стану і ліквідності тощо. Другий напрямок розвивали Р. Байгель, Е. Ремер, К. Порциг та ін. Була розроблена теорія і практика бухгалтерської ревізії, що в подальшому трансформувалася в аудит. Третій напрямок розроблявся переважно представниками німецької бухгалтерської школи: Брозиусом, Т. Губером, М. Шенвандтом тощо.

Тісні взаємовідносини між німецькою і російською наукою стали причиною визнання балансознавства в Росії, розквіт якого припадає на першу половину ХХ ст. Тут слід відзначити А.К. Рошаховського, який першим з російських бухгалтерів дослідив роль макроекономічного аналізу і його взаємозв'язок з бухгалтерським обліком. У 20-х роках ХХ ст. теорія балансознавства, методологічні засади побудови і аналізу балансу сформульовані в працях А.П. Рудановського Н.А. Блатова, І.Р. Ніколаєва тощо.

Розвиток капіталістичних відносин вимагав від бухгалтерів, поряд з проведенням аналітичних процедур, виконувати різноманітні комерційні і фінансові розрахунки. На початку ХІХ ст. такі обрахунки були відомі, як «комерційна арифметика», до складу якої входили техніка відсоткових обчислень (простий і складний відсотки), техніка вексельних обчислень (дисконт і методи дисконтування), техніка вексельно-курсних обчислень, техніка обчислень за відсотковими паперами і акціями, техніку обчислення за фінансовими операціями (коротко і довгострокові вклади і позики). Змістовна частина комерційної арифметики є актуальною і в наш час.

Розвиток теорії і практики фінансових і комерційних розрахунків у дореволюційній Росії пов'язаний з працями відомого математика, фінансиста і бухгалтера М.С. Лунського, якого можна вважати родоначальником фінансового менеджменту. Фінансову математику М.С. Лунський розумів як галузь прикладної математики, присвячену дослідженню доступних для математичного аналізу питань фінансової науки, статистики і політичної економії.

За умов командно-адміністративної економіки, яка панувала на теренах колишнього СРСР, комерційна арифметика, зокрема на рівні підприємств, не отримала належного розвитку, в той час як у країнах з ринковою економікою вона стала складовою науки і практики і переросла в самостійний напрямок, відомий як «фінансовий менеджмент» або «управління фінансами».

Після жовтневого перевороту 1917 року на різних етапах розвитку соціалістичної економіки розвивався фінансовий аналіз, що відповідав потребам командно-адміністративної економіки.

У 20-і роки ХХ ст. широкого поширення набули кооперативні організації – споживчі і кредитні товариства. В цей час досить активно здійснювалися аналітичні розробки діяльності підприємств і організацій споживчої кооперації. Курс на індустріалізацію країни визначив необхідність фінансового аналізу в промисловості. Нагальними завданнями стало зниження собівартості промислових виробів, дотримання вимог господарського розрахунку, режиму економії, фінансово-кредитної дисципліни. У 30-х роках відбувається трансформація аналізу балансу в аналіз господарської діяльності. На початок 40-х років з'являються перші праці з аналізу господарської діяльності (С.К. Татур, М.І. Баканов, Д.П. Андріанов та ін.). В цей же період економічний аналіз сформувався як окрема дисципліна у програмі вищих навчальних закладів економічного спрямування.

У роки Великої Вітчизняної війни фінансовий аналіз набув особливого значення. Перебазування великих промислових підприємств у східні регіони та забезпечення їх стабільної роботи у складних умовах, випуск високоякісної продукції з найменшими затратами було складною і важкою справою. У роки війни було видано цілу низку праць з обліку й аналізу діяльності підприємств.

Перехід до мирного будівництва після закінченні війни став новим етапом у розвитку фінансового аналізу. Країна зазнала колосальних матеріальних збитків. Списанню підлягала величезна кількість основних засобів і товарно-матеріальних цінностей, зруйнованих і розграбованих окупантами під час війни. На перше місце виходять питання аналізу виробництва, розробляється відповідна послідовність аналізу всієї діяльності підприємства. У якості джерел для аналізу залучаються не тільки дані балансу, а й бухгалтерської та статистичної звітності, а також дані обліку і планування. В 70-х роках видаються перші праці з теорії аналізу господарської діяльності (М.І. Баканов, А.Д. Шеремет, М.Д. Дембінський, А.П. Александровський та ін.). Даний науковий напрямок присвячено викладенню методик оцінки, аналізу і контролю внутрішньовиробничих показників: виручка, прибуток, чисельність, фонд заробітної плати, собівартість тощо. Аналіз господарської діяльності є науковим напрямком, що міг розвиватися виключно за умов

командно-адміністративної системи, оскільки методики, на яких він базується використовують інформацію, яка за умов ринкової економіки вважається конфіденційною. Що стосується власне фінансових обчислень, то, враховуючи відсутність фондових бірж і комерційних банків, надзвичайно низьку роль банківських структур у фінансуванні підприємств, їх роль у функціонуванні підприємств була зведена до мінімуму.

Вагомий внесок у розвиток економічного аналізу зроблено й українськими вченими. Слід відмітити розробки з оперативного економічного аналізу та теорії економічного аналізу І.І. Каракоза та В.І. Самборського, з методики економічного аналізу в промисловості та використання ЕОМ в економічному аналізі Г.М. Мельничука, з методики внутрішньозаводського економічного аналізу та узагальнення досвіду економічного аналізу в США М.Г. Чумаченка та ряду інших.

Трансформація бухгалтерського обліку, що відбулася в рамках ринкових перетворень в економіці (початок 90 років) повернула фінансовий аналіз на місце одного з провідних елементів аналітичної роботи. Він є складовою частиною фінансового менеджменту, виконавцями якого виступають бухгалтери і фінансові менеджери, а головними користувачами – юридичні і фізичні особи, що зацікавлені в діяльності даного підприємства, але не мають доступу до його внутрішньої інформаційної бази. В умовах ринкової економіки аналіз фінансової діяльності фактично розпадається на три блоки: фінансовий аналіз – аналіз в системі фінансового менеджменту, результати якого є загальнодоступними; внутрішньофірмовий аналіз – аналіз в загальній системі управлінського обліку і фінансового менеджменту, результати якого мають обмежений доступ в середині підприємства; техніко-економічний аналіз – аналіз у системі управління підприємством, результати якого не завжди виражаються в термінах ефективності, мають обмежений доступ і є цікавими передусім для лінійних керівників. При цьому розділи аналізу господарської діяльності, що належать до сфери дії техніко-економічного аналізу, не скасовуються, а стають прерогативою лінійних керівників. Наприклад, бухгалтера виробничі запаси цікавлять лише як оборотні засоби, оптимізація яких повинна сприяти підвищенню загальної рентабельності авансованого капіталу; для лінійного керівника важливою є предметно-речовинна структура запасів як одного з найважливіших елементів виробничого процесу. З наведеного прикладу видно, що цілі і прийоми аналізу в наведених випадках є різними. Різними є й роль, можливість і доцільність використання бухгалтерської інформації.

За умов ринкової економіки істотну роль відіграє принцип конфіденційності. Тому інформаційна база суб'єкта господарювання в системах обліку і мікроекономічного аналізу поділяється на дві частини. Одна з них є загальнодоступною, доступ до іншої – обмежений, причому не лише для зовнішніх користувачів об'єкта, а й для багатьох категорій власних працівників. З першою частиною пов'язані процедури фінансового обліку і зовнішнього фінансового аналізу, з другою – процедури управлінського обліку і внутрішньофірмового фінансового аналізу.

В даний час більшістю фахівців визнається пріоритетність аналізу в основу якого покладено фінансову модель підприємства перед аналізом господарської діяльності в його застарілому розумінні. Однак, до цього часу не існує єдиного загальновизнаного підходу до розуміння сутності і змісту дисципліни «Фінансовий аналіз». Можна говорити про два основних підходи. Згідно першого фінансовий аналіз розуміється в широкому аспекті і охоплює всі розділи аналітичної роботи, що входять в систему фінансового менеджменту і пов'язані з управлінням фінансами суб'єкта господарювання в контексті навколишнього середовища, включаючи й ринок капіталу. Одне з найбільш загальних визначень розширеного підходу запропоноване Б. Пісом, який відносить до фінансових аналітиків всіх користувачів фінансової інформації, які бажають скористатися нею в процесі прийняття економічних рішень, але не мають доступу до внутрішньої інформації даної фірми.

Існує й інший підхід до розуміння фінансового аналізу, який обмежує сферу його дії аналізом на ринку капіталу (Шарп, Ол. Бейлі). Згідно з даним підходом фінансовий менеджер – це фахівець з управління фінансами крупної компанії, а фінансовий аналітик – спеціаліст більш вузького профілю, сфера дії якого – фінансові ринки.

Слід зазначити, що відомі й більш вузькі і специфічні трактування терміну «фінансовий аналітик», зокрема як спеціаліста з управління портфелем цінних паперів. Але всі вони фактично є різновидами звуженого підходу.

В загальному вигляді фінансовий аналіз можна уявити як процес, що полягає в ідентифікації, систематизації і аналітичній обробці доступних фінансових даних з метою надання користувачу рекомендацій, які можуть слугувати основою для прийняття управлінських рішень стосовно об'єкта аналізу, у якості якого можуть виступати різні соціально-економічні системи і їх елементи (підприємства сфери виробництва і обігу, бюджетні установи, фондові біржі, фінансові компанії тощо). Очевидно, що сфера і принципи діяльності даних об'єктів з точки зору фінансових відносин і грошових потоків істотно відрізняються, а отже управлінські рішення можуть стосуватися обґрунтування різних напрямів комерційної діяльності серед яких:

- 1) інвестиційна діяльність;
- 2) пошук і оптимізація джерел фінансування;
- 3) поточна діяльність;
- 4) оцінка стану на ринку капіталу, товарів і послуг;

5) доцільність встановлення (продовження) бізнес-контактів з даним підприємством.

Отже, фінансовий аналіз – це сукупність аналітичних процедур, що базуються на загальнодоступній інформації фінансового характеру і призначені для оцінки стану і ефективності використання економічного потенціалу підприємства (фірми), а також прийняття управлінських рішень стосовно оптимізації його діяльності або участі в ній.

До особливостей фінансового аналізу належать: забезпечення загальної характеристики майнового й фінансового стану підприємства; пріоритетність оцінок: платоспроможності, фінансової стійкості і рентабельності; базування на загальнодоступній інформації; інформаційне забезпечення тактичних і стратегічних рішень; доступність результатів для всіх користувачів; можливість уніфікації складу і змісту розрахунково-аналітичних процедур; домінанта грошового виміру в системі критеріїв; високий рівень достовірності і можливість верифікації результатів аналізу

Кожна наука – це сфера людської діяльності, метою якої є вироблення і теоретична систематизація об'єктивних знань про дійсність. Концептуальні засади будь-якого самостійного наукового напрямку в найбільш загальному вигляді можуть бути виражені шляхом формулювання й ідентифікації її предмета і методу. Саме ці поняття можна розглядати в якості основних ідентифікаційних ознак конкретної науки, що відмежовують її від інших наукових напрямків. Предмет науки – те, що вивчається в рамках даної науки; метод – як, за допомогою якого інструментарію, пізнається цей предмет. Загальною тенденцією розвитку сучасної науки є поява нових наукових напрямків і їхнє взаємопроникнення. Досить часто наслідком цього є проблеми при визначенні предмета і методу конкретної науки, зокрема, неможливість впевнено стверджувати, що той або інший метод властивий лише для даного наукового напрямку.

Предметом фінансового аналізу як наукового і практичного напрямку є фінансові відносини в системі управління суб'єктом господарювання, його економічний потенціал і результати використання.

Виділяються дві основні складові економічного потенціалу: ресурси, що виражаються в термінах фінансів, і джерела їхнього формування. Таким чином, предмет фінансового аналізу поділяється на чотири базових елементи: фінансові відносини, ресурси, джерела фінансування і результати використання економічного потенціалу.

Фінансові відносини – це відносини між різними суб'єктами (фізичними і юридичними особами), що спричиняють зміну в складі активів і/або зобов'язань цих суб'єктів. Ці відносини повинні мати документальне підтвердження (договір, накладна, акт, відомість і ін.) і, як правило, супроводжуватися зміною майнового і/або фінансового становища контрагентів. Слова «як правило» означають, що в принципі можливі фінансові відносини, які при виникненні не відбиваються негайно на фінансовому становищі організації в силу прийнятої системи їхньої реалізації. Наприклад, при укладанні договору купівлі-продажу в організації-продавця виникає зобов'язання передати деякий товар у власність покупцеві за певну ціну, а в організації-покупця — зобов'язання прийняти цей товар, сплативши за нього цю ціну. Однак укладання договору не спричинить змін у фінансовому становищі контрагентів доти, доки не буде руху коштів (ресурсів) у виконання цього договору, оскільки, згідно з діючим бухгалтерським законодавством, обліковуються лише результати виконання укладених договорів. Реалізація фінансових відносин може по-різному впливати на фінансовий і майновий стан контрагентів, однак загальна логіка такого впливу стає зрозумілою, якщо згадати, що, по-перше, переважна більшість фінансових операцій реєструється в системі подвійного запису бухгалтерського обліку і, по-друге, вони досить легко класифікуються з точки зору їхнього представлення в балансі як основної фінансової моделі підприємства. Подібні операції стосуються: а) тільки активу балансу; б) тільки пасиву балансу; в) і активу, і пасиву балансу.

Діяльність будь-якого підприємства тісно пов'язана з відносинами, зв'язками, операціями, що мають фінансову природу. Вони можуть бути охарактеризовані і класифіковані по-різному; в основу однієї з таких класифікацій покладено сферу дії подібних відносин і операцій. Вони можуть обмежуватися рамками даного підприємства або виходити за його межі. У першому випадку мова йде про аналітичні процедури в рамках внутрішньофірмового аналізу, у другому — в рамках (зовнішнього) фінансового аналізу. Прикладом процедур першого типу можуть бути аналіз структури і складу активів, обґрунтування доцільності виділення центрів відповідальності, обґрунтування форм матеріальної відповідальності і т.п. До аналітичних процедур другого типу належить оцінка відносин з приводу формування статутного капіталу, укладання договорів постачання, кредитних договорів тощо.

Характеризуючи ресурси, що виражаються в термінах фінансів, треба мати на увазі, що у даному випадку мова йде, головним чином, про склад і структуру активу балансу, тобто про економічну доцільність і виправданість саме тих активів, якими керує підприємство. Питання про джерела отримання цих ресурсів виходить за рамки даного аналітичного блоку. Зведення ресурсного потенціалу до активу балансу не слід розуміти буквально, оскільки насправді мова йде про всі ресурси, що знаходяться під контролем підприємства і мають вартісну оцінку. Часто підприємство керує активами, на які не має права власності, і які, залежно від принципів організації бухгалтерського обліку, можуть або відбиватися в балансі, або враховуватися поза системою подвійного запису і показуватися поза балансом. Саме другий підхід традиційно використовується у вітчизняній бухгалтерії. При прийнятті фінансових рішень питання про доцільність обліку позабалансових активів вирішується в кожному конкретному випадку індивідуально,

залежно від істотності таких активів у загальній сумі засобів, контрольованих підприємством.

Третя складова предмета фінансового аналізу – джерела засобів підприємства, розглядається дещо ізольовано, тобто у відриві від активів. Необхідність в аналітичних рішеннях, що стосуються тільки джерел, виникає кожного разу, коли мова йде про мобілізацію фінансових ресурсів. Так, у випадку залучення великих об'ємів засобів у рамках стратегії розвитку підприємства постає необхідність обґрунтування відповідних фінансових інструментів: зробити додаткову емісію акцій, скористатися довгостроковим банківським кредитом чи випустити облігаційну позику. При прийнятті короткострокових фінансових рішень постійно виникає проблема вибору між кредиторською заборгованістю і короткостроковим банківським кредитом.

Четверта складова предмета фінансового аналізу – результати використання економічного потенціалу підприємства – є винятково важливою, оскільки саме вона часто є критеріальною для визначення перспектив розвитку підприємства. Відзначимо дві її особливості. По-перше, результативність використання визначається різними критеріями, які не обов'язково виражаються або базуються на вартісних оцінках (наприклад, для деяких суб'єктів господарювання у якості цільових можуть використовуватися соціально-економічні критерії). Однак у даному випадку мається на увазі оцінка результативності в термінах фінансів. По-друге, критерії результативності можуть змінюватися залежно від користувачів аналізу: власники, лендери, кредитори, державні органи тощо. Звичайно, виділення елементів предмета фінансового аналізу є досить умовним, оскільки в дійсності вони є взаємопов'язаними, а тому в рамках фінансового аналізу, як правило, не виділяються. Тим більше, що переважна більшість господарських операцій стосується як активів, так і пасивів балансу. Наприклад, управління оборотними коштами тісно пов'язане з управлінням джерелами їхнього фінансування.

Пізнання предмета в рамках даного наукового напрямку здійснюється з певною метою. Часто мета є множинною, складається з ряду цілей, і, за умови їхнього упорядкування (найчастіше, у виді дерева цілей), може мати як теоретичний (наприклад, визначення закономірностей розвитку досліджуваного явища), так і прикладний зміст. Домінанта теоретичної або прикладної спрямованості визначається рівнем абстрактності науки. Оскільки фінансовий аналіз є прикладним науковим напрямком, що історично сформувався в рамках бухгалтерського обліку і пізніше увійшов у якості складової частини в систему фінансового менеджменту, при визначенні мети дослідження переважає прикладний аспект.

Головною метою фінансового аналізу є формування уявлення про об'єкт аналізу на базі критеріїв і індикаторів, що мають фінансову природу. Оскільки основними об'єктами аналізу виступають різні соціально-економічні системи, зокрема комерційні організації, мета фінансового аналізу може бути звужена до оцінки майнового і фінансового становища даної організації. Мета фінансового аналізу змінюється в залежності від інтересів різних партнерських груп. Так, інвестори цікавляться рівнем та стабільністю доходів за акціями, тобто прибутковістю (рентабельністю) підприємства, кредитори – його ліквідністю, менеджери – дохідністю різних видів активів та ефективністю правління фірми (табл. 1).

Таблиця 1

Мета фінансового аналізу залежно від різних партнерських груп

Основні партнерські групи	Внесок партнерської групи	Компенсація, що вимагається	Мета фінансового аналізу
Власники	Власний капітал	Дивіденди	Фінансові результати та фінансова стійкість підприємства
Кредитори	Позиковий капітал	Відсотки	Ліквідність (платоспроможність), спроможність підприємства мобілізувати грошові кошти для сплати боргів
Керівники (адміністрація)	Знання справи й вміння керувати	Оплата праці й частина прибутку понад оклад	Уся інформація, яка корисна для управління
Персонал (службовці)	Виконання робіт згідно з розподілом праці	Зарплата, премії та соціальні умови	Фінансові результати підприємства та його ліквідність
Постачальники	Поставки засобів і предметів праці	Договірна ціна	Фінансовий стан; ліквідність
Покупці (клієнти)	Збут продукції, товарів, робіт, послуг	Договірна ціна	Фінансовий стан і стан запасів готової продукції і товарів
Податкова адміністрація	Послуги держави	Сплата податків повністю та в установленний термін	Фінансові результати підприємства

Висновки. Фінансові показники діяльності підприємства є індикатором його конкурентоспроможності й ефективності господарювання в ринковій економіці. Для успішного розвитку підприємства і гармонійного забезпечення інтересів його власників, персоналу, інвесторів необхідно проводити постійний моніторинг його фінансового стану. У ході фінансового аналізу усі сторони діяльності підприємства оцінюються з позицій досягнення максимально можливого економічного результату (прибутку та рентабельності) за рахунок оптимально ефективного використання наявних ресурсів.

Фінансовий аналіз дає змогу виявити і кількісно виразити залежність між результатами діяльності підприємств та ресурсами, заробітком, формами власності. Знання фінансового аналізу сприяє бережливості, вмільому витрачання всіх видів фондів, ліквідації безгосподарності, непродуктивних витрат і втрат.

Література

1. Басовский Л.Е. Теория экономического анализа: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2001.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: В 2 т. – К.: Ника-Центр; Эльга, 1999.
3. Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2002.

Надійшла 13.12.2009

УДК 338.242.3

Н. О. СЕМЕНЮК

Хмельницький національний університет

НЕОБХІДНІСТЬ КОНТРОЛІНГУ ЯК СИСТЕМИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті представлено вимоги до створення служби контролінгу. Досліджено особливості побудови та впровадження системи контролінгу в діяльність підприємства. Представлено процес контролінгу.

Demands to creating of controlling service have been represented. Peculiarities of construction and implementation of controlling system in the enterprise activity have been researched. Process of controlling has been represented.

Ключові слова: управління, ефективне управління, контролінг, концепція контролінгу.

Актуальність теми. На сьогоднішній день в економіці України все більшу частину почав займати середній та великий бізнес. І от, з розвитком та збільшенням компанії, коли зростає обсяг виробництва, збільшується чисельність працівників, стає більш жорсткою конкуренція та знижується рентабельність, перед власником постає питання ефективного управління компанією. Більшість компаній на цьому етапі розвитку звертають увагу на контролінг, який стає все популярнішим серед українських підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. З-поміж зарубіжних вчених, що зробили значний внесок у розвиток теорії та практики контролінгу відмітимо таких науковців, як С. Майер, Р. Манн, Д. Хан, А. Дайле, К. Друрі, Х.Й. Фольмут. Серед вітчизняних вчених велике значення мають наукові праці М.С. Пушкаря, С.М. Петренка, О.В. Ареф'євої, І.І. Цигилика, М.М. Стефаненко, В.Й. Килимнюка та ін.

Викладення основного матеріалу. Відповідно до фінансового словника контролінг – функціонально відокремлений напрям економічної роботи на підприємстві, пов'язаний з реалізацією фінансово-економічної інформативної функції в менеджменті для прийняття оперативних та стратегічних управлінських рішень [1]. Але поступово поняття контролінгу розширює межі, охоплюючи нові напрями діяльності підприємства і стає корпоративною філософією, орієнтованою на активний тип управління, коли визначаються цільові показники, знаходяться шляхи їх досягнення, аналізується рівень досягнення цих показників та постійно коректується робота підприємства. Отже, мета контролінгу – створити систему своєчасного забезпечення керівництва компанії повною, достовірною та необхідно інформацією для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Кожний керівник підприємства, що прийняв рішення про впровадження системи контролінгу повинен чітко усвідомлювати сутність, значення, функції, завдання, принципи і цілі контролінгу для підприємства, тобто розробити концепцію контролінгу (оскільки не існує єдиної уніфікованої загальноприйнятої системи контролінгу, як наприклад, системи бухгалтерського, фінансового або податкового обліку), яка б задовольняла потреби керівника і відповідала цілям цього підприємства.

Зазвичай, не слід приймати рішення про запровадження системи контролінгу в умовах різкого погіршення основних показників діяльності підприємства.

Найкращим моментом для побудови системи контролінгу на підприємстві є поява слабких сигналів про якісь негаразди в його діяльності. Мова йде як про внутрішні, так і про зовнішні сигнали, що проявляються в слабо помітних тенденціях.

Важливою умовою при побудові системи контролінгу є наявність у підприємства достатньої кількості фінансових та людських ресурсів, так як розробка та запровадження системи контролінгу вимагає значних капіталовкладень, особливо якщо залучаються зовнішні експерти.

Організаційно функцію контролінгу може представляти як одна людина (контролер) так і цілий підрозділ, але принциповим є підпорядкування контролера чи служби контролінгу на вищому рівні управління, оскільки ця служба є так би мовити радником керівника, завжди захищає інтереси підприємства. Контролер не тільки визначає проблемні сторони діяльності підприємства, але й визначає варіанти

вирішення цих проблем.

При створенні служби контролінгу на підприємстві необхідно враховувати такі основні вимоги [2, с.161]:

1. Служба контролінгу повинна мати можливість одержати необхідну їй інформацію з бухгалтерії, фінансово-розрахункового відділу, відділу економічного аналізу і планування, служби реалізації і збуту, служби матеріально-технічного постачання.

2. Служба контролінгу повинна мати можливість і повноваження організувати за допомогою інших економічних служб збір додаткової інформації, що потрібна їй для аналізу і висновків, але не міститься в існуючих документах фінансово-економічних служб.

3. Служба контролінгу повинна мати можливість впроваджувати нові процедури збору аналітичної інформації на постійній основі. Питання про виплату компенсації співробітникам інших служб за збільшення навантаження повинні вирішувати керівники.

4. Служба контролінгу повинна мати можливість швидко доводити інформацію до відома вищого керівництва підприємства.

5. Служба контролінгу повинна бути незалежною від тієї чи іншої фінансово-економічної служби.

Систему контролінгу можна представити у вигляді циклічного процесу (рис. 1) [4].

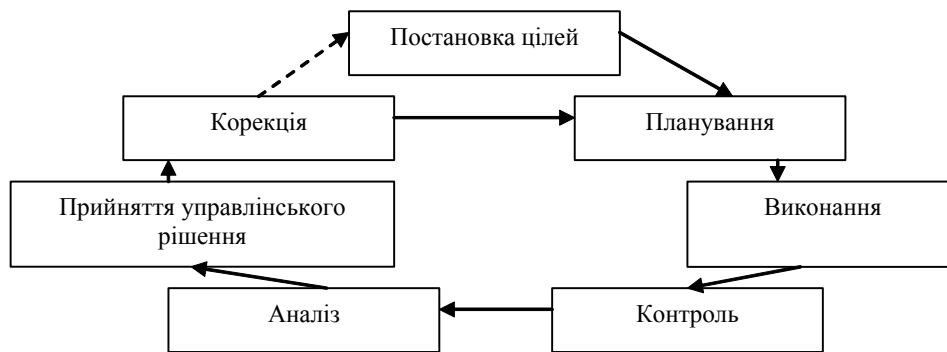


Рис. 1. Процес контролінгу

Контролінг повинен забезпечувати роботу цього циклу на кожному етапі управління:

1. Визначення цілей діяльності підприємства та відображення їх в системі показників результативності роботи компанії протягом певного періоду.

2. Порівняння досягнутих результатів із встановленими показниками. На цьому етапі необхідно зафіксувати відхилення, оцінити, наскільки вони значні, отримати усю можливу інформацію з даного питання. При цьому інформація повинна бути повною, точною та своєчасною.

3. Розробка варіантів управлінських дій для мінімізації відхилень фактичних показників від запланованих. Важливо розуміти, що наявність відхилень – це нормальне явище, оскільки вони показують зв'язок зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, яке має тенденцію до змін.

Існує багато різних підходів щодо впровадження контролінгу в систему управління підприємством.

Спеціалісти, зайняті вивченням проблем впровадження контролінгу в діяльність підприємств, виділяють наступні підходи до перетворень в організації [3, с.236]:

- 1) «малими кроками»;
- 2) «бомбометання»;
- 3) «планова еволюція».

Впровадження контролінгу за допомогою методу „малими кроками” передбачає невеликі перетворення в існуючій структурі управління з повільним просуванням до встановленої мети. Перевагою такого підходу є відсутність великого протистояння з боку колективу підприємства. Недоліком цього підходу є невизначеність кінцевого терміну останнього етапу впровадження контролінгу, можливість зупинення впровадження.

„Бомбометання” передбачає інтенсивну швидку реорганізацію існуючої системи управління. В результаті застосування такого підходу виникає небезпека активного протистояння впровадженню контролінгу, але в той же час імовірно швидке впровадження механізму контролінгу в діяльність підприємства.

Підхід, що має назву „планованої еволюції”, має найбільш прийнятну форму для впровадження контролінгу в систему управління підприємством, оскільки використовує переваги вище означених методів впровадження контролінгу. Цей метод дає змогу знизити протистояння впровадженню контролінгу. Графічно цей метод зображений на рис. 2 [3, с.237].

На початку на вищому рівні управління підприємством формується та затверджується концепція системи контролінгу, на основі якої розробляється стратегічний план впровадження контролінгу, що потім розбивається на окремі тактичні та оперативні плани, де визначаються строки, цілі, заходи щодо

впровадження контролінгу. Результати впровадження кожного етапу впровадження контролінгу аналізуються з метою вдосконалення системи контролінгу підприємства, коригування планів впровадження, оцінки ефективності впровадження та розробки заходів щодо її підвищення.

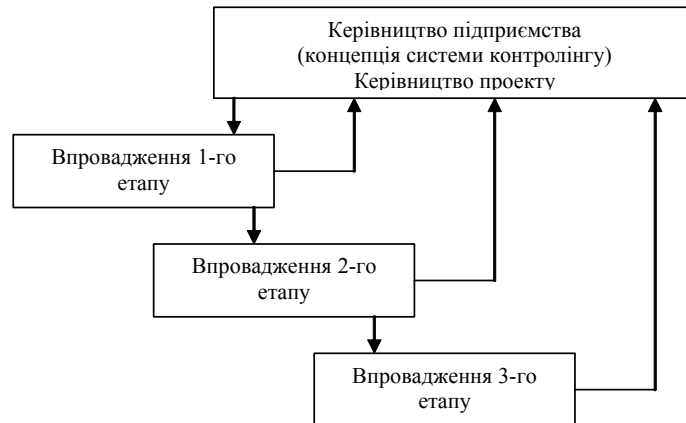


Рис. 2. Схема впровадження системи контролінгу методом „планованої еволюції“

Однак слід зауважити, що сутність цього підходу до впровадження контролінгу не відповідає назві даного методу, оскільки еволюція не може здійснюватись по раніше запрограмованій схемі, тому; на нашу думку, більш доцільно називати даний підхід як підхід “програмованого впровадження”.

Що стосується послідовності етапів впровадження системи контролінгу, то слід відзначити, що кожне підприємство повинно розробити склад та послідовність реалізації етапів впровадження контролінгу відповідно до потреб та можливостей підприємства.

Література

1. Завгородній А.В., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. – 4-е вид., випр. та доп. – К.: Т-во «Знання», КОО; Л.: Вид-во Львів. банк. ін-ту НБУ. – 566 с.
2. Калайтан Т.В. Контролінг: Навчальний посібник. – Львів: Новий Світ, 2008. – 252 с.
3. Контроллинг: Учебник / А.М. Карминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, Н.Ю. Иванова; под ред. А.М. Карминского, С.Г. Фалько. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 336 с.: ил.
4. www.mainjob.ru

Надійшла 18.11.2009

УДК 35.077.6

Н. А. ХРУЩ, О. С. КОРПАЦЬ, М. В. ЖЕЛІХОВСЬКА
Хмельницький національний університет

ПРОБЛЕМИ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Обґрунтовано складові процесу прийняття управлінських рішень: систематизовано ознаки класифікації управлінських рішень і запропоновано модель розробки, прийняття та оцінки управлінського рішення.

It is proved components of process of acceptance of administrative decisions: signs of classification of administrative decisions are systematized and it is offered model of working out, acceptance and an estimation of the administrative decision.

Ключові слова: управлінське рішення, ознаки класифікації, модель, процес, оцінка.

Постановка проблеми. Будь-яка управлінська діяльність пов’язана із прийняттям відповідних рішень. Вітчизняній практиці прийняття та реалізації управлінських рішень властиві численні похибки на всіх рівнях управління економікою. Причин тому багато, але найголовніша серед них – недостатня обґрунтованість управлінських рішень. В сучасній науковій літературі з менеджменту висвітлення проблеми прийняття управлінських рішень традиційно розглядається або в агрегованому вигляді, або відповідно до окремої управлінської функції, або щодо конкретних методів прийняття управлінських рішень. Але в комплексі всі аспекти цієї складної проблеми ще не опрацьовано.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Наукові основи теорії прийняття рішень були закладені в 40-х роках 19 століття. Основоположниками є Дж. Фон Нейман та О. Моргенштерн, які поклали початок теорії прийняття рішень у 1944 р. в книзі: «Теория игр и экономическое поведение». Розвиток ця теорія отримала у працях зарубіжних вчених, зокрема: Р. Акоффа, Ф. Емері, Р. Льюса, Р.

Мюллера, Г. Саймона та ін., у працях російських та українських вчених: П.В. Авдулова, Ф.Ф. Анапу, В.М. Глушкова, Й.С. Завадського, Н.Л. Карданської, В.Ф. Ситника та ін. Незважаючи на значну кількість робіт опублікованих сьогодні, проблема прийняття управлінських рішень потребує подальшого дослідження, особливо в економіках, що працюють під впливом наслідків глобальної макроекономічної кризи.

Метою дослідження є обґрунтування процесу прийняття рішень та побудова моделі розробки, прийняття та оцінки управлінського рішення в системі стратегічного управління підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження. В науковій літературі [1 – 9 та ін.] зустрічається розширене та вузьке трактування процесу прийняття рішень в управлінні.

У розширеному розумінні, прийняття рішень ототожнюється з усім процесом управління. Розширене розуміння охоплює не тільки процес прийняття рішень, але і його виконання та контроль результатів його реалізації. Але це не відповідає уявленню, що кінцевим результатом прийняття рішення є саме рішення.

У вузькому розумінні, прийняття рішень розглядається лише як вибір кращого рішення з чисельних альтернатив. У процесі аналізу вузького розуміння необхідно враховувати, що альтернативні варіанти не виникають самі собою. Процес прийняття рішень складається не тільки з вибору кращого варіанту, але й з пошуку альтернатив, встановлення критеріїв оцінки, вибору способу оцінки альтернатив тощо.

Як свідчить аналіз літературних джерел [1 – 9 та ін.], в загальному вигляді *під рішенням* розуміють набір дій (дій зі сторони особи, яка приймає рішення) на об'єкт управління (систему, комплекс та ін.), який дозволяє привести даний об'єкт у бажаний стан чи досягнути окресленої перед ним мети. *Прийняття рішення* – це процес, який починається з констатації виникнення проблемної ситуації та завершується вибором рішення, тобто вибором дії, яка спрямована на усунення проблемної ситуації.

Управлінське рішення є інструментом впливу на об'єкт управління та окремі його підсистеми, важливою ланкою формування та реалізації відношень управління в організації та складає основу реалізації кожної функції менеджменту. В теорії управління виділяють три основні моделі прийняття рішень: класична модель; поведінкова модель; ірраціональна модель.

Класична модель спирається на поняття «раціональності» в прийнятті рішень. Передбачається, що особа, яка приймає рішення, повинна бути абсолютно об'єктивною і логічною, мати чітку мету, усі її дії в процесі прийняття рішень спрямовані на вибір найкращої альтернативи. Основними характеристиками класичної моделі є наступні:

- 1) особа, яка приймає рішення, має чітку мету прийняття рішення;
- 2) особа, яка приймає рішення, має повну інформацію щодо ситуації прийняття рішення;
- 3) особа, яка приймає рішення, має повну інформацію щодо всіх можливих альтернатив і наслідків їх реалізації;
- 4) особа, яка приймає рішення, має раціональну систему впорядкування переваг за ступенем їх важливості;
- 5) мета особи, яка приймає рішення, завжди полягає у тому, щоб зробити вибір, який максимізує результат діяльності організації.

Виходячи із зазначених характеристик, класична модель передбачає, що умови прийняття рішення мають бути достатньо визначеними, тому що тільки за наявності повної інформації менеджери можуть вибирати альтернативу, що найбільш відповідає потребам організації. Однак, на практиці процес прийняття рішень знаходиться під впливом значної сукупності обмежуючих та суб'єктивних факторів. Їх врахування у процесі прийняття рішень дозволяє поведінкова модель.

Поведінкова модель, на відміну від класичної, має наступні основні характеристики:

- 1) особа, яка приймає рішення, не має повної інформації щодо ситуації прийняття рішення;
- 2) особа, яка приймає рішення, не має повної інформації щодо всіх можливих альтернатив;
- 3) особа, яка приймає рішення, не здатна або не схильна (або і те, і інше) передбачити наслідки реалізації кожної можливої альтернативи.

Враховуючи ці характеристики Г. Саймон («Новая наука управленческих решений», 1960 р.) сформулював два ключових поняття поведінкової моделі:

1) поняття «обмеженої раціональності», яке означає, що люди можуть тільки намагатися прийняти раціональне рішення, але їх раціональність завжди буде обмеженою (теоретично завжди існує рішення краще за прийняте);

2) поняття «досягнення задоволеності». Оскільки досягти «повної раціональності» неможливо, менеджери бажать, щоб їх «страх» щодо прийняття не найкращого рішення пересилив намагання досягти оптимального рішення. Саме такий стан (той момент, коли приймається рішення) Г. Саймон охарактеризував як «досягнення задоволеності», розуміючи під цим вибір, який є достатньо раціональним за даних умов.

Прагнення менеджерів «досягти задоволеності» може бути обумовлено кількома причинами:

- 1) вони не хочуть ігнорувати власні інтереси та продовжувати пошук нових альтернатив, в той час коли вже ідентифіковані низка прийнятних альтернатив;
- 2) вони не здатні оцінити велику кількість можливих альтернатив;
- 3) на хід процесу прийняття рішень мають вплив особисті чи інші суб'єктивні фактори.

Ірраціональна модель ґрунтується на передбаченні того, що рішення приймаються ще до того, як досліджуються альтернативи. Ця модель переважно застосовується:

- а) для вирішення принципово нових, нетрадиційних рішень, для тих, які складно вирішити;
- б) для вирішення проблем в умовах дефіциту часу;
- в) коли менеджер або група менеджерів мають достатньо влади, щоб «нав'язати» своє рішення.

Оскільки процес прийняття управлінського рішення є процесом вибору найбільш переважного рішення із допустимої множини рішень або впорядкування множини рішень. Слід зазначити, що прийняття того чи іншого управлінського рішення можливе лише на основі знань про об'єкт управління, про процеси, що об'єктивно у ньому протікають із врахуванням часу. Іншими словами є необхідність у побудові адекватної моделі об'єкту управління. Виходячи з того, що є досить багато показників (критеріїв), якими можна оцінити ефективність прийнятого рішення (його якість, оптимальність і т.д) при прийнятті управлінського рішення є доцільною та необхідною побудова моделі прийняття та оцінки прийнятого рішення. Під моделлю прийняття рішення ми розуміємо формальне подання процесу прийняття рішень.

В теорії прийняття рішень мають широке застосування різноманітні математичні методи та моделі, серед яких транспортна задача, лінійні моделі, лінійне, динамічне та оптимальне програмування та ін. Крім того, існують такі види рішень: бінарне рішення, стандартне рішення, багатоваріантне рішення, безперервне рішення та ін., причому види рішень диференціюються залежно від кількості альтернатив.

Ми підтримуємо точку зору більшості науковців [1-9] і вважаємо, що вибір методу прийняття рішення визначається характером та специфікою самого рішення, отже доцільною є класифікація управлінських рішень, рис. 1.



Рис. 1. Класифікація управлінських рішень

Однозначно можна стверджувати, що діяльність керівника пов'язана із безперервною розробкою та прийняттям рішень, оскільки тільки рішення є конкретною формою прояву управлінської функції. Незалежно від різноманітності проблем, через які має бути прийнято те чи інше рішення, сам процес розробки є послідовним та містить низку дій.

Отже, модель розробки, прийняття та оцінки управлінського рішення має наступний вигляд, рис. 2. На відміну від існуючих в літературі процедур (алгоритмів), пропонуємо у моделі виділити три рівні: прийняття рішень, реалізації рішень та дій. В основі запропонованої моделі покладено послідовність розробки оперативних рішень, рекомендовану НДІ праці [6, 7].

Розглянемо зміст зазначених етапів розробки, прийняття та оцінки управлінського рішення.

На етапі 1.1 передбачається здійснення повної та об'єктивної оцінки виробничої ситуації, яка потребує нового рішення чи коригування раніше прийнятого рішення. На цьому етапі обов'язковим є з'ясування причин, які викликали проблемну ситуацію. Серед можливих причин можуть бути наступні: прийняте раніше рішення було не вірним (не ефективним); прийняте рішення було вірним, але воно не було повністю реалізовано; рішення було вірним, проте змінились внутрішні та (чи) зовнішні умови, що призвело до необхідності зміни цілей. Аналіз причин, в свою чергу, дозволяє встановити цілі майбутнього рішення та засоби реалізації рішення. На цьому етапі досить важливим є встановлення критеріїв оцінки різноманітних варіантів рішень та врахування можливих обмежень. Результатом етапу є видання завдання на розробку конкретного рішення.

На етапі 1.2 здійснюється розробка можливих варіантів рішень та їх конкретизація із врахуванням

сформульованої мети, можливих способів реалізації та інших умов. В процесі розробки різних варіантів рішень можливі дві ситуації. Перша ситуація, яка вимагає прийняття стереотипного рішення (викликана наявністю законів, інструкцій, рекомендацій) та друга, яка дозволяє прийняти неординарне прогресивне рішення. На цьому етапі також здійснюється відбір найбільш реальних рішень для конкретних умов та встановлених обмежень. Слід зазначити, що на практиці розповсюдженим типом рішень є рішення за аналогією. Їх використовують тоді, коли вже є нагромаджений досвід рішення подібних ситуацій чи стандартний набір рекомендацій, впроваджений в практику та доведено його ефективність. У цьому випадку після етапу 1.1 можна переходити до етапу 1.3.

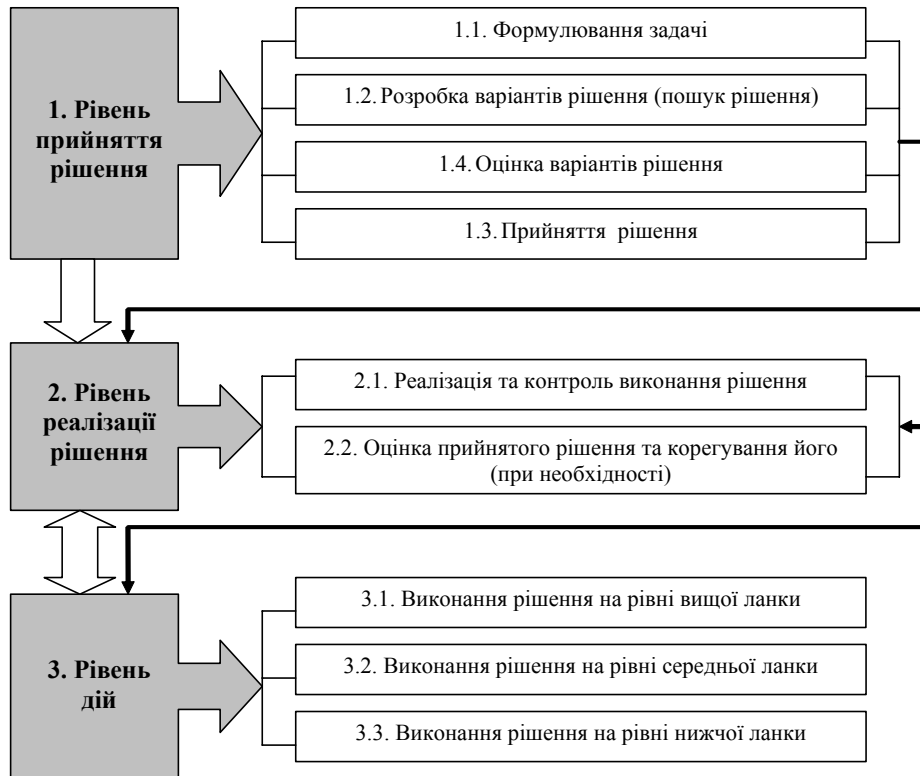


Рис. 2. Модель розробки, прийняття та оцінки управлінського рішення

На етапі 1.3 передбачається вибір методів оцінки ефективності рішення та безпосередня оцінка різних варіантів за завчасно встановленими критеріями. Потрібно враховувати, що чим вище ієрархічний рівень управління, тим складнішим є вибір, оскільки необхідно враховувати велику сукупність факторів та розв'язувати багатоцільову задачу. За таких умов, на цьому етапі доцільно застосовувати окрім традиційних методів вибору спеціальні економіко-математичні методи (якщо розв'язувана проблема може бути формалізована).

На етапі 1.4 приймається вибране рішення. Як правило, рішення має бути узгоджено з окремими підрозділами, можливим є також його колегіальне обговорення. Після цього керівник офіційно констатує прийняття рішення та затверджує його.

На рівні реалізації рішення здійснюється одночасно реалізація рішення, контроль за його виконанням та оцінка прийнятого рішення. В окремих випадках проводиться корегування прийнятого рішення. Рівень реалізації рішення взаємопов'язаний з рівнем дій, на якому здійснюється виконання рішення на усіх ієрархічних рівнях організаційної структури підприємства.

Запропонована модель може бути застосована у процесі розробки, прийняття та оцінки стратегічного управлінського рішення, реалізація якого, як правило, здійснюється на всіх рівнях ієрархічної організаційної структури підприємства. Якщо ж рішення стосується лише окремого ієрархічного рівня, то вище зазначена модель буде включати два рівня: рівень прийняття рішень та рівень реалізації рішень.

Висновки. Таким чином, нами систематизовано ознаки класифікації управлінських рішень і запропоновано модель розробки, прийняття та оцінки управлінського рішення. Враховуючи універсальний характер, наші пропозиції можуть бути застосовані при дослідженні багатьох економічних процесів і в той же час є можливість їх подальшого удосконалення.

Література

1. Карданская Н. Л. Принятие управленческого решения : [учебник для вузов] / Карданская Н. Л. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 407 с.

2. Литвак Б. Г. Разработка управленческого решения : [учеб.] / Литвак Б. Г. – [2-е изд.]. – М. : Дело, 2001. – 392 с.
3. Ременников В. Б. Разработка управленческого решения : [учеб. пособие для вузов] / Ременников В.Б. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 140 с.
4. Сладкевич В. П. Современный менеджмент (в схемах): Опорный конспект лекций / В. П. Сладкевич, А. Д. Чернявский. – [2-е изд., доп.]. – К. : МАУП, 2002. – 152 с.
5. Смирнов Э. А. Разработка управленческих решений : [учебник для вузов] / Смирнов Э. А. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 271 с.
6. Научная организация труда в управлении производственным коллективом: общепромышленные научно-методические рекомендации. – М. : Экономика, 1987. – 158 с.
7. Научная организация труда в управлении производственным коллективом. Общепромышленные научно-методические рекомендации. – Харьков : Основа, 1999. – 96 с.
8. Завадський Й.С. Менеджмент: «Management» / Завадський Й.С. [2-е изд., доп.]. – К. : Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1998. – 542 с.
9. Системи підтримки прийняття рішень / [Ситник В.Ф., Олексюк О.С., Гужва В.М. та ін.] / под ред. В.Ф. Ситник. – К. : Техніка, 1995. – 162 с.

Надійшла 12.11.2009

УДК 339.137:64.06

Ю. В. МИКОЛАЙЧУК

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Туган-Барановського

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ ПОБУТОВОЇ ТЕХНІКИ

У статті визначена сутність оцінки конкурентоспроможності торговельних мереж побутової техніки, проведено дослідження ринку торговельних мереж побутової техніки. На основі проведеного аналізу автором було удосконалено метод оцінки конкурентоспроможності торговельних мереж.

Essence of estimation of competitiveness of point-of-sale networks of domestic technique is certain in the article, market of point-of-sale networks of domestic technique research is conducted. On the basis of the conducted analysis an author developed the method of estimation of competitiveness.

Ключові слова: конкурентоспроможність, оцінка конкурентоспроможності, торговельні мережі, дослідження, ринок.

Постановка проблеми. У період економічної кризи та зниження платоспроможності відбувається значний спад попиту на будь-якому ринку. Значне відображення такого стану спостерігається на ринку побутової техніки. У зв'язку з цим торговельні мережі побутової техніки повинні постійно проводити аналіз стану та оцінки конкурентного середовища на ринку та використовувати заходи щодо підвищення конкурентоспроможності.

Мета статті полягає в дослідженні стану та оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Викладання основного матеріалу. У 2005 р. у зв'язку зі зростанням рівня доходів населення спостерігався приріст ринку близько 20%. Розпочалася тенденція придбання техніки не внаслідок необхідності, а у зв'язку з бажанням мати більш вдосконалену модель. У 2006 р. ринок побутової техніки характеризується насиченістю. За даними дослідницької компанії «TNS Ukraine», майже 95% міських жителів мали на той період холодильники і стаціонарні газові або електричні плити, а сучасними пральними машинами користувалися більше 40% споживачів. Високі темпи зростання ринку (18%) побутової техніки забезпечуються за рахунок споживчого кредитування і знижок [1, с.22]. Проте перші прояви насичення ринку спостерігалися в 2007 р., про що свідчить зниження рентабельності даної галузі на 30-40%, що викликано необхідністю зменшення рівня торговельної націнки і збільшенням маркетингового бюджету. Ємність ринку побутової техніки в 2007 р. склала фактично 9 млрд дол. Темп зростання ринку склав 8,6% у фізичному вираженні та 17,3% – у вартісному. В цілому зростання було забезпечене за рахунок високого попиту на холодильники і кухонні плити. Загальний обсяг продажів холодильників збільшився на 13% у фізичному вираженні та на 21% – в грошовому. У вартісному вираженні холодильники забезпечили 40% продажів крупної побутової техніки. Темп зростання продажів кухонних плит склав 19% у фізичному вираженні та 32% – у вартісному, що забезпечило 19% всіх продажів побутової техніки.

Однак, 2008 рік характеризувався зниженням темпів зростання ринку. Проте, відчутне збільшення попиту спостерігалось в сегменті пральних машин високого цінового сегменту (на 12% в порівнянні з 2007 р. у грошовому вираженні), також показники продажів кондиціонерів підвищилися в 5-6 разів. Підвищився попит на LCD-телевізори. Розширення ринку побутової техніки в торговельному аспекті не є показником збільшення виробництва побутової техніки. Нішу виробництва побутової техніки займають транснаціональні корпорації, товари яких перевершують вітчизняну техніку за дизайном та якістю, а саме – це компанії з Китаю, Туреччини, а також Південної Кореї та інших країн Південно-Східної Азії.

Український ринок побутової техніки характеризується наявністю великої кількості торговельних мереж, що реалізують побутову техніку. Так, можна відзначити наступні великі мережі побутової техніки, що мають значну ринкову частку: «Фокстрот», «Домотехніка», «Comfy», «Сьлдорато» та «МегаМакс».

За експертними оцінками, основними конкурентами мережі «Фокстрот» виступають «Домотехніка» і «Мега-Макс».

Результати аналізу дозволяють зробити висновок, що найбільшу географію покриття має мережа «Фокстрот». «Мега-Макс» покриває в основному Східний, Західний і Південний регіони України. «Домотехніка» покриває Східний, Західний, Південний і Центральний регіони, слабе покриття має Північний регіон.

З метою оцінки діяльності основних конкурентів доцільно провести конкурентний аналіз таких торговельних мереж, що спеціалізуються на торгівлі побутовою технікою: «Фокстрот», «Домотехніка» і «Мега-Макс».

Для оцінки конкурентоспроможності кожної з торговельних мереж, на підприємствах була сформована експертна комісія з 7 чоловік, де в ролі експертів виступили лінійні менеджери й менеджери вищої ланки. Кожен експерт заповнив таблицю на вибір номенклатури показників для оцінки і розрахунку коефіцієнтів вагомості. Оцінка показників здійснювалася за 7-бальною шкалою, де 1 ранг відповідає найважливішому показнику, а 7 – найменш важливому. В таблиці 1 наведені 7 показників, які, на думку експертів, є найбільш значущими.

Таблиця 1.

Розрахунок коефіцієнтів вагомості показників конкурентної оцінки, бали

Найменування показників	Сума рангів	100/S _i	Коефіцієнт вагомості m
Заходи щодо стимулювання збуту	20	5,000	0,145
Активна рекламна підтримка	10	10,000	0,289
Зручність викладки товарів	13	7,692	0,223
Якість обслуговування	32	3,125	0,090
Рівень цін	46	3,174	0,092
Глибина асортименту	30	3,333	0,097
Широта асортименту	45	2,222	0,064
Усього	196	34,546	1,000

Для визначення погодженості думок експертів було застосовано коефіцієнт конкордації (W) як

$$W = \frac{12 \sum_{i=1}^n (S_i - S)^2}{m^2 * n * (n^2 - 1)}, \quad (1)$$

де S_i – сума чисел, S – середня сума чисел, m – число експертів, n – число показників.

Для визначення комплексного показника конкурентоспроможності підприємства необхідно розрахувати коефіцієнти вагомості (m_i) за формулою (2):

$$m_i = \frac{100}{S_i} \div \sum_{i=1}^n \frac{100}{S_i}. \quad (2)$$

Комплексний показник конкурентоспроможності (Q) для кожного з досліджуваних підприємств розраховується за формулою (3):

$$Q = \sum_{i=1}^n P_i * m_i, \quad (3)$$

де p_i – середня оцінка показника, бали; m_i – коефіцієнт вагомості показника; n – кількість показників.

Таким чином, розраховані показники для оцінки конкурентоспроможності торговельних мереж графічно представлені на рис. 1 та на рис. 2.

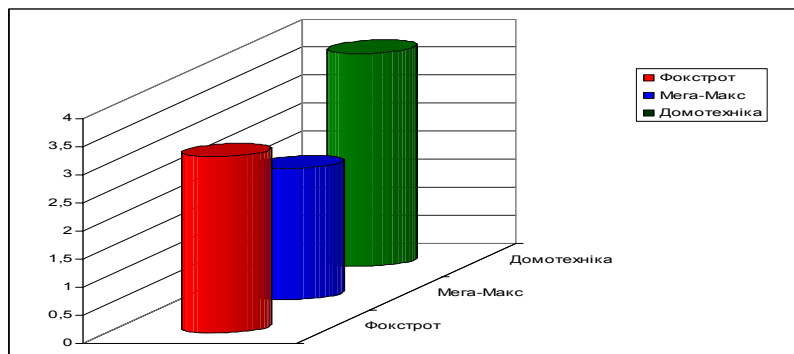


Рис. 1. Результати комплексного конкурентного аналізу торговельних мереж «Домотехніка», «Мега-Макс» та «Фокстрот»

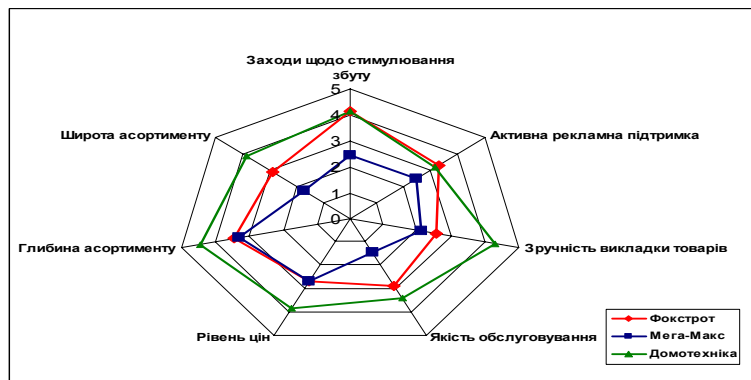


Рис. 2. Конкурентний аналіз торговельних мереж побутової техніки за основними критеріями якості роботи

Проведена оцінка конкурентоспроможності підприємства показала, що «Домотехніка» випереджає конкурентів за основними критеріями якості роботи (комплексний показник = 3,8046 бали), останнє місце займає Мега-Макс» (комплексний показник = 2,3386 бали), який має найнижчі результати показників «широта асортименту», «якість обслуговування» та «зручність викладки товарів».

Торговельна мережа «Фокстрот» перебуває на другому місці (комплексний показник = 3,1460 бали). Можна зробити висновок, що компанія не приділяє необхідної уваги рівню цін, широті асортименту та зручності викладки товарів. Саме ці показники є найслабкішими сторонами діяльності торговельної мережі «Фокстрот» та потребують детального аналізу та удосконалення.

Висновок. Проведена оцінка конкурентоспроможності підприємств доводить, що в умовах жорсткої конкуренції необхідно застосувати інструменти маркетингу, за допомогою яких вони можуть посилити свої конкурентні позиції.

Перспективами подальших досліджень є аналіз та розробка інструментарію маркетингових комунікацій з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Література

1. Ромат Е.В. Реклама. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 208 с.
2. www.rescarch.rbs.ru
3. www.marketing-resours.ru
4. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночных отношений: Монография. – Харьков: ХГЭУ, 1997.

Надійшла 18.11.2009

УДК 65.012.4

О. В. ЯРОЦЬКИЙ, В. В. СТАДНИК
Хмельницький національний університет

МОЖЛИВОСТІ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННІ ЕФЕКТИВНІСТЮ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Здійснено порівняльний аналіз процесного та функціонально-орієнтованого підходів стосовно їх здатності забезпечувати ефективність господарської діяльності виробничих підприємств. Аргументовано доцільність розширення сфер застосування даного підходу у вітчизняній практиці менеджменту та охарактеризовано проблеми, які перешкоджають цьому.

The comparative analysis of procesnogo and functional-oriented is carried out approaches concerning their ability to provide efficiency of economic activity of production enterprises. Argued expedience of expansion of application of this approach domains in domestic practice of management and problems which hinder it are described.

Ключові слова: процесний підхід, управління, ефективність, якість, менеджмент якості.

Актуальність теми дослідження. У зв'язку з світовою фінансово-економічною кризою, яка суттєво обмежила доходи виробничих підприємств внаслідок скорочення платоспроможного попиту значної маси споживачів, керівництво багатьох підприємств інтенсифікувало пошук способів скорочення виробничих витрат для підвищення конкурентоспроможності своїх товарів і послуг. Доволі плідним у цьому відношенні став пошук можливостей підвищення ефективності виробничої діяльності за допомогою процесного підходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Застосування процесного підходу для підвищення результативності та ефективності здійснюваних операцій досліджують багато сучасних науковців, зокрема, В. Репін та В. Єліферов, Ю. Адлер, В. Шпер, Дж. Харрінгтон, К. Єсселинг, Харм Ван Нимвеген та ін. Їх

наукові результати свідчать про доволі широкі можливості даного підходу для нарощування споживчої цінності товарів та послуг, оскільки детальне вивчення прийомів і методів операційної діяльності дає змогу знайти нові, кращі способи їх виконання, які можуть не тільки зменшити відповідні витрати, а й поліпшити функціональні характеристики готових товарів. Це, в свою чергу, сприятиме зростанню їх конкурентоспроможності на цільових ринках. У сфері виробничої діяльності науковий пошук здебільшого стосується аналізу внутрішніх процесів як основних, так і допоміжних. Проте багато сучасних виробничих підприємств частину необхідних для створення готового продукту робіт виносить в аутсорсинг, оцінюючи доцільність такого способу побудови процесів співвідношенням витрати-результати. На наш погляд, у галузі машинобудування такий підхід може забезпечити значний економічний ефект. Таке припущення і було покладене в основу викладеного нижче дослідження.

Метою даної статті є обґрунтування доцільності використання процесного підходу для підвищення ефективності виробничого підприємства

Виклад основного матеріалу. Будь-яку діяльність або комплекс видів діяльності, де використовують ресурси для перетворення входів на виходи, можна розглядати як процес. Для ефективного функціонування організації мають визначити численні взаємопов'язані та взаємодіючі процеси та управляти ними. Часто вихід одного процесу безпосередньо є входом наступного процесу або управляючим впливом для іншого. Систематичне визначення процесів та їх взаємодії в організації, а також управління ними називають "процесним підходом" [1]. В останні десять років панує теза: "Основна проблема функціональних організацій – виникнення організаційних бар'єрів та лавиноподібне втрачання цінності – може бути подолана завдяки упровадженню процесного підходу" [2].

Реалізація процесного підходу дуже тісно пов'язана з моделюванням бізнес-процесів. Поняття "моделювання бізнес-процесів" виникло наприкінці 90-х рр. ХХ ст., коли керівники підприємств під впливом конкурентів під час намагань оптимізувати бізнес-системи за критеріями "прибутковість-конкурентоспроможність" відчували необхідність мати моделі діяльності організації, які відображають усі механізми та принципи взаємозв'язку різних підсистем у межах одного бізнесу (діяльності). Ці процеси відбувалися водночас з виходом на ринок складних програмних продуктів для комплексної автоматизації управління. Упровадження таких систем передбачає проведення комплексу заходів: діагностичне обстеження організації, вироблення експертного висновку щодо проблемних зон, реорганізація ("реінжиніринг") бізнес-процесів [3].

Процесний підхід в управлінні корпоративними системами знаходить все більшу популярність. Його головною перевагою є пряма орієнтація на замовника продукції або послуг, здійснення аналізу та постійного вдосконалення виробничого процесу. Адже саме задоволення потреб замовника веде до того, що продукт буде ним придбаний або послуга буде використовуватися.

Альтернативою процесному підходу є функціонально-орієнтований підхід, який характеризується чіткою спеціалізацією робіт і розподілом їх по підрозділах. При цьому співробітники кожного підрозділу виконують тільки строго відведені функції і не відповідають за загальний результат діяльності компанії. Для функціонально-орієнтованого підходу характерна ієрархічність. Споживачем результатів діяльності співробітників є керівник. При цьому він контролює результативність діяльності співробітників. Взаємодія між підрозділами здійснюється, як правило, через керівників. У зв'язку з цим, функціональний підхід має серйозні недоліки [4]:

1. *Відсутність орієнтації на замовника.* Мірилом якості й цінності продукції є думка керівника, а не замовника. І хоча саме замовник купує продукцію, і від рівня його задоволеності залежить прибуток компанії, проте впливати на цінність продукції він не може.

2. *Наявність функціональних бар'єрів між підрозділами.* Кожний керівник підрозділу має особисті амбіції й цілі, яких він намагається досягти. У зв'язку із цим страждає загальна результативність всієї діяльності компанії. Наприклад, знизивши витрати у своєму підрозділі на невелику суму, можна заподіяти збитки загальному процесу в стократному розмірі.

3. *Низька оперативність і адаптивність до ситуації, що змінюється.* Через те, що обмін інформацією здійснюється, як правило, через керівників, це спричиняє значні втрати часу, а значить – знижує оперативність реакції підприємства на ринкову й економічну ситуацію.

Слід зазначити, що всіх вище наведених недоліків позбавлений процесний підхід. При процесному підході маємо наступні позитивні моменти [7]:

- 1) єдиним мірилом якості й цінності продукції є задоволеність замовника;
- 2) кожний співробітник прив'язаний до кінцевого результату й відповідає за його якість;
- 3) обмін інформацією здійснюється всередині робочої групи бізнес-процесу, що виключає її спотворення, а також значно скорочує терміни передачі інформації від одного суб'єкта бізнес-процесу до іншого; внаслідок цього підвищується оперативність і адаптивність діяльності компанії;
- 4) розглядаючи весь процес створення цінності від початку й до кінця, можна оптимально планувати ресурси, витрати та виправлення недоліків, щоб досягти максимальної якості.

На жаль, у вітчизняному бізнесі, особливо це стосується державних компаній, переважає функціонально-орієнтований підхід. Однак є деякі позитивні тенденції, які висвітлюють нову процесну

методологію управління, що довела свою ефективність у передових закордонних корпораціях.

Найбільшу увагу при реалізації процесного підходу приділяють так званим “бізнес-процесам”. Сьогодні однозначне розуміння бізнес-процесу у фаховій літературі відсутнє. Але дискусія може бути зведена до визначення, яке пропонують В.Релін та В.Єліферов: “Процеси, що мають цінність для споживача” [5, с. 23]. У практиці діяльності організацій суспільного сектора такі процеси також називають “базовими” або “пріоритетними”. За визначенням Дж.Харрінгтона: “Поліпшення бізнес-процесів (Business-process Improvement) – це методологія, що ґрунтується на покрокових удосконалюваннях адміністративних та допоміжних процесів за допомогою таких підходів, як методика швидкого аналізу рішення, бенчмаркінг процесу, перепроєктування та реінжиніринг процесу” [19, с. 5]. Основною тенденцією розвитку методології поліпшення бізнес-процесів є перетворення її останнім часом на методологію “поліпшення бізнес-систем” [19]. Враховуючи узагальнення, що зроблені у дослідженнях [6; 13; 16; 18; 19], у роботі [10] були сформульовані такі загальносистемні принципи методології процесного підходу: спрямованість на споживача процесу; орієнтація на досягнення результату процесу, а не діяльності окремого підрозділу; пріоритетність процесів, що додають вартість; поєднання постійного й проривного вдосконалення на основі “вимірюваності” процесу; об’єднання персоналу в команди процесів.

Процесний підхід, передусім, застосовує в своїй практиці систему управління якістю, яка включає забезпечувальні, основні процеси та процеси управління та розвитку, які допомагають менеджеру встановити зв’язки між операціями та оцінити їх ефективність для планування процесів закупок товарів чи ресурсів для створення продукції, яка задовольняє замовника. Схематично процесний підхід, що використовується у системі управління якістю, відображено на рис. 1.

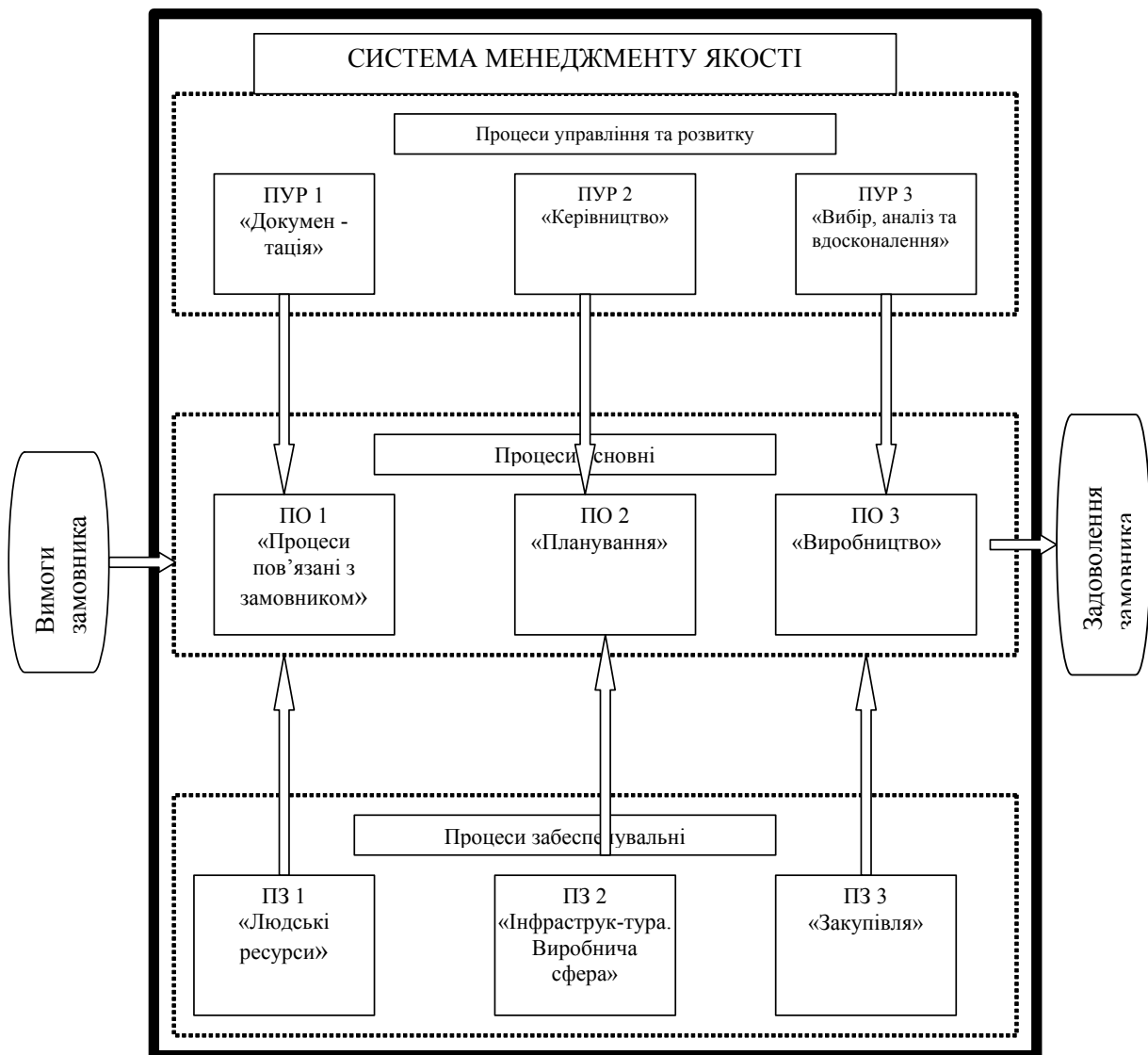


Рис. 1. Використання процесного підходу у реалізації системи менеджменту якості

Ще з 60-х рр. XX ст. при забезпеченні якості значна увага стала приділятися статистичному управлінню процесами, яке визначили як складову “статистичного мислення” [2; 7]. Визначення,

запропоноване статистичним відділенням Американського товариства якості (ASQ) у 1996 році: “Статистичне мислення – це філософія навчання та дій, що ґрунтується на наступних фундаментальних принципах: будь-яка робота здійснюється в системі взаємопов’язаних процесів; в усіх процесах є варіації; розуміння та зниження варіацій – ключ до успіху” [2, с. 24].

Статистичне управління процесами – це методологія постійного вдосконалення процесів, яка ґрунтується на статистичному мисленні та теорії варіабельності й використовує прості й ефективні методи аналізу та вирішення проблем. Розвиваючи ідеї В.Шухарта стосовно варіабельності у напрямі формування статистичного мислення, Е.Демінг наголошував на тому, що якість продукції, послуг, життя людей буде тим вищою, чим меншою буде варіабельність процесів, що відбуваються у суспільстві [19]. Для зменшення варіабельності важливо розуміти, що вона має дві складові: внутрішню – притаманну процесу загальну (common) причину варіацій та зовнішню – специфічну (assignable – пояснювальну, приписану до чогось) причину варіацій, не характерну для процесу як такого. Специфічні причини варіацій потребують локального втручання в процес, загальні причини варіацій потребують втручання в систему. Не слід втручатись у процес, якщо він перебуває у стабільному стані, це може призвести лише до погіршення показників. Ю.Адлер та В.Шпер пропонують розглядати статистичне мислення як спосіб прийняття рішень стосовно втручання або невтручання в процес, що ґрунтується на теорії варіабельності [2].

Багаторічне успішне впровадження процесного підходу в його сучасному розумінні свідчить на користь того, що він є універсальним, застосовуваним до організацій будь-якої сфери діяльності. Так, аналіз зарубіжного [16; 19] та вітчизняного [11; 13; 14; 17] досвіду створення систем забезпечення якості послуг на основі процесного підходу дозволяє відзначити, що саме такий підхід орієнтує організацію на визначення потреб клієнта-споживача (центральну роль в підході з позиції процесів грає замовник), раціональне використання ресурсів, надає можливість створення систем моніторингу якості діяльності та закладає підґрунтя для здійснення бенчмаркінгу процесів. Саме замовником визначаються вимоги до продукції, як вхідні дані процесів. В той же час блок «Задоволеність замовника» на виході системи (рис. 1) демонструє роль цього якісного показника в оцінці як ефективності рішень відносно якості, так і в цілому оцінці ефективності системи менеджменту якості.

Дотримання вимог міжнародного стандарту ISO 9001:2000[1] значно спрощується завдяки реалізації моделювання бізнес-процесів з метою їх подальшого покращання або реінжинірингу.

Сутність процесного підходу відповідно до методології TQM та вимог міжнародного стандарту ISO 9001: 2000 полягає в тому, що організація:

- 1) розглядає свою діяльність з точки зору споживача;
- 2) перетворює вимоги споживача у конкретні вимоги до продукції, послуги;
- 3) ідентифікує ключові процеси, які впливають на якість продукції, послуги;
- 4) визначає взаємозв’язок та взаємодію між ключовими процесами;
- 5) описує процеси через систему показників процесів;
- 6) виділяє ресурси для здійснення процесів та визначає відповідальних за процеси;
- 7) розробляє методики вимірювання показників процесів;
- 8) здійснює моніторинг за процесами (їх показниками);
- 9) аналізує встановлені невідповідності під час протікання процесів;
- 10) здійснює коригувальні та запобіжні заходи;
- 11) проводить постійне удосконалення процесів;
- 12) реєструє результати моніторингу та удосконалення процесів.

Але одночасно з безумовним визнанням корисності впровадження процесного підходу у діяльність управління необхідно визначити певні перешкоди на шляху цього впровадження. За твердженням, з яким можна погодитись, особливості впровадження процесного підходу в Україні можна згрупувати за трьома напрямками:

1. Методичного характеру:

- 1) відсутність науково обґрунтованих методик реалізації процесного підходу;
- 2) відсутність вітчизняних бенчмаркінгових мереж у сфері управління;
- 3) нерозвиненість практики статистичного управління процесами в організаціях, що надають послуги.

2. Пов’язані з рівнем компетентності персоналу:

- 1) недостатній рівень підготовки персоналу з питань управління на основі якості та процесного підходу;
- 2) відсутність відповідних спеціалізованих навчальних програм;
- 3) недостатня кількість викладачів, здатних реалізувати спеціалізовані навчальні програми щодо впровадження процесного підходу.

3. Пов’язані обмеженістю фінансових ресурсів:

- 1) для залучення кваліфікованих консультантів;
- 2) для закупівель ліцензійних програмних продуктів для моделювання процесів, а також їхнє подальше обслуговування та оновлення;

3) для проведення реінжинірингу процесів.

Необхідно підкреслити, що основою ефективного управління організацією є прийняття рішень, що базуються на фактах, тому велике значення має наявність в організації інформаційної системи, здатної оперативно надавати інформацію особам, уповноваженим приймати відповідні рішення. Процесний підхід забезпечує таку оперативність, особливо у тому разі, якщо кожен спроектований процес буде описуватися низкою показників, що характеризуватимуть його перебіг у часі та за очікуваними результатами.

Висновки. Отже, позитивними аспектами застосування процесного підходу слід вважати:

1. Здатність менеджменту формувати та використовувати систему показників та критеріїв оцінки ефективності реалізації управлінських рішень у кожному здійснюваному процесі, на кожній стадії виробничого чи управлінського ланцюжка, що дає змогу оперативно виявляти небажані відхилення від заданих стандартів діяльності та усувати їх, ліквідовуючи слабкі ланки бізнес-процесів, які знижують загальну ефективність господарської діяльності.

2. Підтримання впевненості власників компанії в тому, що існуюча система управління націлена на постійне підвищення ефективності господарської діяльності та максимальне врахування інтересів зацікавлених у цьому сторін.

Однак, незважаючи на те, що в Україні для впровадження процесного підходу вже зроблено певні кроки, його використання у практиці управління суб'єктами господарювання стосується в основному сфери управління якістю. Проте методичний потенціал процесного підходу є набагато ширшим і його повноцінне використання може сприяти поліпшенню якості не лише внутрішніх процесів, а й тих, що складають основу ринкової взаємодії. З'ясування таких можливостей процесного підходу може бути метою наступних досліджень.

Література

1. ДСТУ ISO 9000-2001: Системи управління якістю. Основні положення та словник. – К.: Держстандарт України, 2001. – 27 с.
2. Адлер Ю.П., Шпер В.Л. На пути к статистическому управлению процессами // Методы менеджмента качества. – 2003. – № 3. – С. 23-28.
3. Верников Г. Стандарты моделирования IDEF и ABC // <http://www.cfin.ru/vernikov>
4. Адлер Ю.П., Щепетова С.Е. Процессное описание бизнеса – основа основ и для системы экономики качества // Стандарты и качество. – 2002. – № 2. – С. 66-69.
5. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. – М.: РИА “Стандарты и качество”, 2004. – 408 с.
6. Корольков В.Ф., Брагин В.В. Процессы управления организацией. – Ярославль: Яртелеком, 2001. – 416 с.
7. Лapidус В.А. Система статистического управления процессами. Система Шухарта // Надежность и контроль качества (Методы менеджмента качества). – 1999. – № 5. – С. 11-19.
8. Малышев О.В. Языковой фактор в менеджменте качества // Методы менеджмента качества. – 2002. – № 9. – С. 9-13.
9. Маматова Т. Системная модель методологии управления на основе качества в условиях новой экономики // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. пр. – Луганськ: Східноукр. держ. ун-т, 2003. – № 2 (10). – С. 48-55.
10. Маматова Т. Управління на основі якості в органах державного контролю: методологічні аспекти // Актуальні проблеми державного управління: Зб. наук. пр. – Д.: ДРІДУ НАДУ, 2004. – Вип. 1 (15). – С. 97-110.
11. Рыжов А.Б. Система менеджмента качества в законодательном органе государственной власти субъекта Российской Федерации // Стандарты и качество. – 2003. – № 11. – С. 38-41.
12. Марш Дж. Справочник по методам непрерывного улучшения: практикум для достижения организационного превосходства / Пер. с англ. И.Н.Рыбаков; Общ. ред. М.Е.Серов. – 2-е изд. Н.Новгород: СМЦ “Приоритет”, 2002. – 136 с.
13. Рач В.А., Міхальова О.В. Побудова базових (пріоритетних) процесів податкової інспекції // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. пр. – Луганськ: Східноукр. держ. ун-т, 2002. – № 2 (5). – С. 81-84.
14. Рач В.А., Солоп О.Г., Михалкова О.В. Особливості проведення функціонально-структурного дослідження процесів державної податкової інспекції районного рівня за допомогою функціонального моделювання // Сучасні інформаційні та енергозберігаючі технології життєзабезпечення людини: Зб. наук. пр. – К.: КНУТД, 2003. – Вип. 13. – С. 276-280.
15. Ковалев С.М., Ковалев В.М. Современные методологии описания бизнес-процессов – просто о сложном // <http://www.betec.ru>
16. Маматова Т.В. Особливості визначення та моніторингу базових процесів в органах державного контролю (на прикладі територіального органу Держспоживстандарту України) // Якість та довкілля. – 2003:

Тези доп. міжнар. симпозиуму. – К.: Бюро Верітас Україна, 2003. – С. 98-99.

17. Фойт А. Если перестать бояться проблем ... // Стандарты и качество. – 2005. – № 7. – С. 80-81.

18. Фомичев С.К., Скрябина Н.И. Выбор, описание и улучшение процессов в системе менеджмента качества ИСО 9001:2000 // Методы реализации процессного подхода. – 2001. – Вып. 10. – М.: НТК “Трек”, 2002. – 48 с. – (Сер. “Все о качестве. Отечественные разработки”).

19. Харрингтон Дж., Есселинг К.С., Харм Ван Нимвеген. Оптимизация бизнес-процессов (документирование, анализ, управление, оптимизация). – СПб.: Изд-во “Азбука”, 2002. – 328 с.

Надійшла 10.12.2009

УДК 005.525

О. М. КОЛОДІНА

Харківський національний економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СУТНОСТІ ТА ЗМІСТУ ЕКОНОМІЧНОЇ АДАПТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто історію появи поняття «адаптивність» у вітчизняній економічній думці, досліджено його сутнісні та змістові характеристики. Визначено мету економічної адаптивності підприємства та зміст категорії «адаптивний ефект».

The origin history of the term "adaptability" in domestic economic theory and its morphological analysis are presented, its essential and substantial description are researched. The goal of enterprise economic adaptability and the category "adaptive effect" are clarified.

Ключові слова: економічна адаптивність підприємства.

Ефективне управління підприємством може відбуватися лише завдяки інформованості менеджерів щодо умов та механізмів його реагування на зміни середовища. Запорукою успішного реагування на загрози середовища функціонування та розвитку підприємства є адаптація підприємства. Можливість її застосування підприємством пояснюється наявністю в ньому певних властивостей, які притаманні складній відкритій соціально-економічній системі, зокрема адаптивності. Резонанс у висвітленні науковцями сутності та змісту поняття «адаптивність» в економічній теорії призводить до відсутності єдиного механізму управління нею на вітчизняних підприємствах. Проте лише збалансоване управління адаптивністю підприємства є запорукою його розвитку.

Вперше принципи безперервної адаптації підприємств до мінливих умов середовища проаналізовані у книзі А. Чандлера «Стратегія та структура» (1966 р). У вітчизняній економічній теорії питання адаптації підприємства було висвітлено в 1991 р. завдяки науковим розробкам дослідників Л.А. Базилевича, Д.В. Соколова й Л.К. Франева. Адаптивність підприємства досліджується у працях таких зарубіжних вчених, як Нейлор, Ансофф, Акофф, Денісон, Патен та інших, серед вітчизняних науковців нею зацікавились такі науковці як І.П. Отенко, О.В. Раєвська, С.А. Кравченко, К.С. Чуйко, М.Б. Соколовська, С.Б. Алексєєв, С.В. Соколова, О.В. Овечко та інші. Водночас питанням визначення сутності та змісту адаптивності приділено незначну увагу. Це пояснюється тим, що, зазвичай, згадане поняття не є ключовим об'єктом досліджень науковців. Проте в умовах посилення інтеграційних та глобалізаційних перетворень національної економіки, проблема ефективної адаптації, а відтак і адаптивності, вітчизняних підприємств є запорукою їхнього розвитку.

Дослідження теоретичних основ сутності та змісту економічної адаптивності підприємства зумовлює постановку декількох цілей, серед яких виявлення часу та причини появи поняття «адаптивність» у вітчизняній економічній літературі, аналіз існуючих змістових та сутнісних характеристик адаптивності в працях вітчизняних та зарубіжних авторів, а також визначення мети економічної адаптивності підприємства та категорії «адаптивний ефект».

Аналіз досліджень властивостей підприємства як відкритої соціально-економічної системи дозволяє стверджувати, що наразі в економічній думці є відсутнім повний їх перелік [1]. Крім того, неоднозначність думок науковців щодо ключових властивостей системи призводить до полемічного трактування заходів з управління базовими властивостями економічної системи, які б, в свою чергу, забезпечили ефективне управління підприємством.

Здебільшого у науковій літературі в описі властивостей економічної системи дослідниками згадуються такі, як цілісність, емерджентність, адаптивність, відкритість, складність, ієрархічність, синергетичність, інерційність, інноваційність, гнучкість [1]. Проте цілісність, відкритість, складність, ієрархічність є характеристиками системи взагалі, адже вказують на певний тип взаємодії, взаємообміну, структури, виду зв'язків тощо, тобто є системоформуючими. Без наявності зазначених властивостей функціонування системи було б неможливим. Економічний інтерес становлять такі властивості соціально-економічної системи, як адаптивність, інноваційність, гнучкість, надійність, стійкість, маневреність. Саме зазначені властивості є ключовими для життєзабезпечення системи, адже приймають безпосередню участь у здійсненні механізму взаємодії із середовищем функціонування та розвитку, тобто сприяють адаптації

підприємства. Подальший аналіз сутності кожної з них дозволить визначити спосіб взаємодії та їх роль у функціонуванні системи. Наразі розглянемо сутність та зміст адаптивності підприємства.

Так, адаптивність згадується в описі властивостей соціально-економічної системи у більшості наукових джерел. Відомо, що вона забезпечує її пристосування до нестационарних умов середовища. За таких умов для функціонування та розвитку підприємства її наявність є необхідною вимогою.

В найбільш загальному розумінні адаптивність – здатність живої матерії на всіх рівнях організації адаптуватись до мінливих умов зовнішнього та внутрішнього середовища за допомогою різноманітних механізмів пристосування. Із розвитком теорії систем в літературі з'явилося нове визначення адаптивності – здатність системи пристосовуватись до різноманітних умов оточуючого середовища [2] або «властивість системи, організації чи окремої людини пристосовуватись до різноманітних умов оточуючого середовища» [3]. Отже, адаптивність в широкому значенні є умовою, що забезпечує адаптацію, тобто є властивістю, що забезпечує здатність чогось або когось до пристосування взагалі.

В літературі поняття «адаптивність» з'явилося разом із «адаптацією» і наразі дуже стрімко використовується в описі живих організмів у біології, психології, соціології тощо. В економічній теорії воно актуалізувалось у 90-х роках 20 ст. і характеризувало «здатність бізнесу в цілому, що охоплює організаційну структуру, інформаційні системи, логістичні процеси та особливо свідомість». Спочатку адаптивність в термінології управління підприємством асоціювалась із автоматизацією виробництва та усвідомлювалась як здатність до переналаджування виробництва у зв'язку із потребами ринку. Пізніше вона набула більш широкого застосування, крім того з'явилась концепція адаптивності організації [4]. «Адаптивність» має власну історію поширення в науковій вітчизняній та зарубіжній літературі в різноманітному ракурсі. Серед зарубіжних авторів, які звернули увагу на адаптивність, були такі видатні науковці, як Нейлор, Акофф, Ансофф, Денісон, Патен, Гхосал, Прахалад, Хамел та інші. Так, наприклад, Нейлор в описі логістичних ланцюгів підприємства дає наступне визначення адаптивності (agile): «використання знань про ринок та віртуальну корпорацію для використання прибуткових можливостей на мінливому ринку» [4]. Р. Акофф адаптивністю вважає здатність системи модифікувати себе або оточуюче середовище у випадках, коли зміни негативно впливають на систему таким чином, щоб відновити хоча б частину втраченої ефективності [5]. За думкою І. Ансоффа адаптивність підприємства визначається «здатностями, можливостями й мотивацією для того, щоб мислити та діяти стратегічно» [6]. У концепції «динамічних здатностей» підприємства Д. Тица та Г. Пісано «адаптивність» відноситься до можливості організацій підтримувати постійну здатність до навчання, забування та навчання знову [7]. Таким чином, можна зробити висновок, що кожен науковець використовує зазначене поняття та маневрує ним задля зображення характеристики власної області дослідження, а відтак відбувається висвітлення істотних ознак поняття лише в межах певного об'єкту дослідження. Стає зрозумілою масштабність використання поняття «адаптивність» через його здатність ілюструвати особливість майже будь-якої живої (а якщо об'єкт дослідження є нематеріальним, зазвичай, його наділяють живими властивостями) матерії в процесі розвитку.

У зарубіжних літературних джерелах поняття адаптивність (adaptability) досить часто ототожнюється із гнучкістю (flexibility), упередженістю (anticipation), здатністю до швидкого переналаджування (agility). Карен Патен в ході проведення досліджень в галузі інформаційних технологій (ІТ) дослідив взаємозв'язок зазначених понять та дійшов висновку, що гнучкість комбінує у собі три аспекти, серед яких власне адаптивність, упередженість та маневреність. Однак, саме «адаптивність відображає ті аспекти гнучкості, які пов'язані із вирішенням завдань мінливості». Крім того, якщо інтерпретувати результати його досліджень із галузі ІТ у сферу економічних, то доцільною є його цитата щодо визначення гнучкої системи: «Гнучка система повинна володіти здатністю до ефективної адаптації чи бути в змозі реагувати на зміну оточення для отримання переваг (вигоди, користі тощо) у певних можливостях та мінімізації загроз» [8]. Отже, якщо підприємство є складною відкритою соціально-економічною системою, то перш за все для забезпечення гнучкості його функціонування менеджери повинні досконало володіти механізмом реалізації адаптивного реагування, а тому повна інформованість щодо змісту та сутності адаптивності є вимогою ефективного управління. Крім того, якщо говорити про ієрархічну цінність узгодження, маневрування та адаптивності, то «адаптивність – здатність до розвитку та навчання, а також узгодження, та маневрування в ході отримання звичного життєвого досвіду. Як приклад, маленька дитина, яка не намагається узгоджувати свої дії із обставинами та маневрувати чимось, вона від природи є здатною до адаптації та навчання» [8]. Тому адаптивність є ключовою для розвитку підприємства властивістю.

У вітчизняній економічній думці вперше адаптивністю як економічною категорією зацікавився науковець Нехрист О.А. в роботі «Сутність адаптивності як властивості підприємства» (2003 р.). Необхідність її появи у вітчизняній економічній думці зумовлена певними особливостями розвитку економіки країни. Її стан на той момент можна охарактеризувати словами С.А. Кравченко: «Нестабільність умов ринку породила основну задачу для вагомої кількості підприємств – задачу виживання в умовах хронічної нестабільності» [9]. На той час адаптивність уособлювала неімманентну й відносну властивість підприємства, що детермінується потенціалом, здатністю до цілеполягання й продуціювання, цілями й мотивацією персоналу, взаємодією із зовнішнім середовищем [10]. Згодом в наукових джерелах з'явилися

інші визначення зазначеного поняття, причому трактування авторами ключових його складників було в більшості випадків полемічне. Аналіз визначення поняття «адаптивність» згідно літературних джерел (табл. 1) підтверджує цей факт.

Таким чином, аналіз визначень поняття «адаптивність» ілюструє неоднозначність думок авторів щодо його ключових істотних ознак. Така ситуація призводить до відсутності в економічній теорії єдиного підходу до розуміння сутності адаптивності, а відтак і заходів з розробки ефективних шляхів управління нею.

Проблему резонансного трактування адаптивності в економічній теорії можна пояснити відсутністю єдиного підходу в теорії управління до стратегічної цілі діяльності підприємства (прибуток, ефективність, лідерство тощо). Як зазначають Гхосал та Барлет: «Найвища організаційна діяльність визначається не лише харизматичним лідерством, формалізацією організаційної структури та, навіть, не «сильною культурою». Радше вона досягається шляхом діяльності та ініціативності вищої ланки менеджерів та обережно обраного набору організаційних систем, які разом сприяють існуванню підтримуючого організаційного середовища, яке нарешті призведе до розвитку мета-здібностей – врівноваження та адаптивності» [42]. Будь-які спроби науковців поєднати за допомогою адаптивності певні ключові характеристики діяльності підприємства призводять до полемічності істотних ознак поняття, а тому доцільно відокремлювати сутність самої адаптивності та інструменти її досягнення. Наприклад, зарубіжні автори досить часто використовують концепцію амбідекстерності (здатності організації виконувати дві різні справи одночасно). Адаптивність в таких дослідженнях є однією з двох ключових властивостей підприємства. Так, автори Крістіна Б. Гібсон, Джуліан Біркіншоу дійшли висновку, що організаційна амбідекстерність (organisational ambidexterity) проявляється у здатності підприємства одночасно досягати врівноваження та адаптивності [27]. Однак, врівноваження – це лише одна зі здатностей, які можуть супроводжувати адаптивність в ході розвитку підприємства і кожен науковець ладен особисто ініціювати певний набір амбідекстерних властивостей підприємства.

Таблиця 1

Аналіз визначення поняття «адаптивність» (А) в сучасних літературних джерелах

	Теоретична сутність	Об'єкт забезпечення	Об'єкт прояву	Умови реалізації	Мета заходів	Автор, джерело
1	2	3	4	5	6	7
1	Властивість системи	Здатність до цілеспрямованої зміни	Організація (параметри, структура, функції)	-	Відповідь змін умов функціонування	Мадих А.А. [11]
2	Властивість системи й кожного елемента	Процес пристосування в системі управління	Організація (цілі, структура, продукція, технологія, персонал)	-	Пристосування внутрішнього середовища до зовнішнього	Грибик І.І. [12]
3	Властивість підприємницької структури	Здатність до змінення	Організація (не вторинні елементи, а суттєве ядро – структура, процеси, методи)	-	-	Морочковська І.М. [13]
4	1. Властивість організації. 2. Форма відносин організації із середовищем	Процес перебудови	Організація (внутрішня)	-	Пристосування	Баринів В.А. [14]
5	Властивість системи	Здатність до реагування	Управлінські команди	-	Швидке та гнучке реагування на зміни середовища	Бистряков І.К. [15]
6	Властивість системи	Здатність до перетворення	Організація й інші складові процесу входження в новий простір	Збереження базової стійкості	Відповідність мінливим вимогам конкурентоспроможності	Аніщенко В.О. [16]
7	Інтегральна властивість корпоративної системи	Аспекти пристосування: 1) функціональний; 2) структурний; 3) поведінковий	1. Капітал господарюючого суб'єкту; 2. рівні економічних відносин; 3. стратегічне управління бізнес-структурами	-	Пристосування до змін й багатоаспектності економічних відносин	Чуйко К.С. [17]
8	Властивість і критерій господарської системи	Здатність до пристосування	Вхід та вихід системи	-	Пристосування до зовнішнього середовища	Соколовська М.Б. [18]

	Теоретична сутність	Об'єкт забезпечення	Об'єкт прояву	Умови реалізації	Мета заходів	Автор, джерело
1	2	3	4	5	6	7
9	Властивість підприємства	Здатність до цілеполягання й продуціювання певних складових	Потенціал, цілі й мотивація персоналу, взаємодія із зовнішнім середовищем	-	Пристосування	Нехрист О.А. [10]
10	Умова реагування	Здатність до реагування системи	Зміна ринкового споживання	-	Адекватна реакція на поточні зміни	Зинченко А.М. [19]
11	Показник підприємства	Здатність реагування. Оцінка ступеня відповідності	-	-	Кількісний вимір відповідності внутрішнього середовища вимогам зовнішнього	Алексєєв С.Б. [20]
12	Показник підприємства	Міцність позицій на ринку	-	-	Кількісний вимір міцності позицій на ринку	Качаровський В.В. [21]
13	Показник мезоекономічних відносин та зв'язків	Безперервне ствердження системи	-	-	-	Кравченко С.А. [22]
14	Оцінка здатності підприємства як системи; результат адаптивного розвитку	Здатність адаптуватись й можливість оцінки результату	-	-	Адаптація до змін зовнішнього середовища; оцінка результату процесу адаптивного розвитку	Денисов В.Т., Грищенко О.В., Слюсарев А.В. [23]
15	Забезпечення зміння організації	-	Організація (структура, функції)	-	-	Кравченко С.А. [24]
16	Забезпечення зміння діяльності й структури підприємства	-	Діяльність та структура	-	Забезпечення економічної безпеки	Куркін Н.В. [25]
17	Здатність системи	Модифікація системи чи оточуючого середовища	-	Зміни негативно впливають на систему	Відновлення частини втраченої ефективності	Акофф Р. [5]
18	Здатності, можливості підприємства, мотивація	Використання здатностей, можливостей, мотивації	-	-	Стратегічне мислення та діяльність	Ансофф І. [6]
19	Здатність організації	Постійне навчання та організація діяльності	Внутрішня перебудова	Прецедентне перенастроєння	-	Патен К. [9]
20	Здатність організації	Маневрування, приведення в дію, накопичення циклічних чи структурних змін	-	-	Відповідність мінливості середовища	Ярузельські Б. [26]
21	Здатність організації	Швидке перенастроєння до мінливих потреб середовища	-	-	-	К.Б. Гібсон, Дж. Біркіншоу [27]
22	Здатність	Власне видозмінення чи видозмінення за рахунок стороннього впливу	-	-	Відповідність змінам обставин	Словник [28]
23	Здатність	Процес перебудови діяльності	-	-	Забезпечення конкурентного становища на ринках збуту	Соколова Л.В. [29]
24	Здатність системи управління	Виконання задач	Внутрішня перебудова	-	Ефективне виконання задач за умов мінливості зовнішнього середовища	Васильєва Т.В. [30]

	Теоретична сутність	Об'єкт забезпечення	Об'єкт прояву	Умови реалізації	Мета заходів	Автор, джерело
1	2	3	4	5	6	7
25	Здатність об'єкту	Здатність до видозмінення системи	Форма, внутрішній склад, структура, механізм взаємодії між елементами системи	-	-	Чимшит С.І. [31]
26	Здатність системи	1. Поглинання і пристосування до змін – пасивна адаптація. 2. Вплив та пошук більш сприятливого середовища (активна адаптація)	1. Без істотної перебудови компонентів системи;	-	Пристосування до змін зовнішнього середовища	Раєвнева О.В. [32]
27	Здатність системи	Процес цілеспрямованої зміни структури й функцій	Структура, функції	-	Відповідність змінам зовнішнього та внутрішнього середовища	Отенко І.П. [33]
28	Здатність системи, організації, людини	-	-	-	Пристосування до різних умов зовнішнього середовища	Кузьменко В.В., Гришин Д.В. [34]
29	1. Спроможність підприємства; 2. Ступінь інтеграції й узгодженості дій підрозділів підприємства при вирішенні загальних завдань	Перерозподіл ресурсів	-	-	Досягнення оптимальних результатів господарювання в умовах змін ринкового середовища	Буднік М.М. [35]
30	Реалізація поведінки системи	Досягнення цілей функціонування	Зміна поведінки	-	Досягнення цілей функціонування в умовах агресивного впливу середовища	Петренко В.Л., Мищенко С.Г., Червко В.Б. [36]
31	Принцип моделювання економічної динаміки	Посилення зворотних зв'язків, вироблення чутливих реакцій на зміни	-	-	-	Тимохин В.М. [37]
32	Характеристика функціонування системи	-	-	надійність, маневреність, стійкість, гнучкість	-	Овечко О.В. [38]
33	Нові елементи структури; селективні переваги	Можливість появи в структурі певних типів	-	-	Селективні переваги	Єрохін С.А. [39]
34	Особливість процесів прийняття рішень	Доцільне управлінське рішення	-	-	-	Гузь Н.Г., Федосова І.В. [40]
35	Використання знань	Знання щодо ринку та віртуальної корпорації	-	-	Використання прибуткових можливостей на мінливому ринку	Нейлор [4]
36	Можливості організації	Підтримка постійної здатності до навчання, забування та навчання знову	-	-	-	Тица Д., Пісано Г. [7]
37	Складник корпоративної культури	Забезпечення нововведень, споживчої переорієнтації, постійне навчання	Внутрішня перебудова згідно вимог ринкового середовища	-	Конкурентні переваги	Денісон Д. [41]

Детальний розгляд підходів до тлумачення сутності адаптивності дозволяє стверджувати про доцільність кожного, проте різницю складає часовий проміжок тлумачення сутності поняття згідно етапу процесу адаптації підприємства. Так, відомо, що адаптивність супроводжує адаптацію, яка в свою чергу є комплексом цілеспрямованих заходів управлінського складу підприємства у відповідь на дію чинників оточуючого середовища, що впливають на життєзабезпечуючі процеси підприємства з метою підвищення ефективності діяльності, що відбуваються шляхом збалансованого перегрупування зв'язків, потоків, елементів у внутрішньому середовищі підприємства в ході взаємообміну із зовнішнім середовищем. Отже,

зазначений комплекс заходів з адаптації підприємства є складним процесом, що триває певний час, а адаптивність, в свою чергу, забезпечує усі етапи адаптації. Умовно етапи адаптації підприємства можна розділити на наступні: 1) мотивація; 2) активізація; 3) реакція; 4) ревіталізація. Вимоги першого та другого етапів адаптації задовольняє адаптивність як умова реакції, характеристика об'єкту адаптації, його властивість, здатність. Для власне реакції сутність адаптивності проявляється у формі відносин, реалізації поведінки згідно з певним принципом. Ревіталізація задовольняється відбуванням змін про які свідчать певні результуючі фактори (показники, оцінка) тощо.

Отже, адаптивність є багатограним поняттям, проте для задоволення економічних цілей підприємства воно має містити певне змістове навантаження. Так, адаптивність тлумачиться здебільшого як властивість системи або ж її здатність до пристосування, проте досягнення стану пристосованості відбувається різними шляхами. Доцільним є аналіз понять «здатність» та «властивість». Згідно з філософським словником, здатність – організація морфологічних структур, пристосованих для виконання деякої діяльності [43]; здатний – той, який може, спроможний, уміє що-небудь здійснювати, робити [44], в той час як властивість – сторона предмету, що зумовлює його різницю й схожість з іншими предметами й виявляється у взаємодії з ними [43]; характерна ознака, риса [44].

В ракурсі підприємства адаптивність варто розглядати як його властивість, що забезпечує здатність, тобто є умовою динамізму, дієвості, яка супроводжує діяльність об'єкту дослідження; метою адаптивності є покращення ефективності цієї діяльності з ключових фінансово-економічних аспектів, що сприятимуть розвитку підприємства. Адаптивність, по суті, є тією «прихованою зброєю» підприємства, яка б за умови доцільного використання забезпечила його розвиток. Наявність адаптивності, як притаманної будь-якій системі властивості, ще не передбачає, що вона де-факто забезпечує виконання стратегічних цілей. Для її активізації необхідним є поштовх, що являє собою цілеспрямований набір управлінських дій на ключові складові адаптивності. Вони зосереджені в певних схованих можливостях будь-якого підприємства, зокрема його ресурсному, трудовому, організаційному забезпеченні тощо. На нашу думку, в економічній теорії доцільно використовувати поняття «економічна адаптивність підприємства». «Економічність» адаптивності змушує інтерпретувати її в рамках здійснення господарювання підприємством в ході зображення його властивостей з метою створення умов вдосконалення господарських процесів. Так, економічною адаптивністю підприємства варто вважати здатність підприємства як економічної системи передбачати, реагувати та чинити опір загрозливій для його функціонування та розвитку дії факторів мінливого середовища, що дозволить забезпечити пристосованість у життєзабезпечуючих процесах, покращити ефективність фінансово-економічної діяльності та сприятиме розвитку. Отже, метою економічної адаптивності підприємства є забезпечення його життєздатності та розвитку.

Активізація адаптивності підприємства шляхом ефективних управлінських дій неодмінно призведе до кількісного/якісного її вираження у покращенні фінансово-господарської діяльності. Тобто, результат здатності до економічної адаптивності може бути зосередженим в певних показниках діяльності підприємства, а відтак, стати інформативним для управлінського складу підприємства та дати змогу приймати доцільні рішення. Наразі необхідним є методичне забезпечення розрахунку результату здатності підприємства до економічної адаптивності. Показником, який ілюстрував би результат економічної адаптивності підприємства варто вважати «адаптивний ефект». Згідно енциклопедичного словника економіки та права, ефект (лат. effectus – результат дії) – результат, який досягнуто у його матеріальному, грошовому, соціальному вираженні [45]. Отже, адаптивний ефект – інтегруючий показник реалізації здатності підприємства до економічної адаптивності.

Висновки

З метою розроблення теоретичних основ сутності та змісту економічної адаптивності підприємства досліджено появу поняття «адаптивність» у вітчизняній економічній літературі, полемичність тлумачень його істотних ознак підтверджено аналізом визначень згідно з думками вітчизняних та зарубіжних авторів. Багатогранність адаптивності підтверджується низкою підходів до тлумачення її сутності та змісту, зокрема, ототожненням із умовою реакції підприємства, його характеристикою, властивістю, здатністю, принципом дії, формою відносин, результатом, оцінкою, показником, змінами, реалізацією поведінки тощо. Резонанс трактування є вражаючим, проте це пов'язано із масштабністю впливу адаптивності на процеси розвитку підприємства. Адаптивність є «альфою та омегою» розвитку підприємства, вона забезпечує його життєзабезпечуючі процеси, супроводжує всі етапи адаптаційних процедур.

Окрім адаптивності важливу роль в діяльності підприємства відіграють інші ключові властивості, наприклад, безпека, інноваційність, гнучкість, надійність, стійкість, маневреність тощо. Проте в ході свого функціонування та розвитку пріоритетність певних властивостей підприємства змінюється [46]. Це пов'язано із проходженням підприємством низки етапів життєвого циклу, так званого «життєвого циклу організації». Тому подальші дослідження мають стосуватись інших ключових властивостей підприємства та аналізу способів їхньої взаємодії та ролі у функціонуванні системи.

Література

1. Отенко В.І., Колодіна О.М. Місце економічної адаптивності підприємства у множині його

- властивостей // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2009. – Т. 2. – № 3. – С. 43-47.
2. Глоссарій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.glossary.ru
 3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 3-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 480 с.
 4. Кристофер М., Тоувил Д. Интегральная модель разработки адаптивной логистической цепи: Пер. с англ. Добронравин Е. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://thesius.emeraldinsight.com/Insight/urlResolver.do?uri=%2Fv1%3D5146736%2Fcl%3D24%2Fnw%3D1%2Ffrsv%2F~1077%2Fv31n4-%2Fs1%2Fp235>
 5. 46736%2Fcl%3D24%2Fnw%3D1%2Ffrsv%2F~1077%2Fv31n4-%2Fs1%2Fp235
 6. Акофф Р. Акофф о менеджменте: Пер. с англ. / Под ред. Л.А. Волковой – СПб.: Питер, 2002. – 448 с.
 7. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб: Издательство «Питер», 1999. – 416 с.
 8. Teece D., Pisano G., Shuen A. Dynamic Capabilities and Strategic Management // Strategic Management Journal. – 1997, vol. 18. – P. 509-533
 9. Patten, Whitworth, et al. Leading IT Flexibility: Anticipation, Agility and Adaptability / Karen Patten, Jerry Friermestad, Brian Whitworth and Edward Mahinda // Proceedings of the Eleventh Americas Conference on Information Systems, Omaha, NE, USA August 11-14. – 2005. – P. 1-6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://brianwhitworth.com/flex-amcis2005-final.doc>
 10. Кравченко С.А. Адаптация сельскохозяйственных предприятий к условиям рынка: Моногр. – 2-е изд., испр. и доп. – К.: ННЦ ИАЭ, 2006. – 449 с.
 11. Нехрист О.А. Сущность адаптивности как свойства предприятия /Стратегия и тактика развития производственно-хозяйственных систем. – Гомель: ГГТУ им. П.О. Сухого, 2003. – С.117-119.
 12. Мадих А.А. Моделі і методи управління загальносистемними характеристиками адаптивних виробничо-економічних систем: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.03.02: – економіко-математичне моделювання. – Донецьк, 2006. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua
 13. Грибик І.І. Управління процесом адаптації промислових підприємств до ринкових умов господарювання: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01: – економіка, організація і управління підприємствами. – Львів, 2005. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua
 14. Морочковская И.Н. Управление процессами адаптации предпринимательской структуры к изменениям бизнес-среды: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.05: – экономика и управление народным хозяйством: предпринимательство. – Москва, 2007.
 15. Баринов В.А., Синельников А.В. Развитие организации в конкурентной среде // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 6. – Режим доступу: <http://dis.ru/library/manag/archive/2000/6/853.html>
 16. Быстряков И.К. Адаптивное управление эколого-ориентированным развитием как методологическая проблема // Методы решения экологических проблем / Под ред. Л.Г. Мельника. – Сумы: Университетская книга, 2001. – С.51-68.
 17. Аніщенко В.О. Адаптивне управління розвитком регіональних соціо-еколого-економічних систем // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 7. – С. 112-120.
 18. Чуйко К.С. Формирование адаптивности фирмы в условиях ускорения рыночных изменений: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.01 (01) – экономическая теория (общая экономическая теория). – Москва, 2007.
 19. Соколовская М.Б. Реструктуризация предприятия и формирование механизмов его адаптации // Экономическая кибернетика: системный анализ в экономике и управлении. СПб: СПбГУЭФ, 2001. – Вып. 3. – С. 62-65.
 20. Зинченко А.М. Вплив інерційності системи адаптації на удосконалення організації складального виробництва: Автореф. ... дис. канд. екон. наук: 08.06.01. – економіка підприємства і організація виробництва. – Луганськ, 2001. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua
 21. Алексеев С.Б. Формування адаптивного управління підприємствами вугільного машинобудування: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01. – економіка, організація та управління підприємствами. – Донецьк, 2003. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua
 22. Качаровский В.В. Рыночная адаптация российских предприятий с наукоёмким производством: Автореф. ... дис. канд. екон. наук: 08.00.05. – экономика и управление народным хозяйством (экономика и управление системными преобразованиями). – Москва, 2005.
 23. Кравченко С.А. Адаптация сельскохозяйственных предприятий к условиям рынка: Моногр. – 2-е изд., испр.и доп. – К.: ННЦ ИАЭ, 2006. – 449 с.
 24. Денисов В.Т., Грищенко О.В., Слюсарев А.В. Управление адаптивным развитием промышленных предприятий: Монография / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2007. – 276 с.
 25. Кравченко С.А. Адаптація економічного механізму функціонування сільськогосподарських підприємств до умов ринку: Автореф. ... дис. док. екон. наук: 08.00.04. – економіка та управління підприємствами (економіка сільського господарства і АПК). – Київ, 2007.

26. Куркин Н.В., Устойчивость и безопасность развития предприятия // Экономика развития. Вид. ХНЕУ. – Харків. – 2003. – № 3. – С. 65-69.
27. Jaruzelski, B. and Kumar, J. Technology's blind Spot: Adaptability. – 2004. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://optimizemag.com>
28. Cristina B. Gibson and Julian Birkinshaw. Contextual Determinants of Organizational Ambidexterity. – CEO Publication. – Los Angeles. – February, 2002. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ceo.usc.edu/pdf/T026415.pdf>
29. Hyperdictionary, Merriam-Webster Online. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.m-w.com>
30. Соколова Л.В. Організаційно-економічне забезпечення адаптації підприємств до невизначеності бізнес-середовища: Автореф. дис. ... докт. екон. наук: 08.06.01. – економіка, організація і управління підприємствами. – Донецьк, 2006. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua
31. Алексеева А.М. Проблемы адаптации социально-экономических систем в транзитивной экономике. – СПб.: СПбГУЭФ, 2001. – 20 с.
32. Чимшит С.И. Управление потенциалом сложных социально-экономических систем: Монография. – Днепропетровск: ПП «Монолит», 2008. – 362 с.
33. Раєвнева О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: Монографія / О.В. Раєвнева ; ХНЕУ. – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 493 с.
34. Отенко И.П. Развитие форм гибкости трудового потенциала предприятия // Управление развитием. – № 3. – 2006. – С. 47-49.
35. Кузьменко В.В., Гришин Д.В. Теоретические аспекты функционирования адаптивной системы управления предприятием // Вестник СевКавГТУ. Серия «Экономика». – 2003. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ncstu.ru
36. Буднік М.М. Адаптація промислових підприємств до ринкових умов господарювання: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01. – економіка, організація та управління підприємством. – Харків, 2002. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua
37. Петренко В.Л., Мищенко С.Г., Черевко В.Б. Адаптивна економіка // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. – 2001. – № 535. – С. 231-236.
38. Тимохин В.М. Теоретико-методологічні засади моделювання економічної динаміки: Автореф. ... дис. докт. екон. наук: 08.00.11 – математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці. – Донецьк, 2007. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua
39. Овечко О.В. Моделювання інструментів адаптації у виробничо-економічних системах: Автореф. ... дис. канд. екон. наук: 08.03.02. – економіко-математичне моделювання. – Донецьк, 2003. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua
40. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект). – К.: Світ Знань, 2002. – 528 с.
41. Гузь Н.Г., Федосова И.В. Адаптивный поход к моделированию управления запасами в логистических системах массового производства // Экономічна кібернетика. – 2003. – № 5-6. – С. 57-63.
42. Денісон Д. Корпоративна культура. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.e-surveys.ru/pdf/CultureSurveyModel.pdf>.
43. Ghosal, S.& C.A. Barlett. Linking organizational context and managerial action: The dimensions of quality of management. Strategic Management Journal. –Ed.15. – 1994. – P. 91-112.
44. Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. – 6-е изд., перераб.идоп. – М.: Политиздат, 1991. – 560 с.
45. Сучасний тлумачний словник української мови: 60 000 слів / за заг. ред. В.В. Дубічинського. – Х. ВД «ШКОЛА», 2007. – 832 с.
46. Энциклопедический словарь экономики та права. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.smoney.ru
47. Отенко В.І., Колодіна О.М. Диференціація властивостей підприємства в контексті його розвитку // Управління розвитком: Збірник наукових статей. Матеріали міжвузівської науково-практичної конференції «Регіональна політика: напрями її реалізації в Україні». Вид. ХНЕУ. – Харків. – 2009. – № 13. – С. 95-96.

Надійшла 09.12.2009

**ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ,
РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ**

УДК 364(477)

А. Ю. СТОПЧАК
Хмельницький національний університет

**ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ВИНИКНЕННЯ ТА ЕВОЛЮЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО
ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ**

Виділено етапи становлення соціального захисту в Україні залежно від цілей соціального захисту, методів та інституційного забезпечення. Окреслено проблеми сучасної системи соціального захисту в Україні та основні напрями розвитку.

In the article allocated stage of development of social protection in Ukraine according to the objectives of social protection, methods and institutional support. Outlined the problems of the modern system of social protection in Ukraine and the main directions of development.

Ключові слова: соціальний захист, соціальне забезпечення, еволюція, формування, розвиток.

Вступ. Проблемам становлення та розвитку соціального забезпечення присвячено велику кількість праць вітчизняних та зарубіжних авторів. Зокрема, історичні аспекти виникнення та розвитку соціального захисту досліджували такі вчені, як Лібанова Е.М., Болотна Н. Б. Трансформацію ролі держави у забезпеченні добробуту громадян відображено у працях Іванової О. Л., Макарова О.В., Злупко С. М., Радецький Й. І., які також у своїх дослідженнях приділяли увагу дослідженню теоретичних засад та історичним витокам соціального захисту населення. Але у більшості праць об'єктом дослідження були процеси формування системи соціального захисту в світі в цілому. Натомість недостатньо висвітленими залишаються питання щодо становлення та розвитку соціального забезпечення на теренах України, яким і присвячена стаття.

Мета. Метою написання статті є дослідження процесу формування та розвитку соціального захисту саме в Україні залежно від ступеню охоплення соціальним захистом населення, інструментів, які використовуються, діючих інституцій та виділення окремих етапів цього процесу.

Результати дослідження. Еволюція соціального захисту проходила протягом тривалого часу від неорганізованих заходів до сучасних налагоджених систем на рівні держави. Вважається, що один з перших документів, який спрямований на захист вдів та сиріт, був виданий Вавилонським царем Хаммурапі ще у 8 сторіччя до н.е. система соціального захисту, яка існує в Україні, виникла не одразу і не у такому вигляді, як в теперішній час. Процес формування та розвитку системи соціального захисту розпочався ще у II сторіччі до н.е., коли на території України проживали племена Сарматів, та триває й досі. На нашу думку, цей процес залежно від ступеня розвитку об'єктів, інституцій, заходів соціального захисту можна умовно поділити на ряд етапів, які обмежені певними часовими рамками (табл. 1).

I етап. Фахівці стверджують, що історія соціального захисту розпочиналась з добродійності окремих громадян, проявів співчуття. Довгий час утримання непрацездатних членів сім'ї було моральним обов'язком її працездатної частини. Сироти та інші особи, які не мали сім'ї, або нужденні сім'ї могли отримати підтримку з боку громади, яка, як правило, не носила системного характеру. В Україні одними з перших "законодавчих актів", які запроваджували соціальну допомогу полоненим, були договори з греками, укладені у 911 і 945 роках князями київськими Олегом та Ігорем "Про порятунок полонених", де передбачалось зобов'язання сторін про викуп полонених та повернення їх на батьківщину [1].

II етап. Соціальний захист набуває чіткіших форм, формується специфічна організаційна структура, основою якої можна вважати церкви. У 996 році князь Володимир видав Устав, яким доручив церковним структурам та духовенству здійснювати опікування і нагляд за лікарнями, лазнями, притулками для одиноких та встановив для благодійних закладів "десятину". Володимиром засновано училища для навчання убогих, богадільні, запроваджено народні свята, на яких годували нужденних та подавали їм милостиню. Князь Ярослав Володимирович заснував сирітське училище, у якому навчалось та утримувалось близько 300 юнаків.

Першим соціальним законом, в якому пропонувалась соціальна програма, була "Руська Правда", що датується IX – поч. X століття. Однак більшість дослідників пов'язують "Найдавнішу правду" з ім'ям Ярослава Мудрого (роки правління 1019 – 1054).

Отже, ініціатива щодо впровадження певних видів соціальної допомоги належала князям.

Пізніше зростає роль церкви у соціальному захисті громадян. Оскільки основним правилом у християнстві проголошувалась любов до ближнього, воно позитивно впливало на формування моралі у суспільстві, підтримувало прояви співчуття до нужденних. По суті, церква була благодійницькою організацією та своєрідною виконавчою інституцією держави. Об'єктами "соціального захисту" на цьому етапі були сироти, жебраки, інваліди. Єпископ Переяславський Єфрем у 1091 побудував для бідних і сиріт лікарні, призначив для них медиків. У цих закладах надавалась безкоштовна допомога. Також він

постановив, щоб подібні заклади були створені і в інших містах [2].

Таблиця 1

Етапи розвитку системи соціального захисту населення в Україні

№	Часові рамки	Коротка характеристика стану соціального захисту населення
I	II ст. до н.е. – до кінця X ст.	Характеризується відсутністю законодавчо оформлених механізмів та форм надання соціального забезпечення. Утримання непрацездатних членів сім'ї здійснювалось за рахунок інших членів. Особам без сім'ї громадою могла надаватися допомога у натуральній формі, яка не носила системного характеру.
II	кінець X ст. – XVII ст.	Об'єктами соціального захисту були сироти, жебраки, інваліди. Ініціаторами соціальних заходів були князі. Посилення ролі церкви як благодійної організації. Створення на базі церков і монастирів благодійних закладів для немічних та сиріт. У Запорізькій республіці створені благодійні заклади для поранених і старих воїнів. Посилилась організаційна діяльність різних установ та організацій щодо вдосконалення форм підтримки соціально вразливих верств населення. Допомога (милостиня) надавалась здебільшого у натуральній формі.
III	Друга половина XVII ст. – початок XVIII ст.	Розвиток грошового обігу спричиняє виникнення професійного жебрацтва. Петром I законодавчо закріплюються допустимі заходи соціальної допомоги. Замість милостинь пропонуються благодійні внески. Зростає роль держави у регулюванні зайнятості працездатних жебраків (робітничі будинки), медичного обслуговування та утримання сиріт та безпритульних. Закладено основи державного регулювання соціальної безпеки.
IV	друга половина XVIII – початок XIX ст.	Сформувалась державна структура соціальної допомоги населенню. За рахунок державних коштів та благодійних внесків заснуються сирітські виховні заклади, народні школи, аптеки, лікарні, богадільні, лепрозорії, божевільні, робітничі будинки. Вперше було введено норми забезпечення богадільень ліжками. Вперше запроваджується пенсійне забезпечення деяких категорій державних службовців, яке носить характер привілею.
V	XIX ст. – 1917 р.	Розвиток промислового виробництва став передумовою для виникнення принципово нової концепції соціального захисту, основою якої є колективна відповідальність суспільства за утримання безробітних, удів, сиріт та престарілих. Запроваджені пенсії (допомога) у зв'язку з каліцтвом спочатку працівникам державних гірничих заводів та рудників, а згодом й всім робітникам. Пізніше зароджується державне соціальне страхування у вигляді страхування робітників від нещасних випадків на виробництві, забезпечення на випадок хвороби, та з'являється інституційне забезпечення соціального страхування.
VI	1917 р. – 1990 р.	Фінансування заходів соціального забезпечення повністю закріплено за державою. Пізніше джерелом фінансування державного соціального забезпечення стали внески роботодавців. Соціальними гарантіями держави були мінімальна заробітна плата, мінімальна пенсія, норми споживання в інтернатах для дітей і дорослих. Заходи соціального захисту того часу носили пасивний характер. Внаслідок того, що соціальним захистом було охоплене все населення країни, незалежно від потреби в ньому і доходів, а обрані методи виявились неефективними та високовартісними, система соціального захисту СРСР не досягла мети, заради якої була створена.
VII	з 1990	Зі здобуттям Україною незалежності процес демократизації соціального захисту набув значного розвитку. Створено законодавчу базу, яка визначає соціальні гарантії та нормативи, забезпечує отримання певного рівня доходів окремими категоріями громадян. Подальший розвиток системи соціального захисту проявляється через реформи (наприклад, системи пенсійного забезпечення) та нововведення. Система соціального захисту України поступово наближається до Європейських країн. Ратифіковано Європейську соціальну хартію. Розглядається можливість прийняття законів: "Про загальнообов'язкове соціальне медичне страхування", "Про ратифікацію Європейської конвенції про правовий статус трудящих-мігрантів від 24.11.77 р."

Володимир Мономах (роки правління 1113 – 1125) заповідав турбуватися про убогих та надавати їм посильну допомогу.

У Запорізькій вольній республіці у цей період були створені благодійні заклади для поранених і старих воїнів. При монастирях (Печерському, Чернігівському, Лебединському (Чигирин) та ін.) засновувались благодійні заклади для немічних та сиріт. Посилилась організаційна діяльність різних установ та організацій щодо вдосконалення форм підтримки соціально вразливих верств населення. У XIV столітті відкрито 4 лікарні у передмістях Львова, Київське братство опікувалося школою та шпиталями для убогих. У Кам'янці-Подільському був створений вірменський шпиталь, який функціонував за кошти місцевої громади.

На цьому етапі допомога (милостиня) надавалась здебільшого у натуральній формі. Незважаючи на те, що жебраків не розпитували про нужду, мета допомоги, як правило, досягалась.

III етап. У середині XVII ст. значна частина території України входить до складу Росії. На цей час грошовий обіг набув розвитку, що сприяло перетворенню жебрацтва на професійну справу. Крім того, внаслідок посилення тиску поміщиків, збільшилась кількість біглих кріпаків. З метою зменшення таких явищ Петро I у 1712 році видав указ, яким заборонив надавати милостиню жебракам. Невиконання цього указу каралося штрафом до 5 крб. Натомість Петро I закликав робити благодійні внески у шпиталі та інших благодійних закладах. На Священний Синод та державні адміністрації покладено обов'язки щодо облаштування шпиталів, богадільень, притулків для сиріт та безпритульних. Здорових працездатних жебраків відправляли або в робітничі будинки, або до господарів. Для хворих та старих функціонували богадільні. Покинутих немовлят виховували у богадільнях та потім віддавали у солдати.

Вважається, що саме за Петра I закладено основи державного регулювання соціальної безпеки.

IV етап. У другій половині XVIII сторіччя сформувалась державна структура соціальної допомоги населенню. Катерина II у вересні 1763 р. видала Маніфест про заснування виховних будинків для сиріт, а у

1775 році видала наказ "Приказ общественного призрения", яким створено народні школи, аптеки, лікарні, богадільні, лепрозорії, божевільні, робітничі будинки. Для цього виділялися кошти та приймалися благодійні внески. Особиста пожертва Катерини II складала 150 тис. крб, крім того, вельможі додали ще близько 350 тис. крб. У цей період створювалась велика кількість благодійних закладів по всій території Російської держави.

В Україні у 1812 році створено Харківське товариство благодійництва. Вперше було запроваджено норми забезпечення богаділень ліжками. Протириччям, притаманним даному етапу, було те, що на той час кріпаки були позбавлені соціального захисту в будь-яких формах.

З'явилась така форма соціального захисту, як пенсійне забезпечення, але пенсії надавались тільки окремим категоріям державних службовців у якості привілею за довготривалу службу, вірність та відданість монарху. Тобто державна пенсія була скоріше виключенням, ніж правилом. У законодавстві Росії того часу зазначалось, що пенсія надавалась "не з поваги тільки до років служби і хворобливих випадків, спричинених нею, а з поваги до особливої старанності у виконанні посад" [2].

В цілому соціальний захист до появи капіталізму існував у формах:

- 1) благодійності через опіку та піклування;
- 2) утримання непрацевдатних сім'єю;
- 3) державної допомоги для найвразливіших верств населення;
- 4) взаємодопомоги громади;
- 5) пенсії державним чиновникам за бездоганну службу;
- 6) утримання військових чинів при виході на пенсію за віком або з каліцтвом, отриманим на війні.

V етап розпочався у XIX ст. з розвитком промислового виробництва, коли у зв'язку з виїздом сільського населення у місто руйнувалась сім'я, яка включала три покоління, з появою підприємств, де використовувалась наймана праця, змінилась економічна роль сім'ї. Саме тоді зародилась нова концепція соціального захисту, яка базувалась на колективній відповідальності суспільства за утримання безробітних, удів, сиріт та престарілих.

Принципи соціального захисту працівників гірничих заводів закріплені законом 1861 року щодо створення "допоміжних товариств" та положенням 1901 року, яке стосувалось правил надання (призначення) пенсій працівникам державних гірничих заводів та рудників, які втратили працевдатність на виробництві.

Законом про винагороду потерпілих робітників на всіх промислових підприємствах внаслідок нещасних випадків, прийнятим у 1903 році у Росії, призначалась компенсація у зв'язку із каліцтвом, яка називалась пенсією. Але на той час ще не встановлювались пенсії за віком, у разі втрати годувальника, у разі інвалідності за загальним захворюванням. Законом здебільшого встановлювалось не право робітника на матеріальне утримання, а відповідальність роботодавців (роботодавець звільнявся від виплат, якщо робітник отримував травму навмисне або з причини власної недбалості, необережності). Пізніше з'явилося державне соціальне страхування, законодавче забезпечення якого реалізовувалось через низку законів, прийнятих Третьою Державною Думою у 1912 році. Ці закони передбачали страхування робітників від нещасних випадків на виробництві, забезпечення на випадок хвороби, появу інституційного забезпечення (Ради та заклади у справах страхування робітників).

VI етап. "Радянський" етап розвитку соціального забезпечення розпочався у 1917 році з Великої Жовтневої Революції. У листопаді опубліковано "Урядове повідомлення про соціальне страхування", після чого видано низку декретів про повне соціальне страхування як найманих робітників, так і малозабезпечених верств міського та сільського населення (СУ РСФСР ст. 17). Прийняте у 1918 р. Положення про соціальне забезпечення трудящих стосувалось матеріального забезпечення тимчасово непрацевдатних, безробітних, інвалідів, допомоги по вагітності і пологах, у зв'язку з народженням дитини, на поховання, медичної допомоги тощо. Держава перебрала на себе зобов'язання щодо фінансування соціального забезпечення (крім приватних роботодавців) у 1919 р., а у 1921 р. державне соціальне забезпечення здійснювалось вже за рахунок внесків роботодавців (підприємств).

Система соціального захисту У СРСР гарантувала мінімальну заробітну плату, мінімальну пенсію, норми споживання в інтернатах для дітей і дорослих. Держава брала на себе повну адміністративну і фінансову відповідальність за виплатами соціального страхування, що робило працівника пасивним учасником системи соціального захисту. Система пільг охоплює все населення держави, а не вразливі верстви, в той же час виділяються привілейовані категорії.

Така соціальна підтримка обходилася державі дуже дорого і врешті-решт виявилася їй просто не по кишені. Бажання дбати про всіх і кожного, незалежно від рівня забезпеченості, прискорило фінансове банкрутство уряду. Контроль над цінами призвів до небаченого дефіциту, а продовольчі субсидії – до жорсткої інфляції. Надмірна щедрість радянської "загальної" системи соціального забезпечення призвела до прямо протилежних результатів в порівнянні з первісним задумом.

VII етап. "Сучасний" етап розпочався з 1990 року з набуття Україною незалежності. Хоча демократизація соціального захисту розпочалась ще у 80-і роки, тобто за часів Радянського Союзу (матерям гарантувалась відпустка по догляду за дитиною до двох років, пізніше – закон про пенсійне забезпечення,

яким впроваджувався єдиний порядок нарахування пенсій усім громадянам, запроваджувались соціальні пенсії), цей процес набув розвитку лише після отримання Україною статусу незалежної держави.

На даний час існує значна кількість законів, які визначають соціальні гарантії та нормативи, забезпечують певний рівень доходів окремим категоріям громадян.

Оскільки процес розвитку системи соціального захисту є динамічним, останнім часом з'явилась ціла низка реформ та нововведень. Наприклад, реформа системи пенсійного забезпечення, спрямована на заміну діючої системи на сучасну страхову трирівневу, почала здійснюватись у 2004 році [4]. Метою здійснення реформи є підвищення рівня доходів пенсіонерів, забезпечення зв'язку між розмірами пенсійних виплат та внесків, зміна балансу економічних і соціальних інтересів у державі, заохочення працівників до тривалого трудоактивного періоду та легалізації заробітної плати, стимулювання здійснення заощаджень застрахованими особами, диверсифікація джерел фінансування пенсій (загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, обов'язкові та добровільні заощадження).

Позитивним моментом у реформуванні системи соціального захисту є введення адресної допомоги, страхової медицини, однак у зв'язку з суттєвою розгалуженістю системи не вдається суттєво знизити бідність. Масове розповсюдження права на пільги призвело до включення у групу пільговиків тих категорій населення, які внаслідок свого матеріального становища використовують пільги як привілеї. Такий стан речей спричиняє негативне ставлення до пільг не тільки серед населення, яке не допущене до пільг.

Розширення контингенту пільговиків знецінило ідею надання державних соціальних гарантій учасникам бойових дій та інвалідам Великої Вітчизняної війни, ліквідаторам наслідків Чорнобильської катастрофи. Право на пільги прямо чи опосередковано мають майже 43 % населення, загальний обсяг пільг потребує щороку понад 29 млрд гривень, що дорівнює річним видаткам усіх місцевих бюджетів України. Найбільш чисельними категоріями серед них є пенсіонери за віком (10,5 млн осіб), діти війни (6,2 млн осіб), ветерани праці (4,6 млн осіб), ветерани війни (2,9 млн осіб), постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи (1,9 млн осіб)[4].

Система надання пільг, що ґрунтується на принципі відшкодування витрат підприємствам, які надають послуги (житлово-комунальні, транспортні, зв'язку тощо), залежить від тарифної політики надавачів послуг, а не від державного регулювання. Це створює можливості для різноманітних зловживань під час використання бюджетних коштів. До того ж, через обмеженість бюджетних ресурсів значна частка витрат, пов'язаних з наданням пільгових послуг, фінансувалась за рахунок підприємств, що надають ці послуги, що, у свою чергу, стало одним з чинників їх збитковості.

На сьогодні немає можливості визначити, який саме обсяг соціальної допомоги отримав кожен громадянин чи соціальна група. Внаслідок неможливості оцінити сукупний рівень допомоги, окремі громадяни можуть отримувати більшу вигоду за рахунок суміщення різних видів виплат, таким чином виникають певні маніпуляції і, як наслідок, дисбаланс між різними категоріями пільговиків. Це питання є дуже актуальним і механізми його вирішення передбачають перегляд порядку надання пільг тим, хто працює, отримуючи високу заробітну плату.

Слід відмітити як позитивне значне зростання протягом останніх років допомог та мінімальних гарантій:

1) у 2008 році на 44 % (з 90 грн до 130 грн) розміру допомоги для 660 тисяч сімей, які виховують дітей до трирічного віку;

2) на 60 % (з 463 грн до 759 грн) розміру допомоги понад 50 тисячам малозабезпечених багатодітних сімей;

3) для безробітних з числа застрахованих осіб, у яких розмір виплат залежить від страхового стажу, та незастрахованих осіб з числа військовослужбовців, звільнених за скороченням чисельності без права на пенсію, в 2,1 рази (з 235 до 500 грн), або з 41,4 до 74,7% прожиткового мінімуму для працездатних осіб; Наближення до прожиткового мінімуму відбулося за рік майже в чотири рази швидше ніж за останні три роки;

4) для інших застрахованих та незастрахованих осіб – в 2,3 рази (з 160 до 360 грн), або з 28,2 до 53,8% прожиткового мінімуму для працездатних осіб; наближення мінімальних розмірів виплат до прожиткового мінімуму для цієї категорії безробітних відбувалось за рік в 5 разів швидше ніж за останні три роки;

5) підвищено на 12,5% розмір щомісячних страхових виплат потерпілим на виробництві.

Забезпечено виплату допомоги у розмірі двох прожиткових мінімумів 6,5 тис. дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, які виховуються у прийомних сім'ях та дитячих будинках сімейного типу.

Вперше в Україні з 1 квітня 2008 року виконано в повному обсязі норми статті 46 Конституції України і встановлено мінімальну пенсійну виплату на рівні не нижче прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність, а з 1 жовтня 2009 року мінімальний розмір пенсійних виплат становив 572,4 грн, тобто вище встановленого (498 грн) прожиткового мінімуму для непрацездатних осіб.

Також у 2008 році запроваджено диференційований підхід до обчислення пенсії залежно від статусу особи, що дозволило підвищити пенсійні виплати, які не збільшувались з 2002 року, зокрема:

- 1) надбавки на неповнолітніх дітей, які перебувають на утриманні пенсіонера;
- 2) надбавки на догляд за інвалідами та особами, що досягли пенсійного віку і потребують постійного стороннього догляду;
- 3) підвищення до пенсій особам, які необгрунтовано зазнали політичних репресій і згодом були реабілітовані та членам їх сімей.

У 2009 році збережений рівень соціальних допомог, та, крім того, у 2 рази збільшено розміри допомоги на дітей, над якими встановлено опіку чи піклування: для дітей до 6 років – з 557 грн до 1114 грн, для дітей від 6 до 18 років – з 701 грн до 1402 гривень. У 1,5 рази збільшено максимальний розмір допомоги по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку: з 50% (або 334,5 грн) до 75% (або 501,75 грн) прожиткового мінімуму. Запроваджується новий вид допомоги у разі усиновлення дитини. Така допомога надається у розмірі 12 240 гривень незалежно від віку дитини (виплата здійснюється одноразово в сумі 4 800 грн та щомісячно протягом року в сумі 620 гривень).

З одного боку, збільшення соціальних допомог, пенсії, мінімальних соціальних гарантій та стандартів можна вважати позитивними змінами у системі соціального захисту населення. На користь цього свідчить і те, що за підсумками 2008 року завдяки цим діям підвищилися доходи населення, що, в свою чергу, призвело до зменшення в 1,3 рази одержувачів допомоги по малозабезпеченості та в 1,2 рази одержувачів житлових субсидій.

Однак, під впливом фінансової кризи на наповнення Державного бюджету та бюджетів фондів соціального страхування, значно зменшились можливості держави щодо забезпечення прийнятих зобов'язань. Внаслідок зниження обсягів виробництва активізувались процеси на ринку праці. Зокрема, збільшилась кількість вивільнених працівників та тих, які відправлено в неоплачувані відпустки з ініціативи роботодавців, поширилось переведення працівників на роботу в умовах неповного робочого часу. Загострилась проблема безробіття, знизився рівень заробітної плати, збільшилась заборгованість з неї. Відбулось зменшення надходжень до бюджетів усіх рівнів, відрахувань до Пенсійного фонду та фондів соціального страхування. Тому необхідно продовжити реформування системи соціального захисту населення, здійснюючи акцент на використанні активних заходів соціальної політики.

Висновки. Таким чином, процес розвитку системи соціального забезпечення в Україні можна поділити на сім етапів. Кожен з цих етапів має характерні риси, свої особливості, методи та інструменти соціального захисту.

Хоча процес формування системи соціального захисту на території України триває вже більше двох тисячоліть, не можна стверджувати, що вона сформувалась остаточно. Дослідження вітчизняного та світового досвіду формування систем соціального захисту доводить, що ця система є динамічною та потребує постійного вдосконалення залежно від впливу різних макроекономічних умов. Найбільш актуальними є питання реформування системи пільг та посилення адресності допомог, системи пенсійного страхування.

Література

1. Злупко С.М., Радецький Й.І. Людський потенціал, зайнятість і соціальний захист населення в Україні. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. І Франка, 2001. – 192 с.
2. Иванова Р.И. Социальное обеспечение в государственно организованном обществе: генезис, развитие и функционирование (правовой аспект): Автореф. дис. доктора юрид. наук. – М., 1987. – 20 с.
3. Бойко М.Д. Право соціального забезпечення в Україні. – К.: Атіка, 2006. – 380 с.
4. Офіційний сайт Міністерства праці та соціальної політики України // <http://www.mlsp.gov.ua>
5. In the article allocated stage of development of social protection in Ukraine according to the objectives of social protection, methods and institutional support. Outlined the problems of the modern system of social protection in Ukraine and the main directions of development.

Надійшла 10.11.2009

ПОСИЛЕННЯ РОЛІ НАКОПИЧУВАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ ЯК ОСНОВНИЙ НАПРЯМ РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

В статті розглянуті актуальні питання реформування пенсійної системи України, проаналізований сучасний стан пенсійної системи України та визначені основні заходи, які б сприяли подальшому розвитку накопичувальної складової пенсійної системи України.

The article deals with the current aspects of reforming the pension system in Ukraine, analyzed the current state pension system in Ukraine and the main measures that would promote further development of the funded component of the pension system in Ukraine.

Ключові слова: пенсії, пенсійна система, накопичення, реформування, пенсійний фонд.

Актуальність дослідження. Існуюча в Україні демографічна ситуація, що характеризується тенденцією до скорочення чисельності населення та його старіння, зменшення чисельності працюючих при одночасному збільшенні кількості осіб пенсійного віку призводять до загострення протиріч між соціальними потребами населення, що зростають, і зменшенням ресурсних можливостей економіки. У зв'язку з цим питання реформування системи пенсійного забезпечення в Україні є надзвичайно актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У розробку реформування пенсійних систем розвинених країн і країн із перехідною економікою значний внесок зробили зарубіжні вчені М. Вінер, Г. Мак Таггарт, В. Роїк, Е. Фульц. У вітчизняній науковій літературі питання реформування пенсійного забезпечення висвітлюються досить великим колом дослідників, зокрема Е. Лібановою, О. Макаровою, Б. Надточій, А. Нечай, В. Новіковим, О. Палій, І. Сиротою, М. Бойко, М. Шаповал, В. Яценко.

Незважаючи на те, що питання пенсійного забезпечення вивчалися багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими, ця складна тема потребує подальшого опрацювання. Необхідним є опрацювання перспектив подальшого розвитку системи пенсійного забезпечення з урахуванням функціонування недержавних пенсійних фондів.

Метою даної статті є розгляд актуальних питань реформування пенсійної системи України, аналіз сучасного стану пенсійної системи України та визначення основних заходів, які б сприяли подальшому розвитку накопичувальної складової пенсійної системи України.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Зазначимо, що завдання реформування пенсійної системи України полягають у створенні інституту пенсійної системи на основі обов'язкового соціального страхування та визначення основних заходів, які б сприяли подальшому розвитку накопичувальної складової пенсійної системи України.

За найбільш прийнятний варіант реформування пенсійної системи було визначено побудову трирівневої системи пенсійного забезпечення, складовими елементами якої є солідарна і накопичувальна системи. Накопичувальну систему пенсійного забезпечення складають накопичувальна система обов'язкового державного пенсійного страхування – другий рівень пенсійної системи, а також система добровільного недержавного пенсійного забезпечення – третій рівень пенсійної системи. Накопичувальну систему загальнообов'язкового пенсійного страхування планувалося запровадити ще у 2007 році, однак досі цього не зроблено. Згідно з проектом концепції пенсійної реформи в Україні, проект розпочнеться у 2012 році.

Розглянемо, в якому стані перебуває пенсійна система України. Особливістю солідарної пенсійної системи є те, що у ній задіяні всі громадяни країни незалежно від їх віку та бажання. Майже 14 мільйонів українців отримують пенсії, інші 32,4 млн осіб сплачують або невдовзі будуть сплачувати обов'язкові страхові внески до солідарної системи [1].

Ресурси солідарної системи, що акумулюються у Пенсійному фонді України (ПФ), формуються за рахунок власних доходів фонду, трансфертів з держбюджету та невеликої суми надходжень з фондів обов'язкового страхування.

При цьому акумулювати доходи Пенсійного фонду стає дедалі складніше (рис. 1). За даними Державного комітету статистики України на 1 січня 2009 року, в Україні на 1000 працездатних осіб припадало понад 650 непрацездатних, зокрема близько 400 пенсіонерів (майже 40% населення). Причому, якщо зараз кількість 18-річних майже на 120 тис. перевищує кількість чоловіків віком 60 років і жінок віком 55 років, то в 2010 р. пенсіонерів буде на 20,7 тис. більше, ніж молоді, в 2011 р. – на 114 тис., в 2014 р. – на 168 тис. До того ж пенсії в Україні отримують практично всі громадяни, які досягли пенсійного віку, але не кожен працездатний працює офіційно. За даними Державного комітету статистики України, з 20,5 млн працюючих українців лише близько 15,5 млн сплачують внески до Пенсійного фонду [2].

Витатки Пенсійного фонду зростають з кожним роком. Наприклад, якщо в 2004 р. вони становили 36,2 млрд грн, то в 2009 р. сягнули 164 млрд грн (рис. 2). Водночас, збільшуються і дотації, які Пенсійний фонд отримує з держбюджету, – з 5,9 млрд грн (16,3% доходів фонду) у 2004 р. до 48 млрд грн (29,8%) у

2009 р. Причому цього року дефіцит бюджету Пенсійного фонду перевищив 13 млрд грн, а його виплати сягнули рекордної позначки – 84,6% доходів держбюджету (16,5% ВВП).

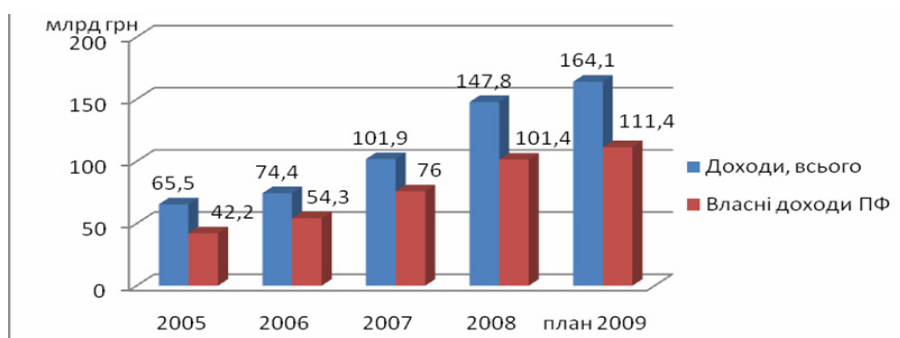


Рис. 1. Динаміка доходів Пенсійного фонду України за 2004–2009 рр.

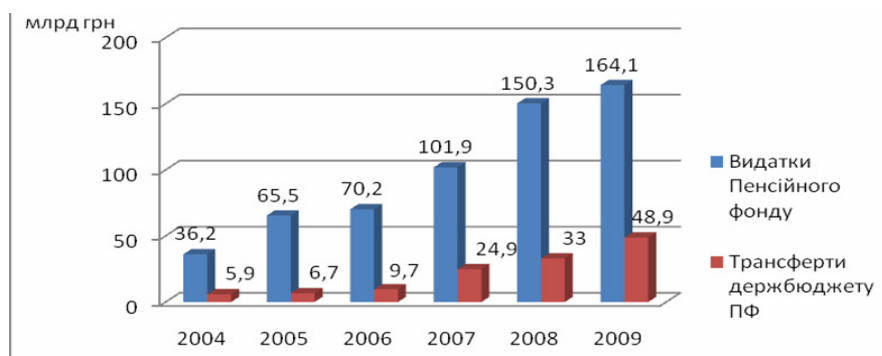


Рис. 2. Динаміка видатків ПФУ та трансфертів Державного бюджету ПФ за 2004–2009 рр.

Зазначимо, що проблеми з виплатами пенсій виникли вже наприкінці 2009 року. Причина очевидна: прожитковий мінімум, заморожений у зв'язку з економічною кризою, напередодні президентських виборів було збільшено, що призвело до автоматичного зростання пенсій. Нагадаємо також, що в 2008 р. пенсії підвищили, а точніше здійснили їх перерахунок на новій зарплатній базі зі збільшенням оцінки кожного року стажу.

Очевидно, що надалі навантаження на Пенсійний фонд зростатиме, при цьому вже неможливо збільшити його доходи за рахунок підвищення ставки відрахувань із фондів оплати праці підприємств (основне джерело надходжень фонду). Ця ставка і без того є однією з найвищих у світі – 33,2%, що провокує «конвертацію» зарплат. Необхідно відмітити, що за даними Пенсійного фонду, третина найманих працівників щомісяця декларують доходи, що не перевищують мінімальної зарплати, відповідно вони та їхні працевластувачі платять мінімальні внески [3].

Зауважимо, що визначають два основних шляхи вирішення проблеми наростаючого дефіциту Пенсійного фонду: підвищити рівень зайнятості населення або стимулювати зростання зарплат. В умовах фінансової кризи ці завдання є надзвичайно складними для виконання. Разом з тим, забезпечення адекватної оплати праці, виведення зарплати з тіні є дуже важливими чинниками, що характеризують ефективність пенсійної політики. Тим часом Кабінет Міністрів намагається мінімізувати розрив між доходами і видатками Пенсійного фонду за рахунок спрощенців і трудових мігрантів. Нагадаємо, постановою № 366 від 14.04.2009 року уряд зобов'язав підприємців, які користуються спрощеною системою оподаткування, здійснювати додаткові відрахування до Пенсійного фонду. А іншою постановою (№ 236 від 05.03.2009 року) роз'яснив, як стати платниками внесків до ПФ трудовим мігрантам. Однак, дію постанов зупинено згідно з Указом Президента № 890/2009 від 02.11.2009 [4].

Зауважимо, що підвищення зайнятості та легалізації зарплат без здійснення системних реформ не дадуть можливості пенсійній системі України подолати глибоку кризу. Відмітимо, що реалізація пенсійної реформи в Україні відбувається через запровадження двох найголовніших в цьому напрямі законів: «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» та «Про недержавне пенсійне забезпечення». Останній закон регламентує функціонування третього рівня системи пенсійного забезпечення в Україні – системи недержавного пенсійного забезпечення. Успішне функціонування цієї системи надасть можливість учасникам недержавного пенсійного забезпечення отримувати додаткові до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійні виплати. Особливе значення системи недержавного пенсійного забезпечення полягає в створенні і функціонуванні в країні потужних внутрішніх інвесторів – недержавних пенсійних фондів (надалі – НПФ).

Отже, перед системою недержавного пенсійного забезпечення постає подвійне завдання:

забезпечення громадян гідними пенсіями через створення накопичувального персоналізованого пенсійного забезпечення та створення довгострокових внутрішніх інвесторів – НПФ. Ринок послуг недержавних пенсійних фондів почав діяти у 2005 році після прийняття закону про недержавне пенсійне забезпечення. На ньому функціонують НПФ та професійні компанії, які надають їм послуги: адміністратори недержавних пенсійних фондів, компанії з управління активами, а також банки, які зберігають активи НПФ. Активи накопичувальної пенсійної системи розглядаються як головне джерело довгострокових інвестицій. Наприклад, у Польщі, протягом двох років в економіку було інвестовано близько 1 млрд «пенсійних» доларів. В Угорщині за рахунок інвестування пенсійних накопичень знизили ставки банківських кредитів із 20 до 10 % [5]. Наявність у країні таких потужних інвесторів, як недержавні пенсійні фонди, має сприяти розвитку фондового ринку України та розширити наявне коло цінних паперів, основними вимогами до яких є довгостроковість, забезпеченість та надійність. Оскільки в Україні другий рівень накопичувальної системи ще не запроваджений, а третій функціонує лише чотири роки, активи накопичувальної пенсійної системи досить малі. У розрахунку на душу населення цей показник складає лише 1,9 дол., тоді як у Польщі – 1 474 дол., у США – майже 33 тисячі доларів [6].

Активи недержавних пенсійних фондів постійно зростають. Зокрема, протягом 2008 року вони збільшилися на 331 мільйон гривень до 612 мільйонів гривень проти 281 мільйона гривень у 2007 році [6]. Хоча загальна тенденція відображає зростання, темп приросту в першому кварталі 2009 року сповільнився (рис. 3).

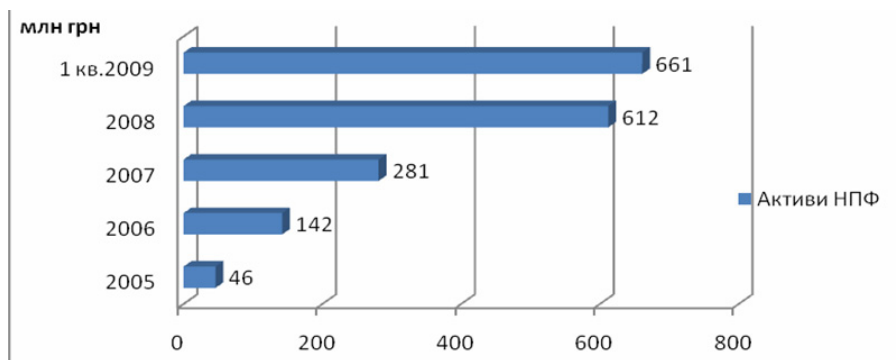


Рис. 3. Динаміка активів НПФ, наростаючим підсумком з 2005 р.

Зауважимо, що сповільнення темпів приросту активів НПФ у 2009 році, в значній мірі, стало наслідком впливу фінансової кризи. Велика кількість підприємств у зв'язку з важким фінансовим становищем призупинила пенсійні програми, скоротили частину людей, припинили перераховувати пенсійні внески. При цьому фізичні особи стали більш активно укладати пенсійні контракти на свою користь. Варто відмітити, що НПФ, на відміну від інших фінансових установ України, в повному обсязі і вчасно виконували свої фінансові зобов'язання перед громадянами.

Надзвичайно важливою характеристикою існуючої системи недержавного пенсійного забезпечення є неможливість банкрутства недержавних пенсійних фондів та їх непідприємницький статус, пріоритет інтересів вкладників серед усіх суб'єктів системи НПЗ. Неможливість ліквідації НПФ, за процедурою банкрутства встановлена законодавчо. Натомість передбачена спеціальна процедура ліквідації НПФ під час якої всі накопичення учасників переводяться до інших суб'єктів НПЗ під наглядом державних органів влади [7]. На нашу думку, подальший шлях розвитку накопичувального пенсійного забезпечення в Україні пов'язаний зі зміцненням існуючої моделі недержавного пенсійного забезпечення, що характеризується некомерційним характером, соціальною спрямованістю та забезпечує пріоритет інтересів майбутніх пенсіонерів.

Висновки. Зазначимо, що удосконалення пенсійної системи України безпосередньо пов'язане із формуванням ефективної, надійної системи недержавного пенсійного забезпечення. З метою ефективного функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення необхідно:

- 1) законодавчо врегулювати питання випуску та обігу таких фінансових інструментів, як середньо- та довгострокові державні цінні папери України, передбачені для розміщення на внутрішньому фондовому ринку;
- 2) удосконалити законодавство з питань недержавного пенсійного забезпечення в частині надійності зберігання та накопичення пенсійних коштів, захисту їх від ризиків;
- 3) опрацювати питання звільнення від оподаткування податком на додану вартість послуг із адміністрування недержавних пенсійних фондів та оподаткування виплат із системи недержавного пенсійного забезпечення і внести пропозиції по вдосконаленню податкового законодавства;
- 4) запровадити технічні рішення, які використовуються для оцінювання активів за умов неліквідних ринків;
- 5) забезпечити розробку та сприяти впровадженню обов'язкових професійних пенсійних програм

для професій, на яких неможливо уникнути впливу шкідливих факторів шляхом прийняття закону України «Про запровадження обов'язкової професійної пенсійної системи»;

б) запровадити накопичувальну загальнообов'язкову пенсійну систему шляхом прийняття відповідного законодавчого акта;

7) внести зміни до законодавчих актів щодо встановлення спрощеного порядку інвестування пенсійних коштів у цінні папери іноземних емітентів, визначені законодавством;

8) запровадити світовий досвід взаємовідносин між пенсійними фондами і учасниками пенсійних фондів у частині розширення можливостей доступу до інформації про діяльність фонду.

Варто відмітити, що основним напрямом удосконалення пенсійної системи України має стати значне посилення ролі накопичувальних складових пенсійної системи як фактору диверсифікації джерел доходів, забезпечення належного рівня заміщення заробітної плати пенсією та мобілізації довгострокових інвестиційних ресурсів, необхідних для модернізації вітчизняної економіки і, як наслідок, зростання бази справляння страхових внесків.

Література

1. <http://www.politic.com.ua/ukraine/economics/>
2. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. <http://www.pfu.gov.ua/>
4. <http://www.ut.net.ua/>
5. Кухтик Т., Ашиткова Я. Регулювання та контроль у системі недержавного пенсійного забезпечення в умовах фінансової кризи // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 3. – С. 9-13.
6. <http://www.dfp.gov.ua/>
7. Ульянов В. Українська модель недержавного пенсійного забезпечення // Голос України. – 2009. – № 148. – С. 9.

Надійшла 16.12.2009

УДК 658.8:338

Н. А. МУЛ, М. Д. ВЕДЄРНИКОВ
Хмельницький національний університет

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розглядається поняття корпоративної культури, її структура та види. Характеризується формування корпоративної культури на підприємстві та її роль в системі управління персоналом. Пропонуються шляхи удосконалення корпоративної культури в організації.

The concept of corporate culture, its structure and kinds, is examined in the article. Forming of corporate culture on an enterprise and its role is characterized in control system by a personnel. The ways of improvement of corporate culture are offered in organization.

Ключові слова: корпоративна культура, позитивна і негативна корпоративна культура, сильна і слабка корпоративна культура, поведінка персоналу, управління.

Постановка проблеми. Розвиток персоналу є найважливішою умовою успішного функціонування будь-якої організації. Це особливо справедливо в сучасних умовах, коли науково-технічний прогрес значно прискорює старіння професійних знань і навичок. Невідповідність кваліфікації персоналу потребам компанії негативно позначається на результатах її діяльності. Отже, корпоративна культура може слугувати потужним інструментом підвищення загального рівня персоналу в організації. Тому культурологічний підхід до дослідження ефективного функціонування підприємства, який передбачає вивчення процесів, що відбуваються в організації, через призму культури, яка визначає специфіку діяльності, особливості взаємовідносин між працівниками, вимоги і ставлення до них, набуває вагомою значення для прибуткового функціонування організації.

Питання корпоративної культури є відносно новим та мало вивченим. Актуальність та важливість даного питання підтверджується тим, що ефективне управління персоналом передбачає тісну інтеграцію управлінських форм і методів з корпоративною культурою організації. І навпаки – важливою сферою управління культурою є кадрова система.

Аналіз останніх публікацій. Корпоративна культура відіграє важливу роль у визначенні і реалізації управлінської діяльності, здійсненні ефективної політики підприємства. Дослідження в цій сфері здійснювали такі вчені, як А.В. Іванченко, Г.В. Назарова, Г.Л. Хаєта та ін. Аспекти зв'язку корпоративної культури з персоналом у цих виданнях були висвітлені недостатньо, що стало поштовхом для детальнішого дослідження даного питання.

Метою статті є визначення поняття корпоративної культури, її ролі в системі управління персоналом та наведення шляхів удосконалення корпоративної культури на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Ефективне корпоративне управління розглядається сьогодні в усьому світі як найважливіший чинник успішності та конкурентоспроможності корпорацій у міжнародному економічному середовищі.

Світовий досвід господарювання свідчить, що велике значення має створення атмосфери, правил поведінки, норм, які дозволили б звести до мінімуму проблеми корпоративного управління акціонерними товариствами, які викликані, перш за все, специфікою побудови індивідуальними інтересами колективної форм власності. Впровадження у корпоративні відносини норм, дотримання яких створило б атмосферу єдності цілей всіх учасників управління, підносить акціонерне товариство на більш високий рівень організації його діяльності. Ці норми і є нормами корпоративної культури, яка являє собою систему матеріальних та духовних цінностей, проявів, що взаємодіють між собою і властиві даній корпорації, відображають її індивідуальність і бачення себе та інших у матеріальному та соціальному становищі.

Варто відзначити, що практично одноставно визнаючи наявність феномену корпоративної культури, академічні та ділові кола не сходяться у трактуванні його змісту. До того ж наукове осмислення цього явища ще не дійшло своєї завершальної стадії, що спричиняє широкий плюралізм підходів.

Більшість авторів трактують корпоративну культуру організації як складну композицію ціннісних орієнтацій, вірувань, очікувань, норм та принципів, що поділяються усіма членами колективу та лежать в основі відносин та взаємодій як всередині організації, так і за її межами [3, с. 48 – 49].

Виділяють три рівні корпоративної культури. Верхній, поверхневий рівень корпоративної культури складають видимі об'єкти, артефакти культури: манера одягатися, правила поведінки, фізичні символи, організаційні церемонії, розташування офісів. Усе це можна побачити, почути або зрозуміти, спостерігаючи за поведінкою працівників підприємства.

Другий рівень корпоративної культури складають виражені в словах і справах працівників підприємства загальні цінності і переконання, що свідомо поділяються і культивуються членами підприємства, які проявляються в їхніх розповідях, мові, використовуваних символах.

Але деякі цінності закладені у корпоративній культурі настільки глибоко, що робітники просто їх не помічають. Ці базові, основні переконання і складають сутність корпоративної культури. Саме вони керують поведінкою і рішеннями людей на підсвідомому рівні.

Корпоративна культура у системі управління персоналом підприємства повинна розглядатися як стратегічний інструмент, що дозволяє орієнтувати усі його підрозділи та усіх працівників на загальні цілі, підвищувати ініціативу персоналу, забезпечувати відданість загальній справі, полегшувати спілкування.

Метою корпоративної культури є формування поведінки персоналу, що сприяє досягненню цілей підприємства. Для досягнення даної мети в процесі управління персоналом підприємства необхідно вирішувати наступні завдання:

- розвиток у персоналу почуття причетності до справ підприємства; заохочення залучення персоналу в спільну діяльність на благо підприємства;
- зміцнення стабільності системи соціальних відносин;
- підтримка індивідуальної ініціативи працівників;
- надання допомоги персоналу в досягненні особистого успіху;
- створення атмосфери єдності менеджерів і персоналу у підприємстві;
- делегування відповідальності;
- зміцнення корпоративної родини (вітання персоналу із сімейними святами, подіями і т. д.).

Кожен працівник, приходячи в організацію, проходить через визначену процедуру організаційної соціалізації, етапи якої наведено на рис. 1, під час якої він поступово вливається в колектив і усвідомлює для себе ті чинники, які в сукупності й утворюють корпоративну культуру [7, с. 188].

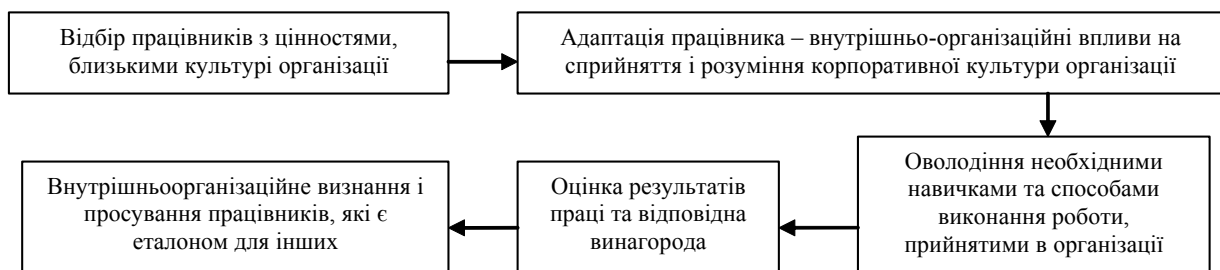


Рис. 1. Процес усвідомлення працівником корпоративних цінностей організації

Механізм впливу корпоративної культури на діяльність підприємства полягає у тому, що працівники прогнозують розвиток ситуації, щодо якої вони оцінюють і вибудовують моделі своєї поведінки. Реалізуючи їх у діяльності, вони підсилюють ті чи інші тенденції та створюють у такий спосіб адекватні їм ситуації. Зміст корпоративної культури визначається ступенем особистої значимості професійно-трудової

діяльності для більшості співробітників.

Характер корпоративної культури описується системою ознак, визначених за декількома критеріями:

- позитивна корпоративна культура фіксує цінність професійно-трудової діяльності як способу реалізації цінності, її саморозвитку, а також цінність підприємства як умови реалізації такого способу;
- негативна – відображає ситуацію, коли становище на конкретному підприємстві в цілому є позитивним, однак, для окремого співробітника з точки зору його саморозвитку та самореалізації – невідгідним.

Необхідно розрізняти сильну та слабку культуру. Молоді підприємства чи підприємства, що характеризуються постійною ротацією думок (понять) серед своїх членів, мають слабку культуру. Члени таких підприємств не мають достатньо спільного досвіду для формування загальноприйнятих цінностей. Однак не всі зрілі підприємства зі стабільним кадровим складом характеризуються сильною культурою: головні цінності підприємства повинні постійно підтримуватися.

Сильна культура чітко визначає поведінку працівників. Передбачуваність, упорядкованість і послідовність діяльності у підприємства формується за допомогою високої формалізації. Сильна культура досягає того ж результату без ведення якої-небудь документації і розподілів. Більше того, сильна культура може бути більш ефективною, ніж будь-який формальний структурний контроль. Чим сильніша культура підприємства, тим менше управлінському персоналу потрібно приділяти уваги розвитку формальних правил і положень для керування поведінкою працівника. Це закладено у підсвідомості працівника, що приймає культуру підприємства.

Джерелами формування корпоративної культури виступають: система особистих цінностей та індивідуально-своєрідних способів їх реалізації; способи, форми та структура організації діяльності, що втілюють деякі цінності, в тому числі й особисті цінності керівників підприємств; уявлення про оптимальну та припустиму модель поведінки співробітника в колективі, що відображає систему внутрішньогрупових цінностей, що склалися.

Механізм формування корпоративної культури полягає у взаємодії її джерел, які вони визначають, домінуючи в колективі, значенні та ієрархії цінностей. Ієрархічна система виділених у такий спосіб цінностей породжує найбільш адекватну сукупність способів їх реалізації, що втілюються у способах діяльності та формують внутрішньогрупові норми та моделі поведінки.

Формування корпоративної культури може відбуватися такими шляхами: довгостроковою практичною діяльністю; діяльністю керівника чи власника (власна культура); штучним формуванням організаційної культури фахівцями консультаційних організацій; природним відбором найкращих норм, правил і стандартів, запропонованих керівником і колективом.

Виділяють такі основні етапи формування корпоративної культури як тривалого і складного процесу:

- 1) визначення місії корпорації;
- 2) визначення основних базових цінностей;
- 3) формування правил поведінки працівників корпорації, виходячи з базових цінностей;
- 4) описування традицій та символіки, що відображають усе вище перераховане [2, с. 332].

Усі ці кроки та їх результати доцільно описати в корпоративній книзі. Цей документ особливо необхідний в ситуаціях прийому на роботу й адаптації нових співробітників. Він дає можливість зрозуміти, наскільки потенційний співробітник поділяє цінності корпорації.

Функціями корпоративної культури має бути формування певного образу підприємства та забезпечення соціальної стабільності, єдності та відданості працівників. За допомогою корпоративної культури повинно здійснюватися формування та контроль норм поведінки персоналу, найбільш доцільних з точки зору інтересів більшості учасників організації. Корпоративна культура має бути тим, переважно невидимим, фактором бізнесу, що живить усі процеси та з'єднує воедино всі елементи і механізми менеджменту, забезпечуючи при цьому раціональність та гармонію дій.

Корпоративні цінності, котрі спочатку були представлені засновником організації, її вищим керівництвом, завдяки добре продуманій системі використання різних методів управління, і зокрема, соціально-психологічних, мають оволодівати колективом, який в подальшому не дозволить ігнорувати ці цінності окремим співробітникам. Все це дозволить створювати імідж фірми, природний дух, більш цілеспрямовано направляти спільних витрат ресурсів більш результативно.

Корпоративна культура підприємства справляє вплив на працівників при введенні та соціалізації їх в організації, але вона має діяти і в напрямку спрямування їх на розвиток, на професійне навчання, підвищення якості своєї робочої сили. Корпоративна культура повинна бути спрямована таким чином, щоб працівники організації вбачали в своєму розвитку розвиток та підвищення ефективності діяльності підприємства, щоб у них формувались переконання, цінності, схильності до навчання та розвитку.

Велике значення для підтримки певної корпоративної культури повинно мати функціонування підрозділу з управління персоналом. Дійсно, головним внутрішньофірмовим інструментом формування ефективної організаційної культури є робота з персоналом, яка орієнтована на оптимізацію двох основних

функцій трудової діяльності: життєзабезпечуючої і творчої. Система роботи з персоналом передбачає раціональну інтеграцію формальних і неформальних норм і правил координації, яка спрямована на розвиток. Організаційна культура і система роботи з персоналом виступають один для одного чинниками внутрішнього впливу, оскільки, з одного боку, зміни організаційної культури викликають необхідність відповідної зміни роботи з персоналом; з іншого, напрями роботи з персоналом, що зміцнюють і розвивають організаційну культуру, в свою чергу, отримують її як основу свого подальшого вдосконалення.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, високоякісний та конкурентоспроможний персонал є основою, гарантом успішної та ефективної діяльності на ринку, основним джерелом конкурентних переваг підприємства. Тому заходи з розвитку персоналу, котрі сприяють підвищенню якості робочої сили, є важливою умовою успішної діяльності будь-якої організації, оскільки вона процвітає настільки, наскільки грамотно воно залучає, зберігає та розвиває свої кадри. Це особливо справедливо на сучасному етапі розвитку суспільства та економіки України, коли прискорення науково-технічного прогресу веде до швидких змін і підвищення вимог до професійних знань, умінь і навичок.

Процес формування сучасної корпоративної культури в нашій країні потребує зусиль усіх суб'єктів господарювання, постійної клопіткої діяльності в цій сфері, що є великим простором для подальших досліджень.

Література

1. Іванченко А. В. Орієнтація на розвиток персоналу в системі корпоративних цінностей підприємства // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2005. – № 4, Ч. 2, Т. 1. – С. 185 – 190.
2. Назарова Г.В. Корпоративне управління: Навч. посібник. – Х.: Еспада, 2003. – 531 с.
3. Хаєта Г.Л. Корпоративна культура. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 423 с.

Надійшла 16.11.2009

ОБЛІК ТА АУДИТ

УДК 330.322.1;657.1.012

О. І. ЛАЙКО, А. О. ПРОКОФ'ЄВА

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, м. Одеса
Одеська національна академія харчових технологійУНІФІКАЦІЯ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ ЗА МСБО ЯК ЗАСІБ
АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

В статті розглянуті мікроекономічні та макроекономічні ефекти від введення Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) в облікову практику українських компаній, а також недоліки переходу на МСФЗ. Обґрунтовано актуальність переходу на МСФЗ та його вплив на інвестиційні процеси в Україні, вітчизняних товаровиробників, а також на розвиток українського ринку капіталу в цілому. Проведено аналіз проблеми діяльності офшорних компаній на українському інвестиційному ринку та надано оцінку потреби залучення інвестицій в українські підприємства.

The article considers microeconomic and macroeconomic effects of the International Financial Reporting Standards' (IFRS) introduction into accounting practice of Ukrainian companies, and also lacks of transition to the IFRS. Urgency of transition to IFRS and its impact on the investment processes in Ukraine, domestic producers, and also on development of the Ukrainian capital's market at all. The analysis of a problem of activity of the offshore companies in the Ukrainian investment market has been carried out and the estimation of requirement of attraction of investments into the Ukrainian enterprises has been given.

Ключові слова: інвестиції, облік, уніфікація.

Вступ. Зростання української економіки, розширення глобальної економічної інтеграції та доступу до глобальних фінансових ринків спричиняють зростання попиту на підвищену прозорість доступної фінансової інформації, яка відповідає міжнародним стандартам. На підставі цієї інформації інвестор має змогу приймати рішення про доцільність та обсяг інвестицій, здійснювати контроль над їх ефективним використанням. Виходячи з цього, Наказом Президента України «Про перехід України до загальноприйнятої у міжнародній практиці системі обліку та статистики» від 23.05.1992 р. було покладено початок реформі в області бухгалтерського обліку. В 1993 р. Кабмін затвердив Концепцію побудови національної системи статистики України і Державну програму переходу на міжнародну систему обліку та статистики. Однак, не дивлячись на визначені зміни у нормативних документах та формах звітності, після опублікування Наказу Президента в 1992 р. в Україні фактично не здійснювалась продумана та організована комплексна реформа системи бухгалтерського обліку і до 1998 р. облік продовжував обслуговувати фіскальні потреби держави. Поступове реформування бухгалтерського обліку почалось з переходом українських банків на МСБО з 1 січня 1998 р. 28 жовтня 1998 р. Кабмін затвердив Програму реформування бухгалтерського обліку, яка передбачала перехід у 1999-2001 рр. всіх суб'єктів господарювання на принципи та методи МСБО. 18 січня 2003 було прийнято Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження заходів щодо реалізації пріоритетних напрямків розвитку корпоративного управління в акціонерних товариствах» № 25., відповідно до якого всі українські акціонерні товариства протягом 2004-2005 рр. повинні перейти на МСФЗ. Точної дати для такого переходу не встановлено.

З метою адекватного задоволення нових потреб ринку та сприяння економічному зростанню практика фінансової звітності, бухгалтерського обліку та аудиту нині переживають суттєві перетворення, існує велика потреба у подальшій реалізації та прискоренні цієї реформи. Крім того, подібна реформа прискорить процес гармонізації нормативно-правового забезпечення регуляторного середовища України зі стандартами Європейського Союзу згідно з проголошеними Урядом України цілями та Європейською політикою сусідства.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Перехід до міжнародних стандартів обліку та звітності не може не спричинити впливу на стан інвестиційного процесу в країні. Головним завданням даної роботи є оцінка можливих наслідків для інвестиційного процесу від уніфікації стандартів ведення обліку та складання звітності в Україні з міжнародними стандартами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тема активізації зовнішнього інвестування та переходу до міжнародних стандартів обліку та звітності є актуальною і жваво обговорюється провідними економістами. Так, в роботах відомого економіста Саблука П.Т. розглянуто проблему залучення іноземних інвестицій в контексті активізації включення України до процесів міжнародного руху капіталу. Тематика залучення інвестицій шляхом створення привабливого інвестиційного клімату в Україні як необхідної умови економічного зростання також дуже популярна серед вітчизняних економістів [1]. Ґрунтовне дослідження проблеми залучення західноєвропейських інвестицій в Україну за досвідом країн з перехідною економікою проведено Волкодавом В.В. [2].

Проблеми переходу до міжнародних стандартів обліку та звітності також активно досліджуються і відображаються в публікаціях вчених. А.В. Рабошуком та Н.Непорожною висвітлені проблеми та актуальні питання переходу до МСФЗ [3, 5], ґрунтовний аналіз міжнародних стандартів фінансової звітності та оцінку перспектив переходу до них України проведено Головом С.Ф. [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблеми активізації інвестиційного процесу та проблеми переходу до МСФО активно досліджуються науковцями, однак комплексного аналізу взаємного впливу даних процесів та обґрунтування пріоритетності використання МСФЗ як основи для уніфікації облікового процесу в Україні раніше не здійснювалось.

Мета статті. Головним завданням статті є обґрунтування пріоритетності використання МСФЗ як основи для уніфікації обліково-інформаційної бази на підставі аналізу взаємного впливу процесів переходу до міжнародних стандартів обліку та звітності та активізації зовнішнього інвестування в Україну.

Виклад основного матеріалу. Головним "зовнішнім" аргументом на користь переходу до складання звітності на підставі МСФЗ для українських компаній є те, що такий перехід повинен стати важливим кроком на шляху забезпечення відкритості й прозорості українських компаній, підвищення їхньої конкурентоспроможності (у тому числі в боротьбі за джерела фінансування на вітчизняному й міжнародному ринках капіталу), збільшення обсягів залученого капіталу та здешевлення вартості капіталу для українських підприємств; здешевлення процедур залучення капіталу, а також загального поліпшення стану фінансового ринку України.

Практика застосування МСФЗ довела, що вони дозволяють забезпечити максимальну корисність фінансової звітності для широкого кола користувачів, оскільки споконвічно розробляються як стандарти, здатні розкривати достатній для всіх учасників ринку обсяг інформації про компанію, її фінансовому становищі й фінансових результатах. Внаслідок цього МСФЗ – звітність більшою мірою, ніж звітність, складена за національними стандартами, може використовуватися для оцінки й прогнозування розвитку компаній, прийняття інвестиційних рішень, оцінки діяльності менеджменту, тобто всіх тих факторів, в інформації про які зацікавлені інвестори.

Очевидно, що найбільш актуальний даний аргумент для великих компаній, які, як було відзначено вище, уже складають звітність, засновану на міжнародних стандартах, а також для підприємств середнього бізнесу, що мають плани розвитку із залученням додаткових джерел фінансування.

Що стосується "внутрішніх" стимулів для переходу конкретного господарюючого суб'єкта до складання звітності по МСФЗ, то звичайно називають два основних.

Перший полягає в тому, що звітність, що відповідає міжнародним стандартам, дозволяє дати більш об'єктивну оцінку не тільки фінансовому стану компанії, але й ефективності системи керування компанією в цілому й окремими сегментами її бізнесу її, а це необхідно не тільки зовнішнім користувачам, але й менеджменту компанії.

Другий позитивний момент, очікуваний для українських компаній при переході на МСФЗ, полягає в тому, що застосування міжнародно визнаних принципів складання звітності дисциплінує компанію, що складає і представляє звітність, оскільки перехід на МСФЗ припускає при формуванні звітних форм застосування всіх стандартів по сукупності (з тих, які можуть бути застосовані до діяльності конкретної компанії), у той час як звітність, складена за українськими стандартами, найчастіше містить тільки перелік відомостей, що містяться в рекомендованих формах звітності, і не розкриває ряд марних на перший погляд показників.

Вище було розглянуто мікроекономічні ефекти від введення МСФЗ в облікову практику українських компаній. Тим часом перехід на складання фінансової звітності українських компаній на основі стандартів, визнаних у більшості країн миру, здатний вплинути й на економіку України в цілому (макроекономічний ефект), наприклад, за наступними напрямками:

- * приплив іноземних інвестицій в українську економіку;
- * поліпшення іміджу українського бізнесу;
- * інтеграція економіки України в систему світових господарських зв'язків;
- * полегшення підтвердження фінансової звітності та збереження національного ринку послуг з аудиту.

Однак при оцінці необхідності переходу на складання українськими компаніями звітності по МСФЗ не можна не звертати уваги й на ряд труднощів, з якими неминуче зіштовхнеться кожна окремо взята компанія, користувачі звітності й професійне співтовариство в цілому:

1. Відмінності в традиціях ведення бухгалтерського обліку та вимогах до складання та надання фінансової звітності. МСФЗ відкидає досвід окремих країн стосовно ведення обліку та порядку складання звітності, окрім погоджень між країнами-членами Ради з МСФЗ [3].

2. Слабка розробленість галузевих стандартів. Ще один недолік МСФЗ обумовлений тим, що спочатку вони були системою загальних стандартів, в якій не передбачалися галузеві правила, які б враховували особливості тієї або іншої галузі. Спеціалізовані стандарти почали створюватися лише з кінця 1990-х рр., однак на сьогодні їх існує невелика кількість. Нещодавно вийшов стандарт для страхового бізнесу МСФЗ (IFRS) 4 "Договори страхування". Відсутні та знаходяться на стадії розробки інші галузеві стандарти, наприклад, з видобувної промисловості [3].

3. Використання професійного судження. До недоліків міжнародних стандартів відносять те, що вони багато в чому покладаються на професійне судження укладача звітності. Відсутність досвіду використання професійного судження у спеціалістів, які складають звітність, а також багатоваріантність

вибору внутрішніх і зовнішніх джерел інформації для прийняття рішень спричиняють непорозуміння серед бухгалтерів-практиків і дослідників. Прикладом може бути аналіз активів відносно їх знецінення, передбачений МСФЗ (IAS) 36 “Знецінення активів”, відповідно до якого активи підлягають переоцінці за наявності ознак, визначених стандартом. При цьому обумовлюється, що наведений перелік не є вичерпним та підприємство може самостійно обрати інші ознаки знецінення активів.[3]

4. Сфера застосування. МСФЗ орієнтовані тільки на комерційні підприємства, створені та функціонуючі для отримання прибутку. Таким чином, МСФЗ жодним чином не регулюють складання звітності некомерційними організаціями, а саме: громадськими, бюджетними, благодійними та іншими.

5. Одним з полемічних питань на сьогодні залишається питання щодо того, які саме суб’єкти господарської діяльності повинні перейти на складання звітності за МСФЗ? Перш за все, потрібно зазначити, що чинні міжнародні стандарти не призначені для застосування підприємствами малого та середнього бізнесу, що значно звужує сферу їх розповсюдження. МСФЗ не прийнятні для використання середніми, а тим паче малими підприємствами через високі порівняно з доходами та оборотами підприємств витрати на складання комплексу звітності за вимогами міжнародних стандартів.

6. Основні достоїнства МСФЗ — прозорість і відкритість — є певною мірою і недоліком. Не всі українські підприємці готові надавати інформацію про розмір прибутку, обороти і схеми фінансових потоків. Західні корпорації зацікавлені в тому, щоб показати якнайвищий прибуток і таким чином завоювати довіру інвесторів та клієнтів, у кінцевому підсумку збільшивши вартість бізнесу завдяки зростанню котирувань акцій. Вітчизняні ж бізнесмени, прагнучи оптимізувати оподаткування, занижують доходи і прибуток своїх підприємств. Як свідчить практика, європейські та американські компанії можуть маніпулювати звітністю, прагнучи завищити отримуваний прибуток. Навряд чи ця практика найближчим часом набуде поширення в нашій країні [3].

7. Адаптація вітчизняного законодавства до принципів МСФЗ. На сьогодні в Україні є лише 32 стандарти ведення бухгалтерського обліку, прийнятих на основі міжнародних. Щоб МСФЗ змогли максимально ефективно використовуватися в нашій країні, необхідна адаптація податкового, господарського і корпоративного законодавства, а також ухвалення або зміна низки законів, що регулюють ведення документації та правила складання звітів.

8. Внутрішні проблеми підприємств, які визначаються поточними управлінськими завданнями підприємств і включають недостатність кваліфікованого персоналу, недостатність системи збору інформації (програмного забезпечення) та збільшення кількості пакетів звітності (складання звітності за МСФЗ та національними стандартами). Кадрова проблема: серед українських бухгалтерів не так уже й багато людей, які знають норми МСФЗ. МСФЗ значно складніші за національні стандарти бухгалтерського обліку й вимагають від працівників фінвідділу іншої професійної підготовки та більших знань. А тому готові фахівці коштують значно дорожче і їх порівняно небагато. Тож підприємствам доведеться або платити запрошеним аудиторам, або оплачувати навчання своїх кадрів. Мовна складність: офіційною мовою Міжнародних стандартів фінансової звітності є англійська. Зрозуміло, поголовне навчання українських бухгалтерів англійської навряд чи можливе, відповідно необхідний офіційний переклад МСФЗ. Понад те, потрібні постійне оновлення і швидка реакція на внесення змін до стандартів. З огляду на традиційну неквапливість українських чиновників нововведення можуть упроваджуватися в Україні з помітним запізненням.

Компаніям, яким доведеться переходити на МСФЗ, фахівці радять уже зараз починати підготовку, зокрема й закладати в бюджет відповідні статті витрат. Наприклад, на навчання бухгалтерів або за програмою CPA (Сертифікований міжнародний професійний бухгалтер) у відповідному центрі, або на тренінгах чи кваліфікаційних курсах однієї з компаній аудиторської великої четвірки — «Deloitte», «Ernst & Young», «KPMG» та «PricewaterhouseCoopers». У будь-якому разі вартість навчання однієї особи становитиме близько \$2-2,5 тис. Для компанії, у бухгалтерії якої працюють п’ять осіб, цілком достатньо одного сертифікованого фахівця. Втім, далі пропорція може як зберігатися, так і змінюватися, приміром, якщо компанія активно співпрацює із західними контрагентами і потрібен постійний облік операцій за МСФЗ. Зрозуміло, можна й не навчати своїх працівників, запросивши аудиторів спеціалізованих компаній. Залежно від розміру обслуговуваного підприємства вітчизняна компанія може вимагати від \$5 тис. на місяць. Робота фахівців великої четвірки обійдеться втричі дорожче. Утім, деякі підприємства залучають аудиторів навіть у випадку, якщо звітність за МСФЗ складають свої працівники. У такий спосіб можна організувати додаткову перевірку наданої звітності. Ще одна стаття витрат — закупівля спеціалізованого програмного забезпечення. Порівняно простенька програма коштує \$50 тис., глобальний софт, що включає в себе ERP-системи, — до \$1 млн. Додатково доведеться оплачувати роботу консультантів, які супроводжують впровадження МСФЗ, а також встановлення та супровід спеціального ПЗ. Ця стаття витрат може збільшити кошторис ще на \$50-70 тис. [5].

За твердженням експертів, українські компанії, що використовують МСФЗ, найчастіше обирають один із трьох можливих шляхів переходу.[5]

Перший — трансформація або компіляція бухгалтерської звітності, складеної за українськими стандартами. Тобто спочатку компанія складає звіт за НСБО, а потім трансформує його у звіт за МСФЗ. Цей шлях має низку істотних недоліків. По-перше, звіт неможливо підготувати у стислий термін. По-друге,

нівельюється одна з ключових переваг МСФЗ — можливість оперативного контролю і коригування показників компанії, а також отримання розгорнутих аналітичних довідок за міжнародними стандартами. По-третє, значно зростає ймовірність помилок під час трансформації даних внаслідок того самого людського чинника. Бухгалтерові доводиться обробляти колосальні обсяги інформації, при цьому він має справу з новими, не завжди зрозумілими й неоднозначно трактованими нормами МСФЗ. Разом з тим, якщо власників і західних партнерів компанії влаштовує отримання періодичних — щоквартальних або щорічних — звітів, цей шлях є цілком виправданим і застосовним [5].

Друга можливість — ведення паралельного обліку всіх трансакцій та господарських і за МСФЗ, і за НСБО. Ця методика складна технічно: до всіх операцій необхідно застосовувати як вітчизняні, так і міжнародні норми, відповідно кількість бухгалтерської документації зростає щонайменше вдвічі. Крім того, необхідне відповідне розширення штатів бухгалтерських служб — дані за національними стандартами і МСФЗ доведеться постійно звіряти на предмет повноти та об'єктивності обліку операцій компанії [5].

Нарешті, третій шлях — періодична трансляція даних обліку за НСБО у відповідні розділи МСФЗ. Інакше кажучи, там, де принципи національних і міжнародних стандартів збігаються, використовується НСБО. Якщо ж вимоги мають розбіжності, застосовують метод паралельного обліку. Можна припустити, що саме такий шлях є найефективнішим: річ у тому, що в багатьох випадках вимоги НСБО і МСФЗ не надто різняться. Отже, немає потреби вести повністю паралельний облік, можна обійтися національними стандартами, просто переносячи дані в облік за принципами МСФЗ [5].

Перехід на МСФЗ має ефективно вплинути на вітчизняних товаровиробників, іноземних інвесторів, а також на розвиток українського ринку капіталу в цілому. По обсягах інвестицій в Україну на першому місці знаходиться Кіпр – майже 6695,2 млн дол. США, на другому затвердилась Німеччина – 6659,6 млн дол. США. Перелік країн-інвесторів та розмір вкладень в Україну буде наведено на рис. 1.

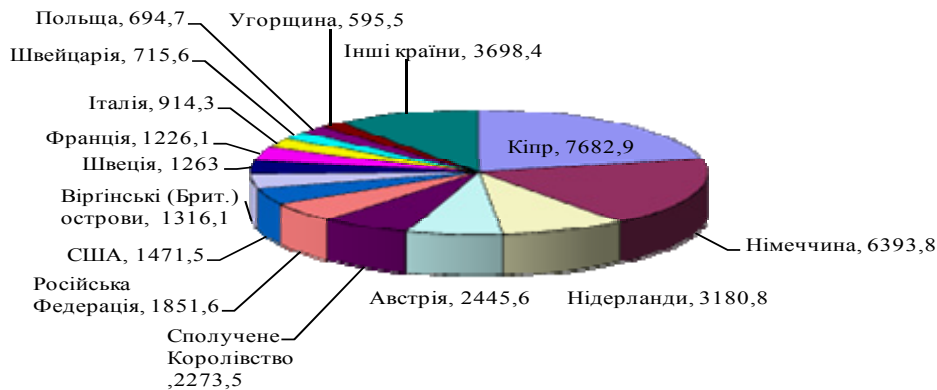


Рис. 1. Структура іноземних інвестицій в Україну за країнами-інвесторами на 01.01.2009 р., в млн дол. США [6, 7]

Розподіл прямих інвестицій в Україну за країнами походження (рис. 1) свідчить про значну частку цих інвестицій з офшорних зон – Кіпру, Британських Віргінських островів і т.д. Найчастіше операції відбуваються з офшорними компаніями Кіпру, інвестиції якого цілком правомірно кваліфікуються як відмивання «брудних» грошей. Не випадково на Кіпрі, який вважається «податковим раєм» і одним з головних центрів «відмивання» капіталу, зареєстровано тисячі українських фірм. Кіпр, безумовно, є не єдиною країною, через яку український капітал повертається у формі іноземних інвестицій. Є підстави вважати, що джерелом інвестицій з більшості країн-інвесторів значною мірою є капітал, нелегально вивезений з України. Це підтверджує низка чинників. По-перше, вивезений з України капітал має подолати найжорсткішу конкуренцію для виходу на світовий ринок. Навпаки, тим, хто зумів створити капітал в Україні, реінвестувати його «вдома» значно легше. По-друге, в Україні може бути забезпечена незрівнянно висока норма прибутку. По-третє, реінвестування «під прикриттям» іноземних інвестицій може створити значно вищі гарантії для капіталу. Загалом нині досить важко зіставити частину капіталу, що «втік» з України, з тим, що повертається під виглядом іноземних інвестицій. Вірогідно, що його частка в іноземних інвестиціях становить значну частину від фактично вкладених коштів. За значного вивезення капіталу з України проблемою є те, що лише частина українського капіталу повертається для продуктивного використання. Іншим загалом негативним чинником є те, що такий капітал не дає значного управлінського або науково-технічного досвіду Україні. Фактично це лише спосіб кредитування українських підприємств з-за кордону (за слабкості банківської системи) або закріплення контролю над українськими підприємствами його фактичними власниками.

Станом на 01.07.2008 р. Україна залучила прямих іноземних інвестицій на суму \$6,1 млрд. Цифра більш ніж скромна — Російська Федерація за цей час одержала \$11 млрд, Польща – \$16,5 млрд. За рівнем інвестиційної привабливості наша держава у сьомому десятку країн. По обсязі іноземних інвестицій на душу населення Україна поступається навіть Албанії і Казахстану. Структура прямих іноземних інвестицій в

країнах-сусідах і Казахстані наведено на рис. 2.

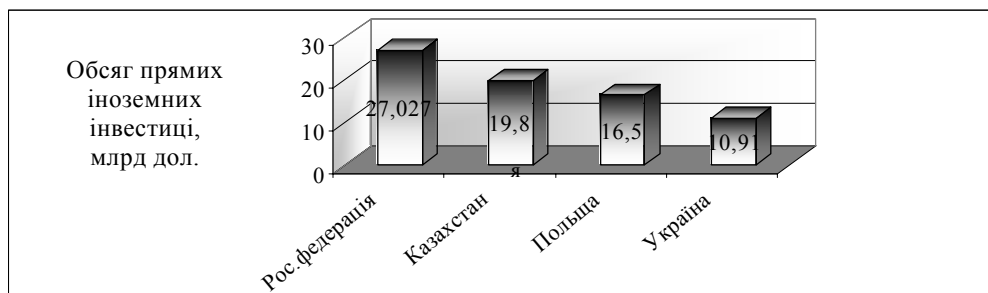


Рис. 2. Обсяг прямих іноземних інвестицій, залучених країнами-сусідами станом та Казахстаном на 01.01.2009р [8-11]

На думку представників компаній-інвесторів, в Україні основними перешкодами для залучення іноземних інвестицій стали (починаючи з більш важливих) наступні:

- нестабільність і величезний обсяг державного регулювання;
- невизначеність економічного середовища;
- корупція;
- сильний податковий тиск;
- труднощі у визначенні чітких умов одержання права власності;
- занижені можливі рівні прибутку;
- труднощі в переговорах з урядовими структурами;
- нестабільність політичного середовища;
- обмеженість матеріальної інфраструктури.

Перехід до МСБО змусить адаптувати податкове, господарське і корпоративне законодавство до принципів МСФЗ, а також ухвалити або змінити низки законів, що регулюють ведення документації та правила складання звітів, що позитивно вплине на вирішення таких проблем, як:

- 1) нестабільність і величезний обсяг державного регулювання;
- 2) сильний податковий тиск;
- 3) труднощі у визначенні чітких умов одержання права власності.

Ведення бухгалтерського обліку на основі МСБО дає змогу керівництву підприємства (фірми) контролювати раціональність використання наявних ресурсів, рентабельність (одержання прибутку, достатньої для залучення й утримання вкладення капіталу), ліквідність (достатність засобів, для своєчасного погашення за посади по зобов'язаннях), планування й прогнозування подальшого підвищення ефективності діяльності підприємства, що в свою чергу, перешкоджає заниженню можливих рівнів прибутку.

Чи потрібні іноземні інвестиції... У самих українських промисловців немає ще загальної точки зору на закордонні інвестиції. Директора успішних підприємств вважають, що інвестор їм не потрібний, вистачить своїх чи засобів кредитів українських банків. Доречно навести структуру капітальних інвестицій за джерелами фінансування (рис. 3).

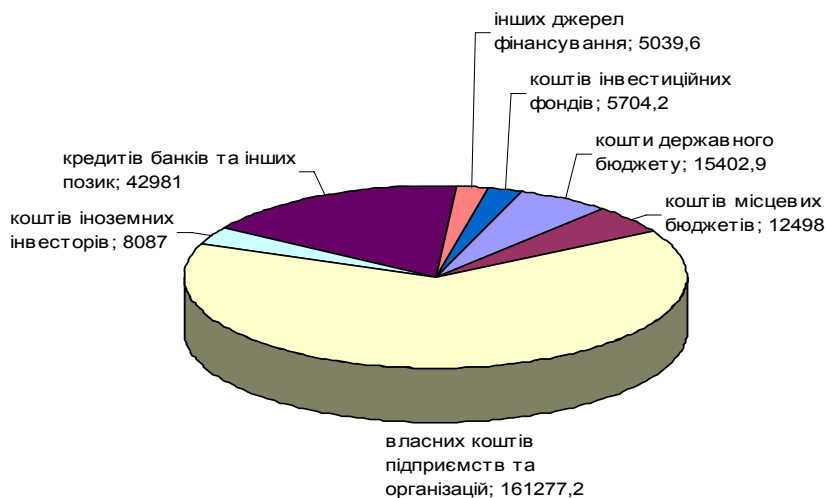


Рис. 3. Структура капітальних інвестицій за джерелами фінансування на 01.01.2009 р. ,в млн грн [12]

Рисунок 3 наглядно ілюструє, що капітальні інвестиції здійснюються самими підприємствами за рахунок власних коштів. Але західні технічні експерти гадають, що конкурентоздатність українських заводів тимчасова і доступних фінансових джерел не вистачить на серйозну реконструкцію виробництва.

Іноземний капітал сьогодні особливо необхідний у тих сферах економіки, активізація яких допоможе вивести її з кризового стану, зняти наростаюче соціальне напруження в суспільстві. Це, насамперед, виробництво продуктів харчування, товарів широкого попиту та послуг, ліків та іншої життєво важливої продукції. І справа тут не лише в тому, щоб забезпечити населення необхідними товарами та послугами, але й у тому, щоб здійснити їх імпортозаміщення, звільнивши валютні ресурси, що витрачаються зараз на імпорт товарів народного споживання або сировини для їх виробництва.

У реконструкції та модернізації за участю іноземного капіталу має потребу практично все агропромислове господарство України, як і всіх республік колишнього СРСР, від первинних виробничих процесів у сільському господарстві до випуску кінцевого продукту та доведення його до споживача. Зниження втрат сільськогосподарської сировини та поглиблення її переробки стосується тих сфер, де за участю іноземного капіталу можна в короткі строки одержати значний економічний ефект, зокрема шляхом створення порівняно невеликих підприємств, що не потребують великих вкладень і забезпечують швидку окупність початкових затрат при невисокому ступені ризику для іноземних інвесторів. Бажана участь іноземного капіталу й у переведенні агропромислового виробництва на сучасну технологічну базу, в тому числі з використанням потужного науково-технічного та виробничого потенціалу оборонних галузей, що підлягають конверсії. У великомасштабному іноземному інвестуванні зараз відчують гостру потребу й паливно-енергетичні галузі, що впродовж багатьох років несуть величезне навантаження не тільки щодо енергопостачання виробництва та соціальної сфери, але й щодо забезпечення експорту. Залучення інвестицій з-за кордону в цю галузь було б дуже корисним при розв'язанні ряду вузлових завдань. Участь іноземного капіталу могла б істотно активізувати конверсію військового виробництва. Для цього є великі можливості.

Пріоритетними зонами для іноземних інвестицій в Україні є: Західний регіон (Львівська, Івано-Франківська, Закарпатська, Тернопільська, Волинська області), Донецько-Придніпровський регіон (Донецька, Луганська, Запорізька, Дніпропетровська області), Південний регіон (Одеська, Миколаївська, Херсонська області), регіони України, забруднені внаслідок аварії на Чорнобильській атомній електростанції, у яких, поряд із запровадженням унікальних наукових досліджень, необхідно впровадити найновітніші технології та здійснити комплекс заходів щодо екологічного, економічного та соціального відродження територій. Одночасно з пріоритетними сферами та зонами для іноземного капіталу визначаються об'єкти з особливими умовами інвестування, куди іноземні інвестиції залучаються з дозволу уряду України. До таких об'єктів належать підприємства атомного машинобудування; підприємства та об'єднання паливно-енергетичного комплексу, у тому числі вугільно-, нафто- та газопереробні підприємства; об'єкти нафтопродуктозабезпечення, нафтосховища міжобласного та республіканського значення; підприємства залізничного, морського, річкового, авіаційного та автомобільного транспорту загального користування; підприємства та об'єкти електроенергетики, гідроелектростанції, теплоелектростанції; об'єкти освіти, науки, що фінансуються з державного бюджету; автомобільні дороги загального користування; метрополітени; магістральні лінії електропередачі; нафто- та газопроводи, трубопровідний транспорт; соледобувні підприємства та багато інших.

До числа пріоритетних напрямків іноземного інвестування слід віднести й створення в Україні сучасної інфраструктури, включаючи транспорт, технічно оснащене складське господарство, телекомунікації, ділову інфраструктуру (офіси, ділові центри, банки даних та інші об'єкти) та побутовий сервіс. Без цього практично неможливі перехід до повноцінного ринку та широкий розвиток міжнародної інвестиційної діяльності. Розвиток цієї сфери не тільки актуальний, але й досить привабливий для зарубіжних інвесторів, оскільки в ній, як правило, у відносно короткі строки окупаються початкові затрати й одночасно створюється сприятлива матеріальна основа для подальшої ділової активності іноземного капіталу. Акцент на коротких строках окупності початкових витрат при розгляді пріоритетів іноземного інвестування продиктований відомими причинами. Сьогодні, як ніколи, потрібна швидка віддача від вкладених коштів з тим, щоб максимально сприяти найшвидшому виходу економіки з кризового стану. У той же час це буде піднімати авторитет міжнародної інвестиційної співпраці на території СНД. Поруч із зазначеними сферами, зонами та об'єктами для пріоритетного залучення іноземного капіталу все більшого значення та актуальності набувають екологічні проблеми національного, регіонального та глобального характеру. Інвестиції формують виробничий потенціал на новій науково-технічній базі й зумовлюють конкурентні позиції на світових ринках. При цьому далеко не останню роль для багатьох держав, особливо тих, що вириваються з економічного та соціального неблагополуччя, відіграє залучення іноземного капіталу у вигляді прямих капіталовкладень, портфельних інвестицій та інших активів. Крім того, від іноземних інвестицій є ще і непрямий ефект — упровадження західного менеджменту і цивілізованих форм підприємництва.

Правда, як і у всякої медалі, в інвестуванні є і зворотна сторона. Є чимало аргументів проти деяких варіантів іноземного інвестування. Дуже часто великі компанії в країнах третього світу (до яких відноситься й Україна) розміщують екологічно шкідливі виробництва або виробництва товарів "групи ризику" (шкідливих для здоров'я людей). Не випадково експансія світових тютюнових компаній в Україну збіглася з початком активної боротьби з палінням у розвинутих країнах. А в Індії, наприклад, екологи вже кілька років

б'ють тривогу через збільшення шкідливих речовин, що викидають в атмосферу хімічні компанії, що належать іноземним інвесторам.

Деякі корпорації викупають задешево профільні виробництва в країнах, що розвиваються, щоб потім закрити їх, розчистивши ринок для власної продукції. До того ж перевантажена іноземними інвестиціями країна дуже сильно залежить від міжнародних фінансових і фондових струсів. Такі інвестиційно багаті країни, як Сінгапур, Гонконг, Південна Корея, у 1998 році повною мірою відчули всі принади інвестиційного "шторму". Усі ці ризики необхідно враховувати при плануванні урядом інвестиційної політики. Іноземні інвестиції Україні, дійсно, необхідні, але "зазивати" іноземців треба з врахуванням національної економічної безпеки.

Висновки. Зростання української економіки, розширення глобальної економічної інтеграції та доступу до глобальних фінансових ринків спричиняють зростання попиту на підвищену прозорість доступної фінансової інформації, яка відповідає міжнародним стандартам. Перехід на МСФЗ має ефективно вплинути на вітчизняних товаровиробників, іноземних інвесторів, а також на розвиток українського ринку капіталу в цілому. Він змусить адаптувати податкове, господарське і корпоративне законодавство до принципів МСФЗ, а також ухвалити або змінити низки законів, що регулюють ведення документації та правила складання звітів, що позитивно вплине на вирішенні таких проблем, які є перешкодою для залучення іноземних інвестицій, як: нестабільність і величезний обсяг державного регулювання; сильний податковий тиск; труднощі у визначенні чітких умов одержання права власності, заниженню можливих рівнів прибутку. Отже, застосування принципів і методів Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в національній системі обліку свідчить про те, що МСФЗ- це не тільки методи та підходи до обліку і звітності, але й ,у певній мірі, засіб для активізації інвестиційних процесів в державі, які є плацдармом для формування виробничого потенціалу на новій науково-технічній базі й зумовлюють конкурентні позиції на світових ринках.

Література

1. Саблук П.Т., Власов В.І., Кисіль М.І., Приб К.А. Міжнародний рух капіталів і залучення в Україну прямих іноземних інвестицій // Економіка АПК. – 2008. – № 9. – С. 3-14.
2. Волкодав В.В. Залучення західноєвропейських інвестицій в Україну за досвідом країн з перехідною економікою: Автореф. дис. ... канд. екон. наук. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки» УААН, 2007. – 20 с.
3. Рабошук А.В. Актуальні питання переходу на МСФЗ // <http://www.confcontact.com/Mart/32.htm>
4. Зубілевич С.Я., Голов С.Ф. Основи аудиту. – К.: Ділова Україна, 1996. – 374 с.
5. Непорожня Н. Залік за звітністю Контракти: // Український діловий тижневик. – -12-11-2007. – № 46 // http://kontrakty.com.ua/show/ukr/print_article/9663/4620079663.html
6. Дані Державного комітету статистики України // <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Дані Національного банку України // <http://www.bank.gov.ua/>
8. Дані по Польщі надані Національним банком Польщі // http://petersburg.trade.gov.pl/ru/aktualnosc/article/a,1989,Priedvaritielnyie_itoghi_privliechieniia_priamykh_inostrannykh_investitsii_v_Polshu_v_2008_ghodu.html
9. Дані по Російській Федерації – РБК РФ. Исследование рынков. // http://marketing.rbc.ru/news_research/02/03/2009/562949955250476.shtml
10. Дані по Україні – Інформаційне агентство „РБК Україна” // <http://www.rbc.ua/>
11. Дані по Республіці Казахстан надані Національним Банком Республіки Казахстан // <http://www.nationalbank.kz/?uid=FDE031F9-2219-B830-8A9C8CA77CD273D7&docid=178>
12. Дані Державного комітету статистики України. Дані про залучені капіталні інвестиції в Україну (за джерелами фінансування) // http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ibd/iokjf/iokjf_u07.htm

Надійшла 08.12.2009

ПОНЯТТЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ТА ПІДХОДИ ДО ЙОГО ВИЗНАЧЕННЯ

У статті досліджуються питання сутності податкового навантаження, характеризуються підходи до його визначення та оцінюється рівень податкового тягара в економіці України.

The article investigates the problem of essence of tax burden, characterizes the ways of its defining and estimates the level of tax burden in Ukrainian economy.

Ключові слова: податки, податкове навантаження, система оподаткування, оцінка податкового навантаження

Актуальність теми. Однією із найактуальніших проблем розбудови вітчизняної системи економічних відносин є створення ефективної системи оподаткування та реалізація на практиці дієвої податкової політики, направленої на спрощення взаємовідносин платників податків та держави. Вагоме місце у цьому процесі займає проблема забезпечення оптимальної величини та рівномірності розподілу податкового тягара як необхідної передумови розвитку суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В сучасних умовах теоретичні та практичні питання сутності, оцінки та рівномірності розподілу податкового тяга розглядаються у роботах В. Андрущенко, П. Гайдуцького, О. Десятнюк, В. Довженко, Т. Єфименко, А. Єлісеєва, О. Кузьміна, А. Крисоватого, І. Кухаренко, Ю. Ляшенко, С. Онишко, В. Поповича, Е. Суханової, Л. Тарангул, В. Федосова, С. Юрія, І. Якушика.

Постановка завдання. Метою запропонованої роботи є дослідження питань економічної сутності податкового навантаження, підходів щодо його визначення та оцінки.

Основний матеріал дослідження. Будь-якій державі світу, незалежно від типу економічної системи, рівня розвитку економіки, характерним є певний рівень оподаткування, від якого залежить величина акумульованих фінансових ресурсів країни, можливість їх використання для забезпечення суспільних потреб та обсяги ухилення від оподаткування. Залежно від рівня оподаткування країни світу можна поділити на наступні:

Країни з високим рівнем оподаткування – переважна більшість країн із розвинутою ринковою економікою. Для них характерним є широка база оподаткування, високий рівень податкових ставок, а відповідно і податкового навантаження, жорсткий контроль за діяльністю платників податків, суворі штрафні та кримінальні санкції за їх несплату. Такий тип податкової політики є характерним для розвинених демократій Західної Європи та Скандинавії (Франції, Німеччини, Норвегії, Швеції).

Країни з ліберальним рівнем податкових вилучень можна поділити на 3 основні типи: юрисдикції офшорного типу, де обсяги податкових вилучень або відсутні взагалі, або ж обмежуються разовим фіксованим збором, який стягується у момент реєстрації економічного суб'єкта на території юрисдикції (острівні держави Карибського та Тихоокеанського регіонів). Другим типом є держави, що надають значні податкові преференції при справлянні прямих податків – податку на прибуток підприємств та податку на доходи фізичних осіб (Кіпр, Швейцарія). Третій тип країн із ліберальним оподаткуванням складають ті держави, які при відносно високому рівні оподаткування надають значні податкові преференції компаніям, які займаються діяльністю у сферах інвестицій та інновацій (Бельгія, Нідерланди, Ірландія) [1, с.223].

Для оцінки рівня оподаткування застосовується показник податкового навантаження (тягара), який являє собою фінансовий індикатор, що характеризує обсяги податкових вилучень. Величина податкового тягара може визначатися як на макрорівні (для держави), так і на мікрорівні (для фізичної чи юридичної особи). При цьому застосовуються два підходи до визначення його рівня:

Абсолютний підхід: податковий тягар – це сумарна величина усіх видів обов'язкових платежів, які було сплачено платниками податків протягом певного періоду часу (формула 1):

$$АПТ_i = \sum ОП_i, \quad (1)$$

де АПТ – абсолютна величина податкового тягара;

ОП – вартісна величина обов'язкових платежів;

i – рік.

На рис. 1 надано динаміку абсолютного податкового тягара в економіці України за період 2001 – 2008 років. Як бачимо, загальна величина податкових вилучень зросла на 146,1 млрд грн, або 398% – із 36,7 млрд грн у 2001 році до 182,8 млрд грн у 2008 р.

Відносний підхід: податковий тягар – відношення загальної суми сплачуваних обов'язкових платежів в державі до величини створюваного в суспільстві за аналогічний період суспільного продукту (макрорівень, формула 2). На мікрорівні податковий тягар визначається через відношення обсягів

нарахованих та сплачених податків до величини реалізації продукції (формула 3):

$$ВПТ_i = \frac{\sum ОП_i}{ВВП_i} \times 100\%, \quad (2)$$

$$ВПТ_i = \frac{\sum ОП_i}{B_i} \times 100\%, \quad (3)$$

де $ВПТ$ – відносна величина податкового тягара;
 $ВВП$ – вартісна величина валового внутрішнього продукту;
 B – виручка (обсяг) від реалізації продукції;
 i – рік.

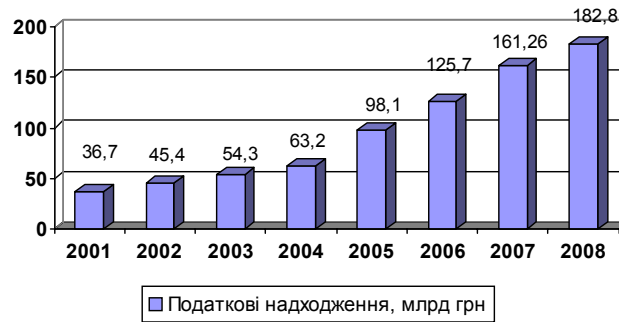


Рис. 1. Динаміка абсолютного податкового тягара в економіці України*

* – для 2008 року вказано лише ті податкові надходження, які адмініструються Державною податковою службою України

Як бачимо з рис. 2, відносна величина податкового тягара зросла із 17,8% у 2001 році до 26,1% у 2008 році. Це пояснюється зростанням величини податкових вилучень у 2008 році на фоні зумовленого фінансовою кризою падіння ВВП.

Визначення податкового навантаження, таким чином, має суттєвий недолік, тому що не враховує величини обов'язкових соціальних відрахувань до позабюджетних соціальних фондів, які, на нашу думку, за економічною суттю належать до податкових платежів, оскільки мають примусовий характер, формуються для фінансування поточних виплат і здебільшого не мають характеру прямої еквівалентності.

Крім того, в розрахунку величини податкового навантаження слід передбачати не тільки фактично сплачені обов'язкові платежі, а й величину нарахованих і несплачених податкових зобов'язань, тобто розмір недоїмки на кінець періоду, що аналізується, скоригований на розмір переплати податкових платежів до централізованих фондів. Таким чином, маємо змогу повніше відобразити величину фіскального тиску на платників. Ще одним недоліком розрахунку, що має дискусійний характер, є ігнорування тієї частини валового продукту, який створюється поза межами офіційної економіки – у сфері тінювих господарських відносин. Врахувавши це, формула для визначення податкового навантаження набуде такого вигляду (формула 4):



Рис. 2. Динаміка відносної величини податкового тягара в економіці України

$$ПН = \frac{(\PhiНП + ВПФ + Н - П + З_{нов})}{ВВП_{оф}} \times 100\%, \quad (4)$$

де $\PhiНП$ – фактичні податкові надходження;
 $ВПФ$ – надходження до позабюджетних фондів;
 $П$ – сума переплати;

H – недоїмка;

$Z_{дов}$ – заборгованість держави із відшкодування за ПДВ;

$ВВП_{оф}$ – величина офіційного ВВП.

Із врахуванням до складу податкового тягара надходжень до позабюджетних фондів (рис. 3) спостерігаються суттєві зміни. Якщо у 2001 році його величина склала 25,55% то у 2007 – 38,2%, що, у свою чергу, свідчить про ріст та значний рівень податкового тиску.

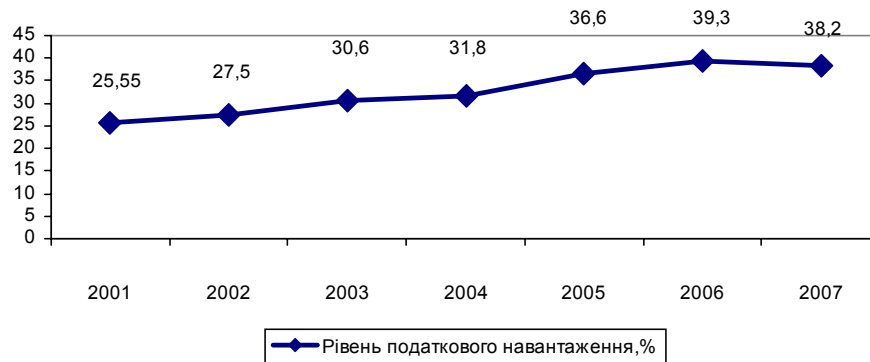


Рис. 3. Відносний рівень податкового навантаження в Україні із врахуванням податкових надходжень до позабюджетних фондів

У країнах-членах ЄС загальні податкові доходи в 1998 р. становили 41,1 %, у 2000 р. – 41,6%, у 2002 р. – 40,6% ВВП. Проте некоректним є порівняння економіки України, яку можна лише умовно назвати ринковою із економіками країн сталих демократій. В соціально орієнтованій державі ринкового типу основна увага приділяється не розміру податкових ставок, а ефективності використання податкових надходжень [2, с.245]. Це значить, що суми сплачених податків і податкових платежів для всіх платників обов'язково мають зрівноважуватись зі сумами фінансованих державою суспільних благ і трансфертних платежів, тобто сплата податків має відповідати граничній корисності частини вартості валового внутрішнього продукту, що централізовано вилучається у платників податків і перерозподіляється через бюджет держави. Для оцінки такої ефективності у фінансовій науці використовуються показники чистого податкового тягара та коефіцієнта ефективності.

Чистий податковий тягар – різниця між сплаченими державі сумами податків та отриманими ними від держави суспільними благами (формула 5):

$$ЧПТ_i = \sum ОП_i - \sum СБ_i, \quad (5)$$

де $ЧПТ$ – чиста величина податкового тягара;

$СБ$ – вартісна отриманих суспільних благ;

i – рік.

Коефіцієнт ефективності визначається відношенням обсягів отриманих суспільних благ до величини сплачених податків за певний період часу (формула 6):

$$КЕ_i = \frac{\sum СБ_i}{\sum ОП_i} \times 100\%, \quad (6)$$

де $КЕ$ – коефіцієнт ефективності.

Використання цих двох показників ставить під сумнів твердження про те, що податковий тягар є вищим у тій країні, де більше сплачується податків. Для прикладу, якщо у Швеції величина податкового тягара становить 55-60% ВВП, а в Україні коливається у межах 30-35%, то висновок, що величина податкового тягара на шведів є більшою ніж на українців є помилковим, оскільки коефіцієнт ефективності для Швеції становить близько 85%, а для України – не перевищує 30%. Це означає, що у Швеції лівова частка податків – 85% – повертається платникам податків, а в Україні вона становить близько 1/3 від суми сплати [3, с.56].

Разом з тим, в Україні основним дестимулюючим фактором в оподаткуванні є не величина податкового тягара, а нерівномірність його розподілу серед суб'єктів господарювання. Так, промисловість держави, яка створює приблизно 40% ВВП, сплачує більш ніж половину податкових платежів, тоді як торгівля, що офіційно забезпечує 9% ВВП, перераховує до централізованих фондів лише 3% від загальної суми сплачених податків. Наявність такої диспропорції зумовлена застосуванням податкових пільг для окремих галузей економіки та суб'єктів підприємницької діяльності [5, с.209].

Взаємозалежність між рівнем податкового тягара та податковою ставкою знайшла своє відображення у теорії американського економіста Артура Лафера, який дійшов до висновку, що підвищення ставок оподаткування є ефективним та продуктивним (супроводжується зростанням рівня податкових надходжень) до певної оптимальної величини. Гранична податкова ставка залежить від стану економічного

розвитку країни, менталітету її громадян, середньозважена її величина коливається на рівні 30-35%.

Висновки. Податковий тягар – це узагальнений показник, який характеризує величину податкових вилучень на мікрорівні (господарюючого суб'єкта), або на макрорівні (держави). Залежно від величини податкового тягара розрізняють країни із високим рівнем оподаткування та країни із ліберальним підходом до величини податкових вилучень. Характерними ознаками податкового тягара для вітчизняної економіки є його співмірність із аналогічними показниками розвинених ринкових країн та нерівномірний розподіл серед господарюючих суб'єктів. Це пояснюється значними масштабами ухилення від оподаткування та наявністю значної кількості податкових пільг.

Література

1. Демянишин В.Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: Монографія. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 496 с.
2. Десятнюк О. М. Реальні та потенційні загрози національній безпеці у сфері оподаткування // Актуальні проблеми розвитку регіону : наук. зб. / За ред. І. Г. Ткачук. – Івано-Франківськ: ВДВ ЦІТ Прикарпат. нац. ун-ту ім. В. Стефаника, 2008. – Вип. IV, т. 2. – С. 243 – 252.
3. Крисоватий А.І. Оподаткування і ринок: умови і можливості поєднання. – Тернопіль: Видавництво Карпюка, 2000. – 314 с.
4. Попова Л.В. Налоговые системы зарубежных стран: Учебно-методическое пособие. – М.: Дело и Сервис, 2008. – 368 с.
5. Предборський В. А. Детинізація економіки у контексті трансформаційних процесів. Питання теорії та методології: Монографія. – К.: Кондор, 2005. – 614 с.

Надійшла 19.11.2009

УДК 657.11

В. Е. КУДЕЛЬСЬКИЙ
Хмельницький національний університет

ОБЛІК ПЕРЕОЦІНКИ МОЛОЧНИХ ЗАПАСІВ

В статті розглянуто умови, за яких необхідно проводити переоцінку запасів на молокопереробних підприємствах. Досліджено порядок відображення в бухгалтерському обліку переоцінки запасів.

Terms for which it is necessary to conduct the overvalue of supplies on molokopererobnikh enterprises are considered in the article. Investigational order of reflection in the record-keeping of overvalue of supplies.

Ключові слова: переоцінка, дооцінка, уцінка, запаси, первісна вартість, чиста вартість реалізації.

Актуальність теми. Умови господарювання молокопереробних підприємств в період економічної кризи та значних коливань цін потребують чіткого регулювання обігу грошових коштів, що перебувають в обороті та 80% яких витрачаються за такими статтями витрат, як закупівля і зберігання молочної сировини та виробництво готової продукції. Основною сировиною для молокопереробних підприємств слугує молоко, яке в процесі переробки може бути готовою продукцією чи сировиною для подальшої переробки. Деякі види готової продукції можуть бути повернені з торгівельної точки у зв'язку із закінченням терміну придатності та використані для переробки або ж в якості сировини. Тому постає необхідність переоцінки таких запасів та їх відображення в обліку.

Огляд літературних джерел. Загальні питання обліку переоцінки запасів на підприємствах висвітлені у нормативно-законодавчих актах України, що регулюють бухгалтерський облік та фінансову звітність [1–4], та досліджені в працях відомих вчених-економістів, серед яких можна відзначити Соколова В.Я., Самарченко О., Ловінську Л.Г., Бутинця Ф.Ф., Ткаченко Н.М. та інших вчених [5–9].

Постановка завдань. Велика кількість нормативних документів, якими регламентується порядок ведення бухгалтерського обліку на молокопереробних підприємствах, не повною мірою узгоджена з П(С)БО. До таких нерегульованих питань належить порядок здійснення та відображення в бухгалтерському обліку переоцінки молочних запасів молокопереробних підприємств. В умовах частого коливання цін та нестабільної економічної ситуації молокопереробні підприємства, щоб зберегти обігові кошти, змушені періодично здійснювати переоцінку запасів.

Метою написання статті є дослідження умов проведення переоцінки молочних запасів молокопереробних підприємств та їх відображення в обліку.

Основний матеріал дослідження. Під терміном «переоцінка запасів» мається на увазі зміна їх облікової вартості як у бік збільшення (дооцінка), так і в бік зменшення (уцінка).

Відповідно до чинних нормативних актів, переоцінка запасів здійснюється [1]:

- 1) на дату складання балансу;
- 2) протягом звітного періоду.

Підставою для її здійснення повинен бути наказ адміністрації підприємства, і здійснюється вона, як правило, на підставі даних інвентаризації запасів.

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» в бухгалтерському обліку і звітності запаси відображаються за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації [1].

До первісної вартості молочних запасів молокопереробних підприємств, крім вартості придбання, включаються елементи, що потребують розподілу, а саме: вартість витрат на заготівлю, вантажно-розвантажувальні роботи, вартість транспортування запасів до місця їх використання та інші витрати, які пов'язані з придбанням цих запасів та доведенням їх до стану, придатного для використання у запланованих цілях. Зазначені витрати неможливо розподілити на кожну одиницю молочних запасів при їх оприбуткуванні на баланс, зазначені елементи первісної вартості протягом звітного періоду відображати на окремому субрахунку до рахунка обліку відповідних запасів.

Чиста вартість реалізації – це сума, яку очікують одержати при реалізації запасів в умовах звичайної діяльності за вирахуванням ймовірних витрат на їх виробництво і реалізацію [1]. Тобто чиста вартість реалізації відповідає ринковій вартості запасів за вирахуванням очікуваних витрат, пов'язаних з процесом підготовки їх до реалізації, а також безпосередньо реалізації. Запаси молокопереробних підприємств відображаються за чистою реалізаційною вартістю, якщо на дату балансу їх ціна знизилася або вони зіпсовані, застарілі або втратили початково очікувану економічну вигоду. Якщо первинна вартість запасів перевищує чисту вартість їх реалізації, сума перевищення списується на витрати звітного періоду.

В практиці це досягається шляхом уцінки. Уцінка запасів молокопереробних підприємств проводиться за даними інвентаризації або за рішенням керівника. Інвентаризацію здійснює спеціальна комісія, до складу якої, як правило, входять заступник керівника підприємства (голова комісії), головний бухгалтер, товарознавець, економіст з цін, технолог та інші спеціалісти. Склад комісії затверджується керівником підприємства. Комісія складає перелік продукції, що підлягає уцінці, в якому зазначає повну назву, кількість, собівартість кожного виду продукції і пропозиції щодо розміру уцінки. Що ж до суми уцінки, то її визначають на підставі експертних оцінок з урахуванням ступеня втрати продукцією її споживчих властивостей.

Складені переліки подають на розгляд керівникові для прийняття відповідного рішення. На підставі переліків складають опис-акт. Керівник підприємства у дводенний строк після отримання цих матеріалів розглядає їх і затверджує. Затверджений опис-акт передають до бухгалтерії, і він є підставою для уцінки простроченої продукції в бухгалтерському обліку. Дані про уцінені молочні запаси заносяться до опису-акта уцінки залежаної продукції. Такий опис-акт необхідно складати по кожному цеху молокопереробного підприємства в двох примірниках і він підписується усіма членами комісії, які проводили уцінку, а також матеріально відповідальними особами. Матеріали на уцінку розглядаються і затверджуються керівником (власником) підприємства протягом двох днів після одержання. Один екземпляр опису-акта передається до бухгалтерії, другий – залишається у матеріально відповідальній особі. Результати уцінки відображаються у тому місяці, в якому було складено опис-акт уцінки.

На підставі аналізу даних про наявність молочних запасів молокопереробні підприємства вносять зміни до планів виробництва. Розмір уцінки таких запасів визначається комісією на підставі експертних оцінок з урахуванням ступеня втрати їх споживчої якості, насиченості ринку. Молочні запаси, які раніше були уцінені, але не реалізовані, можуть бути уцінені вдруге до рівня їх можливої реалізації.

У випадку повернення товару (молочної продукції), з торгівельної точки назад, вона оприбутковуються на молокопереробному підприємстві за її собівартістю. А далі все залежить від її подальшого використання. Вона може бути перероблена, реалізована стороннім організаціям або знищена. У разі знищення переоцінка не потрібна продукцію просто списують з балансу. Але якщо продукція у подальшому буде використана в господарській діяльності (перероблена або реалізована стороннім організаціям), її слід уцінити.

Уцінюють такі запаси, якщо вони зіпсовані або в інший спосіб втратили первісно очікувану економічну вигоду, передбачену нормами П(С)БО-9 «Запаси». У цьому випадку запаси мають бути відображені в балансі за чистою вартістю реалізації (п.25), яка визначена як передбачувана ціна продажу за вирахуванням очікуваної ціни витрат на завершення виробництва і збут (п.26). Або вартість простроченої продукції – це фактично та ціна, за якою її можна реалізувати стороннім організаціям для переробки.

У бухгалтерському обліку молокопереробних підприємств на суму уцінки молочних запасів (в розрізі статей) роблять такий запис: Д-т рах. 946 «Втрати від знецінення запасів», К-т рах. 20 «Виробничі запаси», 26 «Готова продукція» за відповідними субрахунками бухгалтерського обліку. Втрати від знецінення запасів наприкінці звітного періоду списуються на фінансові результати: Д-т рах. 791 «Результат основної діяльності» К-т рах. 946 «Втрати від знецінення запасів».

Дооцінка молочних запасів молокопереробних підприємств проводиться у випадках:

1) зміни цін на виробничі запаси і товари при одержанні запасів від постачальників за новими, більш високими цінами (на підставі рахунків-фактур) незалежно від дати складання балансу або початку місяця; при цьому сума дооцінки повинна збільшувати суму торгової націнки звітного періоду;

2) наявності документального підтвердження постачальника про нову ціну на аналогічні запаси, виготовлені в Україні.

Переоцінці підлягають молочні запаси, що не були в експлуатації, незавершене виробництво і готова продукція (в частці використаних на них покупних матеріалів, що підлягають дооцінці та відображених у прямих статтях затрат). Основним документом при переоцінці є розрахунок суми дооцінки залишків молочних запасів у зв'язку з підвищенням цін на молочну сировину і покупні товари, які направляються на поповнення оборотних коштів молокопереробних підприємств.

В бухгалтерському обліку молокопереробних підприємства на суму дооцінки молочних запасів роблять запис:

1) у випадку здійснення дооцінки на дату складання балансу (дооцінені запаси у минулих звітних періодах підлягали уцінці) сума дооцінки зменшує витрати звітного періоду (дооцінка здійснюється в межах попередньої уцінки на дату складання балансу);

2) дооцінка запасів здійснюється протягом звітного періоду, сума дооцінки або збільшує суму торгової націнки (якщо проводиться дооцінка товарів, облік яких ведеться в цінах реалізації протягом звітного періоду) і відображається на кредиті рахунка 285 «Торгова націнка», або збільшує суму додаткового капіталу, якщо облік запасів ведеться за первісною вартістю і відображається на кредиті рахунка 423 «Дооцінка активів».

В умовах зростання цін на молочні запаси (сировину), в результаті подальших переоцінок, необхідно порівнювати облікову вартість раніше уцінених запасів з їх новою вартістю, що складалася на ринку. Якщо ринкова вартість раніше уціненого запасу збільшилася і перевищила його первинну вартість до переоцінки, то вартість такого товару визначається на рівні первинної вартості. В бухгалтерському обліку молокопереробних підприємств на суму раніше здійсненої уцінки запасів робиться запис по дебету рахунка 946 «Втрати від знецінення запасів» у кореспонденції з кредитом рахунків обліку запасів 20 «Виробничі запаси», 26 «Готова продукція».

Висновки. Молокопереробні підприємства самостійно обирають терміни проведення переоцінки молочних запасів керуючись технологічною специфікою, якісними параметрами, коливанням цін та термінами реалізації готової продукції. Бухгалтерський облік переоцінки молочних запасів відображається на відповідних субрахунках 2 Класу «Плану рахунків».

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 „Запаси”, затв. Наказом МФУ від 20.10.1999 р. № 246 і зареєстровано Мін'юстом України 21.12.99 за № 751/4044 // Збірник необхідних матеріалів для підготовки лекцій з бухгалтерського обліку та оподаткування. Бухгалтерський облік. Нормативні документи. – № 1. – С. 35–38.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 „Баланс”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87 і зареєстровано Мін'юстом України 21.06.99 за №396/3689. – К.: ЦСП “Компас”, 2000. – С. 23–27.

3. Положення про порядок уцінки і реалізації продукції, що залежала, з групи товарів широкого вжитку і продукції виробничо-технічного призначення, затверджене спільним наказом Міністерства економіки України та Міністерства фінансів України від 15.12.99 р. № 149/300.

4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99р. №291 і зареєстрована Мін'юстом України 21.12.99 за № 893/4186 // Бухгалтерія. – 2001. – № 52/2. – С. 14–64.

5. Соколов В.Я. Оцінка по справедливій вартості // Бухгалтерський облік. – 2006. – № 1. – С. 50 – 54.

6. Самарченко О. Через уцінку до звичайної ціни // Бухгалтерія. – 2007. – № 17. – С. 51–53.

7. Ловінська Л.Г. Підходи до класифікації оцінок, що використовуються в бухгалтерському обліку // Фінанси, облік і аудит: Зб. наук. праць. Спецвипуск / Відп. ред. В.Г Лінник. – К., 2006. – С. 239 – 249.

8. Бутинець Ф.Ф., Лайчук С.М., Олійник О.В. Організація бухгалтерського обліку. – Житомир: ПП „Рута”, 2002. – 640 с.

9. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України: Підр. для студентів вищ. навч. закл. економ. спец. – 5-е вид. допов. і перероб. – К.: А.С.К., 2000. – 784 с.

Надійшла 12.11.2009

ОПТИМІЗАЦІЯ ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ЗАСІБ ПРискорення ВІДТВОРЮВАЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ

Розглянуто актуальну тему активізації інвестиційних процесів як головного засобу для прискорення темпів відтворення та виходу з економічної кризи. Проаналізовано обсяги інвестицій в основний капітал підприємств, виявлено основні джерела здійснення інвестицій. Обґрунтовується використання оптимізації оподаткування для збільшення прибутку підприємств як головного джерела здійснення інвестицій. Запропоновано шляхи оптимізації оподаткування.

The vital topic of investment processes' activation as main means for acceleration of reproduction rates and as an exit from economic crisis has been considered. Volumes of investments into a fixed capital of the enterprises have been analyzed, the basic sources of realization of investments have been revealed. Use of optimization of the taxation for increase in profit of the enterprises as main source of investments' realization is proved. The ways of tax optimization have been offered.

Ключові слова: інвестиції, основний капітал підприємств.

Постановка проблеми. Ефективне реформування економіки будь-якої країни, її структурне перетворення з якісним оновленням товаровиробництва, ринкової та соціальної інфраструктури немислимі без відповідних капіталовкладень, тобто без належного інвестування. Без надійних джерел фінансування неможливо забезпечити створення і впровадження новітніх технологій, систем сучасної організації та управління товаровиробництвом і збутом продукції, розвиток ринкової інфраструктури, інформатизацію суспільства тощо. Це фундаментальні основи для забезпечення конкурентоспроможності національного товаровиробництва, без чого не може бути і успішної інтеграції нашої країни в Європейське співтовариство. Складні відтворювальні процеси відбуваються виключно на базі інвестування. Чим воно активніше, тим швидші темпи відтворення капіталу і ефективніші ринкові перетворення.

Економічна ситуація, яка склалась зараз в Україні, дуже складна. Серед сукупності причин, що сприяли економічній кризі та утримують перехід України на траєкторію економічного зростання, чи не найголовнішою є низька інвестиційна активність. Основними перешкодами для залучення інвестицій стали (починаючи з більш важливих) наступні:

- системна політична та економічна нестабільність при недостатності державного регулювання;
- корупція;
- превалювання фіскальної функції податків над регуляторною;
- труднощі у визначенні чітких умов одержання права власності;
- занижені можливі рівні прибутку;
- труднощі в переговорах з урядовими структурами;
- обмеженість матеріальної інфраструктури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оптимізації оподаткування є актуальними для вітчизняних підприємств та розглядаються багатьма вченими. Теоретичні аспекти механізму оподаткування підприємств висвітлюються в наукових працях багатьох відомих зарубіжних вчених, серед яких Дж. Б'юкенен, А. Вагнер, Л. Ерхард, А. Лаффер, С. Норт, А. Пігу, Д. Стігліц та інші. Сучасні наукові підходи до сутності оподаткування та його оптимального механізму функціонування постійно досліджуються вітчизняними вченими, зокрема: М. Азаровим, О. Василюком, В. Вишнівським, Д. Демою, А. Крисоватим, С. Лондарем, І. Луніною, А. Соколовською. Проблеми економіко-організаційного механізму оподаткування останнім часом досліджують вчені-економісти Є. Бережний, А. Єлисеєв, Г. Ісаншина, Н. Кучерявенко, П. Мельник, М. Підлужний, Т. Рева, Т. Чернякова, О. Ястремський.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Податки окрім фіскальної функції повинні також виступати в економічній системі як регулятори відтворювальних процесів. В сучасних умовах дана функція ними виконується дуже слабо, оскільки однією з основних цілей оподаткування в Україні є формування дохідної частини бюджету.

Вітчизняні науковці досліджують питання оптимізації податків, однак без взаємного зв'язку з їхньою регуляторною функцією на ринках товарів, робіт, послуг.

Мета статті – обґрунтування використання вітчизняними підприємствами оптимізації оподаткування з метою направлення вектору економіки України на інвестиційно-інноваційний шлях розвитку.

Постановка цілей. Дослідження впливу процесів відтворення на економічний розвиток нашої держави передбачає постановку таких цілей: виявлення суті та значення розширеного відтворення для економіки країни; з'ясування ролі інвестицій в системі відтворення; виявлення джерел здійснення розширеного відтворення; розгляд оптимізації оподаткування як вагомого засобу регулювання відтворювальних процесів.

Виклад основного матеріалу. Розширене відтворення — це відновлення виробництва в

зростаючих масштабах у кожному наступному періоді за змінюваної нової техніко-технологічної основи. Цей тип відтворення означає зростання виробленого в країні валового внутрішнього продукту, а також поліпшення якості його складових. Створюваний суспільний продукт споживається не повністю, частина його нагромаджується, що дає можливість здійснювати процес інвестування національної економіки. Це сприяє подальшому економічному зростанню, науково-технічному прогресу. Економічне зростання полегшує рішення проблеми обмеженості ресурсів. Разом з тим економічне зростання дозволяє, наприклад, здійснити нові програми по боротьбі з безробіттям та забрудненням навколишнього середовища без падіння існуючого рівня споживання, скорочення обсягів інвестицій та виробництва суспільних благ. Економіка, яка динамічно розвивається, на відміну від статичної дозволяє суспільству необхідні засоби і користуватись ними. Знімаючи економічні перешкоди, породжувані обмеженістю обсягів виробництва, економічне зростання дозволяє суспільству більш повно реалізовувати поставлені економічні цілі та здійснювати нові широкомасштабні програми [1].

Отже, в системі відтворення інвестиціям належить найважливіша роль в справі відновлення і збільшення виробничих ресурсів, а, відповідно, і забезпечення відповідних темпів економічного росту.

Інвестиції відіграють центральну роль в економічному процесі, вони визначають загальне зростання економіки. В результаті інвестування засобів в економіку збільшуються обсяги виробництва, зростає національний продукт, розвиваються та йдуть вперед галузі та підприємства, що в найбільшій мірі задовольняють попит на ті чи інші товари та послуги. Отриманий приріст національного прибутку частково знову накопичується, проходить подальше збільшення виробництва, процес повторюється безперервно. Таким чином інвестиції, що утворюються за рахунок національного прибутку, в результаті його розподілу, самі обумовлюють його зростання, розширене відтворення. Причому, чим ефективніше інвестиції, тим більше зростання національного прибутку, тим значніші абсолютні розміри накопичення (при даній його частці), які можуть бути знову вкладеними у виробництво. При достатньо високій ефективності інвестицій приріст національного прибутку може забезпечити підвищення частки накопичення при абсолютному рості споживання [2].

Сучасні тенденції світового господарювання, високий ступінь зношеності устаткування промислових підприємств і необхідність впровадження нових технологій для підвищення конкурентоспроможності продукції, що випускається вітчизняними підприємствами, на світовому ринку визначають необхідність інвестування в основний капітал підприємств.

Економічна ситуація, яка склалась зараз в Україні, дуже складна. Вітчизняна економіка йде шляхом споживацько-боргової моделі розвитку разом із лавиноподібним зростанням зовнішнього боргу, адже запозичені кошти використовуються для стимулювання споживчого попиту, в той час як надходження для інвестування реального сектора економіки залишаються порівняно незначними [3]. В умовах фінансової кризи інвестиційна підтримка страшує від ризику банкрутства та дозволяє швидше перегрупуватися для роботи в нових умовах. Тому стратегічно важливо забезпечити залучення інвестицій в реальний сектор української економіки саме зараз.

Серед усіх напрямів інвестиційної діяльності провідне місце займають капітальні інвестиції. Окрім цього, управління капітальними інвестиціями нерозривно пов'язане з впровадженням інновацій. Згідно з даними Держкомстату [4], у структурі інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування останніми роками переважають власні кошти підприємств. В 2008 році та в першій половині 2009 року в структурі інвестувань зменшилась частка бюджетних коштів, що пояснюється загальною економічною ситуацією в країні та наявністю дефіцитного бюджету протягом багатьох років. Залучаючи вільні позичкові кошти на фінансування дефіциту державного бюджету, держава позбавляє підприємства ресурсів, котрі могли б бути інвестовані у виробництво. Розширення запозичень державою призводить до зростання відсоткових ставок на ринку державних цінних паперів. Це зумовлює підвищення ставок на інших сегментах фінансового ринку, в тому числі й кредитному. Кредитні ресурси стають менш доступними для позичальників, і рівень інвестиційної активності падає. Внаслідок падіння інвестицій в основні виробничі фонди, державне запозичення в довгостроковій перспективі неминуче призводить до зменшення рівня споживання. У підсумку в економіці відбувається падіння доходу. Отже, боргове фінансування бюджетного дефіциту значно послаблює ефективність стимулюючої фіскальної політики. Так, для покриття дефіциту та забезпечення виконання бюджету, враховуючи явну нестачу коштів для цих цілей, можливим є перегляд податкової політики держави у бік збільшення податкового навантаження, незважаючи на той факт, що за умови фінансової кризи податкове навантаження повинно зменшуватися, що загалом є характерним для більшості розвинених країн світу (антикризова програма прем'єр-міністра Великобританії Гордона Брауна, план порятунку економіки США від фінансової кризи Барака Обами), адже зміни податкової політики є одним із засобів антициклічного регулювання. В умовах накопичення урядових позик для покриття дефіцитів державного бюджету, що й без того «розігрується» світовою фінансовою кризою, неодмінно продовжиться процес подальшого зростання зовнішнього державного боргу, який на 30 вересня 2009 року склав 15,2 млрд дол. [5, 6].

Протягом багатьох років частка коштів іноземних інвесторів в інвестиціях в основний капітал залишалась незначною (табл. 1). Найбільший закордонний інвестор України – ЄС, не поспішає вкладати

кошти. До того ж, при розгляді походження європейських інвестицій в Україну виявляється, що до сих пір найбільшим інвестором (7,68 млрд доларів) є офшорна зона на Кіпрі, через яку в Україну часто поверталися українські гроші олігархічного походження.

Таблиця 1

Структура інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування в Україні за 2006 – 2008 роки [4]

Показник	2006		2007		2008	
	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%
Інвестиції в основний капітал	125,3	100	188,5	100	233,1	100
<i>Приватний сектор</i>	108,3	86,3	164	87	204	87,5
Власні кошти підприємств	72,3	57,8	106,5	56,5	132,1	56,7
Кредити банків та інші позики	19,4	15,5	31,2	16,6	40,5	17,4
Інші джерела фінансування	16,6	13,2	26,3	14	31,4	13,5
<i>Державний сектор (бюджетні кошти)</i>	12,3	9,8	17,8	9,4	21,5	9,2
Кошти держбюджету	6,8	5,5	10,5	5,6	11,6	5
Кошти місцевих бюджетів	5,4	4,3	7,3	3,9	9,9	4,2
<i>Зовнішній сектор (кошти іноземних інвесторів)</i>	4,6	3,7	6,7	3,6	7,6	3,3

Як бачимо, власні кошти підприємств залишаються основним джерелом фінансування капітальних вкладень. Саме прибуток, як головне джерело для здійснення розширеного відтворення, дозволив підприємствам збільшити частку своїх коштів на інвестиції.

Таким чином, оптимізація оподаткування є одним з головних виходів з проблем неналежного фінансування і низьких темпів економічного росту та оновлення капіталу.

Розглянемо деякі схеми оптимізації оподаткування.

Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств" (далі Закону про прибуток) [7] оподатковуваний прибуток (ОП) визначається шляхом зменшення суми валового доходу (ВД) на суму валових витрат (ВВ) платника податків і суму амортизаційних відрахувань (АВ). Крім того, у разі якщо балансова вартість запасів (товарів, матеріалів, сировини, готової продукції...) на кінець звітного періоду перевищує їх балансову вартість на початок того ж звітного періоду, різниця віднімається від суми валових витрат у такому звітному періоді (+ Δ ЗАЛ). У разі, якщо вартість таких запасів на початок звітного періоду перевищує їх вартість на кінець того ж звітного періоду, різниця додається до суми валових витрат платника податків в такому звітному періоді (- Δ ЗАЛ).

Оподатковуваний прибуток можна відобразити такою формулою:

$$\text{ОП} = \text{ВД} - \text{ВВ} \pm \Delta\text{ЗАЛ} - \text{АВ}. \quad (1)$$

Із формули видно, що, зменшуючи складові ВД, + Δ ЗАЛ і/або збільшуючи складові ВВ, АВ, - Δ ЗАЛ, можна зменшити ОП, тобто податок на прибуток. Залишається лише визначити, які є законні способи таких операцій. Для того, щоб зменшити оподатковуваний прибуток, по-перше, треба правильно сформувати амортизаційну політику підприємства і політику оцінки запасів, грамотно розподілити загальновиробничі витрати. Викласти це все в наказі про облікову політику підприємства. Розглянемо основні методи у таблиці 2.

Звичайно, при складанні Наказу про облікову політику підприємства не завжди можна все передбачити і врахувати відразу. Але, як і при складанні господарських договорів, у Наказі можна зазначити: "... усі подальші доповнення і додатки до цього Наказу становитимуть його невід'ємну частину" [12].

Договори зберігання як спосіб оптимізації ПДВ та податку на прибуток [13]. Відповідно до п. 1.24 ст. 1 Закону про прибуток [7] у податковому обліку під терміном "відповідальне зберігання" мається на увазі господарська операція платника податку, що передбачає передавання згідно з договорами схову матеріальних цінностей на зберігання іншій особі без права їх використання у господарському обороті такої фізичної чи юридичної особи, з подальшим поверненням цих матеріальних активів платнику податку без зміни їх якісних або кількісних характеристик.

Згідно із пп. 3.2.2 ст. 3 Закону про ПДВ [14] операція з передавання майна у схов (відповідальне зберігання) та операція з повернення майна із схову (відповідального зберігання) його власнику не є об'єктами оподаткування ПДВ.

Крім того, на підставі п. 1.4 ст. 1 Закону про ПДВ [14] ці операції не належать до операцій з поставки товарів:

"Поставка товарів – будь-які операції, що здійснюються згідно з договорами купівлі-продажу, міни, поставки та іншими цивільно-правовими договорами, які передбачають передачу прав власності на такі товари за компенсацію незалежно від строків її надання, а також операції з безоплатної поставки товарів

(результатів робіт) та операції з передачі майна орендодавцем (лізингодавцем) на баланс орендаря (лізингоотримувача) згідно з договорами фінансової оренди (лізингу) або поставки майна згідно з будь-якими іншими договорами, умови яких передбачають відстрочення оплати та передачу права власності на таке майно не пізніше дати останнього платежу.

Таблиця 2

Методи зниження податку на прибуток

Стаття Наказу про облікову політику підприємства	Що дозволено законами і іншими документами	Яке рішення дозволяє знизити податок на прибуток	Який параметр формули (1) зменшується або збільшується	Посилання на закони і документи
Амортизаційна політика				
1. Розподіл матеріальних активів на ОЗ і МШП	Визначати термін очікуваного використання активів: >365 днів => ОЗ; <365 днів => МШП	Зарахування до МШП	↑ ВВ або ↑ - ЗАЛ або ↓ + ЗАЛ	пп. 8.2.1 Закону про прибуток [7], п. 4 П(С)БО 7[9], п. 23 П(С)БО 9 [10]
2. Податкова амортизація МНМА відповідно до Листа ДПАУ	Застосовувати бухгалтерську амортизацію МНМА і для податкового обліку	Визначення обґрунтованого максимального вартісного критерію зарахування до МНМА і вибір 100 амортизації	↑ ВВ або ↑ - ЗАЛ або ↓ + ЗАЛ	Лист ДПАУ [8] №286/7/15-1117, п. 27 П(С)БО7 [9]
3. Визначення ознак ремонтних робіт і ТО	Віднесення витрат з ТО (профілактичних робіт, заміни витратних матеріалів) до складу ВВ	Визначення обґрунтованих ознак віднесення операції до ТО	↑ ВВ	Пп. 5.2.1 Закону про прибуток [7]
4. Податкова амортизація НМА	Самостійно приймати рішення про строк корисного використання НМА	Визначення обґрунтованого мінімального терміну корисного використання НМА	↑ АВ	пп. 8.3.9 Закону про прибуток [7]
Стаття Наказу про облікову політику підприємства	Що дозволено законами і іншими документами	Яке рішення дозволяє знизити податок на прибуток	Який параметр формули (1) зменшується або збільшується	Посилання на закони і документи
5. "-"	"-"	Застосування замість купівлі ОЗ і їх подальшої податкової амортизації договорів оперативної оренди ОЗ	↑ ВВ	пп. 5.2.1 Закону про прибуток [7]
Політика оцінки запасів				
6. Методи оцінки списання запасів	Самостійно вибирати методи оцінки списання запасів	Застосування методів: ФІФО – при тенденції зниження цін, нормативних затрат – при максимальних обґрунтованих їх розмірах	↑ ВВ або ↑ - ЗАЛ або ↓ + ЗАЛ	п. 5.9 Закону про прибуток [7], пп.16 22 П(С)БО 9 [10]
Розподіл загальновиробничих витрат				
7. Розмір очікуваної нормальної потужності	Самостійно визначати очікуваний розмір нормальної потужності	Визначення обґрунтованого максимального розміру очікуваної нормальної потужності	↑ ВВ або ↑ - ЗАЛ або ↓ + ЗАЛ	п. 4 П(С)БО 16 [11]
8. Розмір і склад ЗВВ за нормальної потужності	Самостійно визначати розмір ЗВВ за нормальної потужності	Визначення обґрунтованого мінімального розміру постійних ЗВВ за нормальної потужності	↑ ВВ або ↑ - ЗАЛ або ↓ + ЗАЛ	п. 16 П(С)БО 16 [11]

Не належать до поставки операції з передачі товарів в межах договорів схову (відповідального зберігання), довірчого управління, оперативної оренди (лізингу), інших цивільно-правових договорів, які не передбачають передачу права власності (користування або розпорядження) на такі товари іншій особі.

З урахуванням того, що операція з передачі майна у схов (відповідальне зберігання) та операція з

повернення майна із схову (відповідального зберігання) його власнику не належать до операцій з поставки товарів, вартість переданих (повернених) товарів у межах таких операцій не повинна відображатися в рядку 3 у складі "Обсягів поставки (без ПДВ)" колонки А податкової декларації з ПДВ.

Також згідно із абзацом "в" пп. 4.1.10 Правил обліку податку на додану вартість для вдосконалення обчислення вартісної величини впливу пільг з цього податку на формування дохідної частини Державного бюджету України, затверджених спільним наказом ДПАУ та Держкомстату від 23.07.2004 р. № 419/453 та зареєстрованих у Міністерстві юстиції України 28.07.2004 р. за № 938/9537, у разі передачі майна у сховище (відповідальне зберігання), а також повернення майна із схову (відповідального зберігання) його власнику не проводиться розрахунок не внесених до державного бюджету сум податку на додану вартість суб'єктами підприємства, які здійснюють операції з поставки товарів (послуг), що не є об'єктом оподаткування згідно із п. 3.2 ст. 3 Закону про ПДВ [14].

Таким чином, оскільки операції з передачі майна на зберігання та повернення майна зі зберігання його власнику не відповідають критеріям операцій з поставки товарів, немає підстав для застосування норми абзацу п'ятого пп. 7.4.1 ст. 7 Закону про ПДВ [14], тобто визнання умовного продажу товарів та нарахування податкових зобов'язань з ПДВ за такими операціями.

Саме тому зберігання у покупців може бути зручним методом оптимізації податкових платежів як з податку на прибуток, так і з ПДВ через відстрочення першої події на час зберігання та транспортування. Оскільки під час передачі речей на відповідальне зберігання у сторін не виникає податкових наслідків, можна вчинити так. Одночасно з договором зберігання слід укласти й договір купівлі-продажу (поставки), що набирає чинності після закінчення дії договору зберігання товарів.

Таким чином, після закінчення договору зберігання товар переходить у власність покупця на підставі договору купівлі-продажу (поставки) з усіма відстроченими податковими наслідками. Тобто у продавця з'являється цілком законна можливість відстрочити податкові платежі при першій події – відвантаженні ТМЦ.

Звісно, зберігати слід у перевірених покупців, з якими давно працюєш (це може бути засобом додаткового просування товару і заохочення покупців та дилерів, які фактично утримують складські запаси товару у себе за кошт продавця), а також у відносинах із покупцями, яких повністю контролюєш, наприклад, з дочірніми підприємствами. Такі взаємовідносини можуть бути досить вигідні продавцю не лише для оптимізації ПДВ та податку на прибуток, але і тоді, коли через відсутність власних складських приміщень підприємство укладає договори зберігання з покупцями – власниками складів.

У поточному році актуальним став ще один законний спосіб оптимізації оподаткування – списання безнадійного податкового боргу. Право на списання безнадійного боргу встановлює ст.18 Закону України №2181-III. Безнадійним визнається борг, стосовно якого минув строк позовної давності 1095 днів. Законом передбачено щоквартальне списання такого боргу. Декілька років поспіль дія даної норми закону призупинялась Законом про державний бюджет на відповідний рік. В цьому році таке списання дозволено, необхідно тільки подати заяву до податкового органу із зазначенням суми боргу, яка підлягає списанню, та терміну його виникнення. Навіть якщо Закон про бюджет на наступний рік і заборонить таке списання, є можливість звернутись до суду з позовом про визнання боргу безнадійним. У випадку позитивного судового рішення, у органів Державної податкової служби не залишиться іншого виходу як списати безнадійний борг (адже судові рішення є обов'язковим для виконання згідно з Конституцією України) [15].

Серед схем оптимізації сплати ПДВ, які застосовуються сьогодні, можна виділити такі:

- 1) використання прогалін в законодавстві (будь-які неоднозначні трактування або правові колізії трактуються на користь платника податків);
- 2) здійснення передоплати платнику ПДВ за товари (послуги), які відносяться на валові витрати (собівартість виробництва) або підлягають амортизації;
- 3) придбання у платника ПДВ товарів (послуг), які відносяться на валові витрати (собівартість виробництва) або підлягають амортизації з оплатою в наступних податкових періодах;
- 4) продаж товарів іноземному покупцю (експорт), в операціях з яким застосовується пільгова або нульова процентна ставка ПДВ;
- 5) імпортування товарів через осіб, які мають пільги або не сплачують ПДВ при імпорті (наприклад, через організації інвалідів);
- 6) при укладенні угод надання переваги не договорам купівлі-продажу, а, наприклад, договорам комісії.

У той же час необхідно зауважити, що зазначені вище схеми в певних ситуаціях будуть не оптимізацією, а ухиленням від сплати ПДВ. Наприклад, якщо постачальник не міг реалізувати зазначені в договорі товари чи послуги (не мав достатніх виробничих потужностей, ліцензій, дозволів, інших ресурсів тощо), а покупець (що здійснив передоплату) знав або повинен був знати про це, то у такому випадку угода укладена таємно має на меті винятково скорочення податкових зобов'язань покупця, а отже, здійснена передоплата не пов'язана з господарською діяльністю, а суму сплаченого ПДВ не можна відносити до складу податкового кредиту. Таким чином, у цьому випадку здійснення передоплати є не оптимізацією, а ухиленням від оподаткування [15].

Мінімізація з використанням спрощеного режиму оподаткування відбувається, як правило, за такими напрямками:

1. Компанія дробить свій бізнес, щоб кожен підрозділ відповідав визначенню малого підприємства та сплачував податки за спрощеною системою.

2. Холдинг створює підприємства, які працюють за спрощеною системою для виконання сервісних функцій (прибирання офісів, вантажно-розвантажувальні роботи, технічне обслуговування обладнання).

3. Підприємство реалізує продукцію через фірму, яка перебуває на єдиному податку, продаючи їй продукцію з мінімальною націнкою, щоб перевести податкове навантаження на організацію-«спрощенця».

Українське законодавство не забороняє використовувати такі методи, проте реально економити на податках, використовуючи спрощену систему, можуть лише малі та середні підприємства.

Якщо компанія велика, їй уже не має сенсу дробитися. По-перше, це призводить до збільшення документообігу і вимагає залучення додаткового бухгалтерського персоналу. Штат розростається, витрати зростають. По-друге, якщо підприємство готове виходити на великий ринок та залучати великих покупців, то використання єдиного податку може призвести до відпливу їх частини через неможливість отримання «вхідного» ПДВ.

Спрощений режим оподаткування може ефективно використовуватися в холдингу, який складається з підприємств, що застосовують загальний режим оподаткування. Як правило, створюються декілька організацій, які застосовують спрощений режим оподаткування. Співробітників з їх згоди переводять у створені організації та укладають договір на надання послуг. У результаті податкова база частково знижується. Проте при застосуванні такої схеми важливо пам'ятати, що обов'язки співробітників на нових підприємствах за умовами договору повинні бути ширшими від тих, які вони виконували, перебуваючи у штаті компанії, – тільки в цьому разі можна говорити про законність такої оптимізації. Сьогодні такий метод успішно використовується на деяких підприємствах.

Виведення сервісного персоналу, наприклад прибиральниць, на підприємства, які перебувають на спрощеному режимі оподаткування, дозволяє мінімізувати податки, не порушуючи закон. Крім того, маючи власні підприємства, які надають такі послуги, компанія зменшує витрати, оскільки це дешевше, ніж залучати сторонніх осіб [16].

Висновки. Сучасний вектор економічного розвитку нашої держави повинен бути спрямований на прискорення темпів відтворення та на здійснення розширеного відтворення для забезпечення інтенсифікації виробництва та економічного зростання. Для здійснення процесів інтенсифікації вирішальне значення мають інвестиції. В сучасних умовах вони виступають найважливішим засобом забезпечення умов виходу з економічної кризи, структурних зрушень у народному господарстві, зростання технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- і макрорівнях. Активізація інвестиційного процесу є одним із надійніших механізмів соціально-економічних перетворень.

Головним джерелом інвестицій, на жаль, вже довгі роки є прибуток підприємств. Отже, оптимізація оподаткування є необхідною умовою для здійснення розширеного відтворення в сучасних економічно несприятливих умовах.

Література

1. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Принципы, проблемы и политика // Экономикс. – М.: Республика, 1992. – Т. 1. – 399 с.
2. Козлова А.І. Проблеми формування інвестиційного ресурсу // Формування ринкових відносин в Україні – 2003. – № 5(24) – С. 4-5.
3. Уманців Ю.М. Глобальні фінансові виклики: світовий досвід та українські реалії // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 73-85.
4. Дані Державного комітету статистики // за 2008 р. // http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/ibd/kindj/infin_u/infin12_08u.htm
5. Дані Міністерства фінансів України. Статистичні матеріали по стану державного боргу України на 30.09.2009 р. // http://www.minfin.gov.ua/file/link/231135/file/SDebt_30_09_2009.pdf
6. Дані Міністерства фінансів України. Довідка щодо державного та гарантованого державою боргу України на 30.09.2009 // http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=231130&cat_id=198378
7. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22.05.97 р. № 283/97-ВР.
8. Лист ДПАУ від 12.01.2001 р. № 286/7/15-1117.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби".
10. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 "Запаси".
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати".
12. Рященко О. Як зменшити податок на прибуток? // Дебет-Кредит. – 28.1.2002. – № 04. // <http://www.dtk.com.ua/show/1cid02254.html>
13. Журнал "Налоговое планирование". – 01.12.2007. – №12 // <http://consultant.parus.ua>

/_advice_view.asp?rx = 04F3U32f2aa697f582b86bab977a96d6b7032

14. Закон України „Про податок на додану вартість” від 03.04.1997 № 168/97-ВР.

15. Омельченко І. Статті фірми «Актіо» // http://www.actio.com.ua/articles.php?lng=ua&id_news=2

16. Демко Б. Оптимізація оподаткування та незаконне ухилення від сплати податків: позиція підприємців, фіскалів та юристів // Статті АФ „Контракти – Аудит”. – серпень 2006. // <http://www.audyt.lviv.ua/nashi-publikaciji/b-demko-optimizacija-opodatkuvannja-ta-nezakonne-ukhilennja-vid-splati-podatkov-pozicija-pidprijemciv-fiskaliv-ta-juristiv/>

Надійшла 12.11.2009

УДК 338.24: 657.1 (072)

А. В. МАЛАХОВА

Слов'янський державний педагогічний університет

ВПЛИВ ОСОБЛИВОСТЕЙ ГАЛУЗІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА НА ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЇ В ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

В статті розкрито вплив особливостей галузі сільського господарства на організацію обліково-аналітичного процесу та порядку складання спеціалізованої звітності. Досліджена динаміка статистичних показників виробництва сільськогосподарської продукції по Донецькій області. Обґрунтована необхідність посилення системи контролю за збереженням і витрачанням активів.

In the article influence of features of industry of agriculture is exposed on organization of oblikovo-analitchnogo process and order of drafting of the specialized accounting. The probed dynamics of statistical indexes of production of agricultural goods is on the Donetsk area. The grounded necessity of strengthening of the checking system is after saving and expense of assets.

Ключові слова: галузі економіки, сільське господарство, статистична звітність, тваринництво, рослинництво, особливості, собівартість, документування, динаміка.

Постановка задачі. Важливою умовою успішного створення раціональної методології бухгалтерського обліку, яка б відповідала інтересам держави, є врахування національних умов господарювання, чинників його досягнень у минулому, змін в економічному і соціальному житті, глибоке вивчення зарубіжного досвіду і використання багатьох фундаментальних положень, прийнятих у розвинутих країнах. У цьому зв'язку особливого значення набувають теоретичні дослідження побудови системи обліку діяльності за різних форм власності та господарювання, на базі чого повинні розроблятися прикладні питання бухгалтерського обліку та контролю.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблеми обліку досліджені не повністю, хоча їм і приділяється багато уваги в економічній літературі і повсякденній роботі міністерств, відомств.

Дослідженням різних аспектів бухгалтерського обліку присвячені роботи видатних вітчизняних економістів: І.О. Белебехи, М.Т. Білухі, О.С. Бородкіна, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, А.М. Герасимовича, П.І. Гайдучього, М.Я. Дем'яненка, Т.Г. Кірейцева, Ю.Я. Літвіна, В.Г. Лінника, В.Б. Моссаковського, Л.К. Сука, П.Т. Саблука, В.В. Сопка, Л.С. Шатківської, В.Я. Плаксінка, В.М. Жука, М.М. Коцупатрого та ін.

Важливий внесок у вирішення питань удосконалення системи обліку на сільськогосподарських підприємствах зробили О.Ф. Галкіна, М.Ф. Огійчук, Г.І. Войчук, Л.Г. Панченко, П.А. Щербакова.

Зміна умов організації та функціонування підприємницької діяльності вимагають розробки нових підходів до вирішення облікових проблем. Особливо це стосується сільськогосподарських підприємств, де до бухгалтерського обліку висуваються специфічні вимоги: він повинен бути непрацемістким, зрозумілим, таким, що піддається широкому опануванню і водночас таким, що відбивав би фінансові результати відповідно до вимог системи оподаткування, чинної в Україні.

Колектив авторів в посібнику «Бухгалтерський облік в сільському господарстві» за редакцією М.Ф. Огійчука [4] висвітлює організацію первинного, аналітичного та синтетичного обліку довгострокових і поточних біологічних активів на базі методичних концепцій, обумовлених П(С)БО 30 «Біологічні активи». Викладено зміст та структуру таких активів, їх оцінку; дана характеристика нових спеціалізованих форм первинних документів з обліку біологічних активів та методика їх заповнення; наведено практикум з розв'язання наскрізної задачі з обліку вище вказаних активів.

Виділення невіршених частин. Проте практично в усіх навчальних посібниках відсутня інформація про особливості складання статистичної звітності і про основні аспекти системи контролю сільськогосподарських підприємств.

Формулювання цілей. Звітність відіграє велику роль, оскільки її використовують не тільки для економічного аналізу діяльності окремого підприємства з метою отримання інформації для управління, а й для узагальнення результатів у масштабі галузей і видів діяльності. Статистична інформація, отримана на основі проведених органами статистики статистичних спостережень, існує у вигляді первинних і даних, які пройшли стадії опрацювання та накопичені на певних носіях інформації.

Статистична звітність підлягає класифікації за різними ознаками (рис. 1) [5, с. 98].



Рис. 1. Класифікація статистичної звітності

Певна річ, підприємства, що діють в галузі, подають до органу статистики таку звітність, яка є загальнодержавною. Однак державні статистичні спостереження проводять щодо окремих видів діяльності, тому для підприємств різних галузей і видів діяльності передбачена своя «специфічна» звітність про процеси, що відбуваються, та результати їх діяльності. Це звітність підприємств певних галузей і видів діяльності. Належність до тієї чи іншої галузі визначається органами державної статистики відповідно до Класифікації видів економічної діяльності (КВЕД). За цією класифікацією присвоюються коди видів діяльності підприємства, які наведено у Довідці про включення до Єдиного державного реєстру підприємств і організацій України.

Сільськогосподарські підприємства застосовують такі форми звітності, які притаманні тільки для виробників сільськогосподарської продукції (таблиця 2) [5, с. 100-116]. У сільському господарстві головним і незмінним засобом виробництва є земля, що має суттєві особливості збереження й використання в процесі сільськогосподарського виробництва з огляду на конкретні природні та метеорологічні умови. Земля є природним чинником, вона належить до основних засобів сільського господарства, на неї не нараховують знос та амортизацію, але фінансують заходи щодо підвищення її родючості [4, с. 43-46].

Особливості обліку визначаються сезонними умовами сільськогосподарського виробництва. Процес праці в часі не завжди збігається із одержанням продукції: праця витрачається впродовж цілого року, тоді як продукцію рослинництва зазвичай одержують у певну пору року.

Провідними галузями сільськогосподарських підприємств Донецької області є рослинництво, тваринництво і переробна промисловість.

Таблиця 2

Спеціалізовані форми статистичної звітності сільгоспідприємств

№	Форма звітності	Структура і зміст форми	Примітки
1	№ 9-б-сг «Внесення мінеральних, органічних добрив, гіпсування та вапнування ґрунтів під урожай 200__р.»	Дані про кількість внесених мінеральних і органічних добрив у розрізі культур	Наказ Держкомстату від 03.06.2008 р. №173
2	№ 16-сг «Баланс сільськогосподарської продукції за 20__р.»	Інформація про наявність сільгосппродукції за видами на початок і кінець року, її надходження та витрати (за напрямками)	Наказ Держкомстату від 03.06.2008 р. №173
3	№24 «Стан тваринництва за 20__р.»	1. Виробництво продукції тваринництва 2. Виробництво худоби та птиці 3. Рух поголів'я худоби та птиці 4. Чисельність худоби та птиці, кролів на кінець року 5. Чисельність птиці на кінець року 6. Стан звіринництва за рік 7. Баланс кормів за рік 8. Ресурси і використання шкіряної та шубно-хутряної сировини за рік	Наказ Держкомстату від 03.06.2008 р. №173

№	Форма звітності	Структура і зміст форми	Примітки
4	№29-сг «Підсумки збору врожаю сільгоспкультур, плодів, ягід та винограду на 1 грудня 20__р.»	Сільгоспкультури Сади, ягідники, виноградники Вирощування посадкового матеріалу та квітково-декоративних культур Стан меліоративних угідь	Наказ Держкомстату від 03.06.2008 р. №173
5	№29-сг (меліорація) «Збір врожаю сільгоспкультур, плодів, ягід та винограду з политих зрошуваних земель, з осушенням земель на 1 грудня 20__р.»	1.Сільськогосподарські культури 2.Сади, ягідники, виноградники	Наказ Держкомстату від 03.06.2008 р. №173
6	№50-сг «Основні економічні показники роботи сільгосп підприємств»	1.Виробництво і реалізація сільгосппродукції 2.Витрати на основне виробництво 3.Державна підтримка сільського господарства	Наказ Держкомстату від 03.06.2008р. №173
7	№ 10-мех «Наявність тракторів, сільгоспмашин і енергетичних потужностей на 1 січня 20__р.»	1.Енергетичні потужності 2.Рух основних сільгоспмашин та устаткування 3.Обсяги споживання електроенергії за рік	Наказ Держкомстату від 03.06.2008 р. №173
8	№ 2-ферм «Основні показники діяльності фермерського господарства»	1.Загальні показники 2.Фінансові результати діяльності 3.Витрати на виробництво 4.Реалізація власної сільгосппродукції 5.Внесення органічних, мінеральних добрив та обробка хімікатами 6.Державна підтримка	Наказ Держкомстату від 03.06.2008 р. №173
9	№1-виноград «Преробка винограду на виноматеріали на 1 грудня 20__р.»	1.Переробка винограду (в розрізі сортів) 2.Виробництво виноматеріалів, використання залишків спирту	Наказ Держкомстату від 05.07.2007 р. №198
10	№21-заг «Реалізація сільгосппродукції за 20__р.»	Дані про реалізацію сільгосппродукції у розрізі найменувань продукції за напрямками реалізації	Наказ Держкомстату від 03.06.2008 р. №173
11	№1-риба «Виллов риби, добування ін. видів живих ресурсів за 200__р.»	1.Виллов риби та добування ін. водних живих ресурсів 2.Економічні показники	Наказ Держкомстату від 28.08.2008 №301
12	№ 1-зерно «Наявність і надходження зернових та олійних культур на « » 20__р.»	1.Наявність та надходження зернових культур 2.Наявність та надходження олійних культур	Наказ Держкомстату від 03.06.2008 р. №173

Рослинництво має суттєві особливості, що впливають на організацію обліку витрат: витрати здійснюють нерівномірно впродовж значного проміжку часу (року), продукцію одержують мірою досягання культур, як правило, раз на рік, виникає потреба розмежування витрат поточного року під урожай поточного й майбутніх років, в окремих виробництвах витрати здійснюють одночасно для вирощування багатьох культур, окремі витрати (насіння, добрива тощо) є продуктами власного виробництва.

В сучасних умовах господарювання виробниками сільськогосподарської продукції Донецької області виступають як сільгосп підприємства, так і приватні господарства населення. Більшу частку впродовж усіх цих років [6, с. 106-112] займає продукція, вироблена приватними господарствами населення (66,9% – 51,7%). Проте існує чітка тенденція до зростання частки підприємств-виробників сільгосппродукції. Динаміка складає в середньому щорічно в 1,1 рази (2005 р. до 2000 р. - 1,12; 2006 р. до 2005 р. – 1,14; 2007 р. до 2006 р. – 1,02; 2008 р. до 2007 р. – 1,11).

Найбільшу питому вагу в структурі продукції рослинництва займає виробництво картоплі, овочів та баштанних культур (в середньому 22,6% з усієї сільгосппродукції) та вирощування зернових і зернобобових культур (в середньому 14,85 від всієї сільгосппродукції).

Найбільшу питому вагу в продукції тваринництва займає вирощування худоби та птиці (в середньому – 21,9% від всієї сільгосппродукції).

Певним чином така структура вносить певні особливості в процес обліку та контролю на підприємствах галузі.

По-перше, собівартість зерна, кормів і продукції інших культур встановлюють лише після збирання врожаю, зазвичай наприкінці року, на відміну від продукції промислових підприємств, яку здебільшого калькулюють щомісячно. Собівартість продукції тваринництва — менш сезонної за рослинництво галузі, також визначають по завершенні року, тому що собівартість використаних кормів власного виробництва можна визначити лише після збирання врожаю. Крім того, одержання продукції тваринництва та витрати на виробництво тривають впродовж року нерівномірно, тому накладні витрати можуть розподілятися на продукцію рослинництва і тваринництва лише після визначення повного обсягу, тобто наприкінці року [2, с. 37].

Друга особливість обліку в сільськогосподарських підприємствах зумовлена встановленим порядком оцінки продукції впродовж року. Продукцію оприбутковують і списують у витрати впродовж року за плановою собівартістю; коригують за фактичної собівартості лише після складання звітних

калькуляцій по завершенні року. Корми й насіння з врожаю поточного року також списують на витрати за плановою собівартістю із подальшим коригуванням.

По-третє, об'єднання в обліку основних видів предметів праці (насіння й кормів) із товарною частиною продукції під загальною назвою «Продукція сільськогосподарського виробництва», адже головним джерелом створення запасів насіння і кормів є власне виробництво продукції. У звітних балансах залишки продукції розподіляють за окремими статтями залежно від її призначення: корми, насіння, посадковий матеріал, товарна частина для реалізації.

Четверту особливість обліку визначає система документування, що передбачає, зокрема, облік продукції при її збиранні й відвантаженні у полі, а також контроль за її транспортуванням і в місцях зберігання [1, с. 71-127].

П'яту особливість зумовлює методика обліку руху тварин та відтворення їх за видами й зоотехнічними групами. Спеціально обліковують витрати на вирощування й відгодівлю тварин, калькуюють приріст їхньої живої маси та собівартість поголів'я (у живій масі), що дає змогу контролювати ці процеси й виявляти фактичну вартість тварин, яких переводять в основні фонди, реалізують або залишають на кінець року для відгодівлі й вирощування.

Висновки. Особливості галузі дійсно мають неабиякий вплив на організацію господарської діяльності, її обліку та контролю на підприємствах-виробниках сільськогосподарської продукції. Проте налагоджена система контролю за зберіганням і витрачанням активів дає змогу значно зменшити непродуктивні витрати. Зменшення витрат сировини на виробництво одиниці продукції можливо шляхом удосконалювання технології виробництва, заготівлі більш якісної сировини і зменшення її втрат під час зберігання й перевезення, недопущення браку, скорочення відходів, підвищення кваліфікації працівників.

Вартість сировини й матеріалів залежить від їхньої якості, внутрігрупової структури, ринків сировини, росту цін на них у зв'язку з інфляцією, транспортно-заготівельних витрат. У кожному підприємстві повинна існувати сувора організація обліку, зберігання та контролю запасів. Тому було б доцільним проведення внутрішньої аудиторської перевірки операцій із запасами [3, с. 368-375] за участю співробітників господарств та незалежних спеціалістів з обліку і аудиту для виявлення негативних фактів у стані контролю запасів.

Література

1. Бухгалтерський облік в сільському господарстві в первинних документах і проводках / За ред. М.Ф. Огійчука, В.М. Пархоменка. – Х.: Фактор, 2008. – 480 с.
2. Жук В.М. Нові методологічні засади обліку сільськогосподарської діяльності та проблеми практичного застосування П(С)БО 30 «Біологічні активи» // Облік і фінанси АПК. – 2006. – № 6. – С. 34-42.
3. Огійчук М.Ф., Новіков І.Т., Рагуліна І.І. Аудит: організація і методика: Навч. посібник. – К.: Алерта, 2010. – 584 с.
4. Огійчук М.Ф., Плаксієнко В.Я., Панченко Л.Г. Бухгалтерський облік на сільськогосподарських підприємствах: Підручник / За ред. М.Ф. Огійчука. – 4-е вид., перероблене і доповнене. – К.: Алерта, 2007. – 979 с.
5. Озеран А. Статистична звітність // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009 – № 8-9. – с. 94-118.
6. Статистичний щорічник Донецької області за 2008 р. / За ред. О.А. Зеленого; Головне управління статистики у Донецькій області, 2009. – 495 с.
7. Уланчук В., Оляднічук Н. Удосконалення первинного обліку в аграрних підприємствах сьогодні // Облік і фінанси АПК. – 2006. – № 1. – С. 120-125.

Надійшла 10.12.2009

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 339.137.2 : 338.242:656.2

О. Г. КІРДІНА

Українська державна академія залізничного транспорту, м. Харків

ІННОВАЦІЙНИЙ РЕСУРС ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Проведено аналіз економічної ситуації в економіці України. Зроблено висновок щодо необхідності її інноваційного розвитку. Встановлено пріоритетні заходи інноваційного розвитку національної економіки.

The analysis of the economic situation in the Ukrainian economy has been carried out. The conclusion concerning the necessity of its innovative development has been performed. The priority methods of the innovative development of the national economy have been determined.

Ключові слова: економічна ситуація, інноваційний розвиток національної економіки.

Актуальність дослідження. Характерна особливість XXI століття — збільшення розриву між країнами, які нагромадили науково-виробничий потенціал для глобальної конкуренції, й тими, хто його ще не має. У провідних країнах світу до 60% підприємств щорічно впроваджують продукцію, що несе в собі нові знання та технологічні рішення, а витрати на науку і проектні роботи в цивільній сфері перевищують 3% ВВП. Держави-лідери прийшли до інноваційної моделі економіки еволюційним шляхом, лідируючи ще на індустріальному етапі розвитку. Україні ж необхідно здійснити своєрідний стрибок, як це зробили свого часу Японія та Південна Корея. Вони вже вийшли на передові світові позиції і багато в чому обігнали США та Європу. Стрімко виходить у лідери Китай.

Виходячи з вище зазначеного, питання інноваційного розвитку економіки України відзначаються актуальністю. Його недостатній рівень призвів до невтішних наслідків, що негативно позначилися на економіці усіх галузей особливо в кризовий період.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи конкурентоспроможності національної економіки розглядаються в працях Антонюк Л. Л., Гельвановського М. І., Шнипко О. С. та ін. [1-3]. Інноваційний ресурс її підвищення цікавить таких дослідників, як Геєць В., Жаліло Я., Базилюк Я. Б., Филонич В. [4-6]. та ін. Не дивлячись на достатньо широке розроблення проблеми необхідно докладно вивчити сучасні економічні проблеми основних галузей економіки та окреслити роль інноваційних процесів у їх вирішенні.

Отже метою статті встановлено: проведення аналізу сучасного становища економіки України, що склалося під впливом фінансово-економічної кризи та обґрунтування теоретичних пропозицій щодо його покращення на основі інноваційних пріоритетів.

Викладення основного матеріалу. Сьогоднішнє становище економіки України викликано як об'єктивними, так і суб'єктивними причинами.

Серед об'єктивних – світова фінансова економічна криза, що обумовлена цілою низкою причин. Найбільш розповсюдженою версією причин її виникнення вчені називають проблеми на ринку іпотечного кредитування. Проте існують й інші точки зору, серед яких такі: 1) проблеми фінансового розвитку глобальної, регіонального, національного, підприємницького рівнів; 2) послаблення фінансової стабільності провідних американських та європейських інвестиційних банків, страхових компаній, іпотечних установ що виявляється у проблемному функціонуванні фінансової та кредитної системи, розвитку дефляції, спаді низки фондових індексів, суттєвому зниженні ринкової вартості цінних паперів і товарів, скороченні світового ВВП та обсягів світової торгівлі; 3) глобальне надспоживання (невідповідність рівня споживання наявним ресурсам і рівню виробництва) та глобальні фінанси (відсутність зв'язку між фінансовою системою та процесами в реальному секторі економіки); 4) перегрів економіки, у зв'язку з бажанням отримати надприбуток.

Суб'єктивними причинами кризових явищ в економіці України називають: 1) надмірну частку споживання та недостатні обсяги нагромадження в умовах нерозвиненості внутрішнього ринку; 2) інституційну нерозвиненість фінансової системи та вузькість механізмів рефінансування банківської системи; 3) несприятливі умови для довгострокового інвестування; 4) концентрацію експортної спеціалізації України на невеликій кількості товарних груп при зростанні відкритості економіки; 5) безпідставне нарощування соціальних виплат, які не підкріплені економічними реаліями.

Усе вище зазначене обумовило багатомірність кризи в Україні. Наведемо результати функціонування у 2000-2008 рр. таких складових національного господарства, як промисловість, сільське господарство, транспорт, торгівля [7-13].

Спад промислового виробництва почався з червня 2008 року і вже за підсумками року було отримано зменшення обсягів промислового виробництва на 3,1 % від рівня попереднього року. Особливо ускладнилось через наступні фактори:

1. Різке зниження платоспроможності підприємств та населення як основних споживачів продукції, що зменшило попит на продукцію вітчизняного виробництва. На це, з одного боку, вплинуло обмежене кредитування банками потреб суб'єктів економічної діяльності, та, з іншого, «заморожування» власних фінансових коштів у понаднормованих запасах готової продукції, що виникли як результат збільшення цін та зменшення попиту на неї.

2. Погіршення умов торгівлі на міжнародних ринках, що спричинено зниженням попиту на продукцію експортоорієнтованих галузей економіки України. Наприклад, зниження попиту на продукцію металургії призвело до зменшення її ціни з вересня 2008 року на 17,5 %. Крім того, конкуренція на ринку металопродукції вплинула на виробників з високою собівартістю виробництва, до яких належать й українські виробники (виробниками сталі є Китай – 502 млн т, Японія – 118,7 млн т, США – 91,5 млн т, Росія – 68,5 млн т, Індія – 55,1 млн т та ін.). Як результат, найбільші в світі темпи падіння виробництва продукції металургійної промисловості (Україна – 37%, Туреччина – 21 %, Росія – 15 %, Китай – 13,7 %, США – 13,3 %). Неконкурентоспроможність вітчизняної продукції пояснюється витратомісткістю, що пов'язана з технологією виробництва та недостатніми обсягами інвестування галузі.

3. Скорочення промислового виробництва та будівництва в основних країнах – торговельних партнерах, що спричинило зменшення попиту на продукцію вітчизняної промисловості як інвестиційного, так і проміжного споживання.

4. Зменшення рентабельності виробництва внаслідок підвищення у 2008 році вартості таких складових собівартості, як: витрати на енергоносії – на 42,2 %, транспортні витрати (тарифи на залізничні перевезення) – на 49 %, заробітна плата – на 33,7 %. Це призвело до збільшення кількості збиткових підприємств (у 2008 р. у промисловості збанкрутіло 41,3 % загальної кількості підприємств).

Спроби Уряду зменшити негативний вплив зазначених факторів на результати діяльності промисловості (затримка введення нового збірника залізничних тарифів, введення додаткових акцизних зборів на імпортовані товари, зниження податкового тиску на інвестиційно-інноваційну діяльність підприємств, підтримка великих інфраструктурних об'єктів, девальвація національної валюти) суттєвого результату не дали. Як наслідок, за підсумками 2008 року найгірші значення соціально-економічних показників серед країн СНД (Росія, Білорусь, Казахстан, Україна) отримала наша держава. Так 1) ВВП збільшився лише на 2,1 % (в Росії – на 5,6 %, Казахстані – на 2,43 %, Білорусії – 10 %); 2) промислова продукція зменшилася на 3,1 % (в Росії та Казахстані зросла на 2,1 %, Білорусії – на 10,8 %); 3) споживчі ціни зросли на 25,2 % (в Росії, Казахстані та Білорусії – на 14,1 %, 17 % та 14,8 % відповідно).

Такі результати ще раз підкреслили низьку ефективність економічної політики держави за останні 18 років, протягом яких Україна так і не вийшла з переліку аутсайдерів пострадянських країн. Причиною цього, на думку аналітиків, є відсутність таких державних діячів, які б бажали та мали можливість працювати на майбутні покоління [14, с. F2].

Попередній рік ознаменувався стрімким падінням обсягів випуску товарів та послуг майже за усіма видами економічної діяльності.

За результатами 2008 року найбільший спад (порівняно з 2007 р.) зазнали: добувна промисловість – 2,4 %, переробна – 3,2 %, легка – 3,4 %, хімічна та нафтохімічна – 6,2 %, металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів – 10,6 %, виробництво коксу, продуктів нафтопереробки – 15 %. Тенденції в економіці України наприкінці 2008 року спричинили катастрофічне зменшення у IV кварталі обсягів виробництва: неметалевої мінеральної продукції (на 49,0 %), продукції машинобудування (на 34,6 %), деревообробної промисловості (на 32,9 %), металургії (на 29,3 %), хімічної промисловості (на 28,2 %), видобування корисних неенергетичних копалин (на 41,5 %). Таким чином, протягом року відбувалося постійне зменшення темпів приросту випуску промислової продукції: I кв. – 7,8 % відповідного періоду 2007 р., II кв. – 7,2 %, III кв. – 0,8 % та IV кв. – (-26,9%).

З грудня 2008 року намітилися позитивні зрушення в обсягах промислового виробництва. Так його зростання порівняно з попереднім місяцем склало 3,2 % (у листопаді порівняно з жовтнем падіння склало 15,2 %). Подальші місяці характеризувалися нестабільними темпами зростання, а у січні та квітні спостерігався спад промислового виробництва на 16,1 % та 4,8 % відповідно. Найбільше постраждали від комплексу об'єктивних та суб'єктивних факторів, що вплинули, такі галузі, як машинобудування в частині виробництва транспортних засобів та устаткування (зменшення обсягів виробництва у липні 2009 р. порівняно з липнем 2008 р. – 66%) та виробництва машин та устаткування (44,9 %); металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів (30,4 %); хімічна та нафтохімічна промисловість (27,8 %); добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних (22,3 %). Внаслідок цього змінилася структура промисловості. Зростає частка виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, виробництва та розподілення електроенергії, газу та води. Зменшується частка добувної промисловості у цілому (на 0,3 %), виробництва коксу, продуктів нафтопереробки (на 0,3 %), хімічної та нафтохімічної промисловості (на 1,0 %), металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів (на 5 %), машинобудування (на 5,3 %). Такі дані доводять, що найбільш постраждали від проявів фінансово-економічної кризи та нестабільності економічної ситуації в країні експортоорієнтовані галузі. Особливого занепокоєння викликає значний спад (порівняно з іншими видами діяльності) обсягів виробництва продукції

машинобудування, хоча воно входить до числа пріоритетних напрямків у інноваційному зростанні країни.

Таке економічне становище промисловості України ускладнюється уповільненням динаміки інвестицій. Результатом 2008 року стало зменшення інвестицій в основний капітал на 2,6 % (у 2007 р. відбувалося зростання на 29,8 %, у 2006 р. – на 19,0%, у 2005 р. – на 1,9 %, у 2004 році – 28 % відносно попереднього року). Найбільший спад обсягів інвестування спостерігався у промисловості (5,3 %), діяльності транспорту та зв'язку (17,6 %), фінансовій діяльності (11,8 %). У 2008 році залишаються інвестиційно привабливими сільське господарство (+ 42,3 %), торгівля (+ 9,0 %). Проте, якщо розглянути динаміку інвестицій поквартально, то найбільший спад спостерігався у четвертому кварталі 2008 року. Так у другому кварталі темпи зростання інвестицій склали 110,4 % рівня попереднього року, у третьому – 104,7 %, а у четвертому – 97,4 % (у 2007 році темпи зростання інвестицій такі: другий квартал – 132,2 %, третій – 128,5 %, четвертий – 129,8 %). Негативна тенденція продовжує зберігатися у січні-червні 2009 року. Обсяг інвестицій за цей період на 33,6 % менше рівня попереднього року і майже дорівнює рівню інвестицій у січні – червні 2007 року.

Таким чином, стратегічними орієнтирами економічної політики держави, які спрямовані на підвищення ефективності розвитку промисловості України, мають бути [7, с. 343-344]:

- 1) оптимізація відтворювальної структури промисловості в напрямі посилення розвитку наукоємних і високотехнологічних видів промислової діяльності;
- 2) інвестиційне оновлення національної промисловості, нарощування її наукоємної та технологічної складності;
- 3) технологічна модернізація виробництва з метою наближення до світового технологічного рівня виробничих потужностей та збільшення частки промислових виробництв новітніх технологічних укладів;
- 4) становлення ефективної національної інноваційної системи, що включає механізми взаємодії держави, бізнесу, науки й сектору освіти, її вбудовування в глобальну інноваційну систему.

Краща ситуація, ніж в промисловості, спостерігалася в сільському господарстві. За результатами 2008 року виробництво продукції сільського господарства в усіх категоріях господарств порівняно з 2007 роком збільшилося на 17,5%. Збільшилося, порівняно з 2007 роком, виробництво продукції рослинництва на 30,5% та тваринництва – на 1,0%. Отже, у 2008 році темпи зростання обсягів виробництва продукції сільського господарства були найбільшими (крім 2004 року) за період 2000-2008 рр.

У зовнішньоторговельних відносинах України зберігалися тенденції, які встановилися у попередні роки та пов'язані з переважанням темпів зростання імпорту над експортом та погіршенням стану сальдо зовнішньої торгівлі. Ситуація навіть дещо ускладнилася, так як основні виробники продукції, яка експортується, опинилися у кризовому положенні та значно зменшили обсяги діяльності.

Збільшення цін на продукцію чорної металургії, хімічної промисловості в першій половині 2008 року та зростання експорту продукції АПК забезпечили загальне зростання експорту у 2008, порівняно з 2007 роком, на 34,9 %. Зростання обсягу імпорту склало 40,5 %. За підсумками зовнішньоекономічної діяльності від'ємне сальдо дорівнює 13484,5 млн дол., що більше попереднього року на 85,6 %. Коефіцієнт покриття експорту імпортом у 2008 році склав 0,85 (у 2007 році – 0,89).

Скорочення вартісних обсягів експорту товарів почалось у серпні, коли рівень експорту скоротився на 13 % рівня липня. Але найбільше скорочення експорту спостерігалось у листопаді 2008 р., коли обсяги експорту зменшилися порівняно з попереднім місяцем на 34,05 %. Найбільше скорочення продемонструвала: продукція тваринного походження (– 41,5 %), металургії (– 39,4 %), продукція хімічної промисловості (– 27 %) і машинобудування (– 11,2 %). В цілому, у результаті падіння цін і зовнішнього попиту, у IV кварталі 2008 року найбільше скорочення, порівняно з аналогічним періодом попереднього року, спостерігалось у металургійній промисловості (-1,1 млрд дол., 20,1 %), хімічній промисловості (-0,3 млрд дол., 23,3 %) та машинобудуванні (-0,1 млрд дол., 5,5 %).

Перша половина 2009 року характеризується зменшенням обсягів як експорту, так й імпорту (експорт склав 51 %, а імпорт – 46,2 % відповідного періоду 2008 року). На обсяги експорту та імпорту вплинуло зменшення обсягів виробництва енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її переробки, наземних транспортних засобів. Найбільше скорочення експорту спостерігається по мінеральних продуктах (41,7 % рівня січень –липень 2008 р.), продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (43,7 %), недорогочінних металах (38 %), транспортних засобах та шляховому обладнанню (32,5 %).

Щодо імпорту, то його незначне скорочення сталося у жовтні (10 % до обсягу вересня), а у листопаді вже склало 30 % до обсягу попереднього місяця. При цьому випереджаючими темпами знижувався імпорт продукції машинобудування (38,0 % у листопаді-грудні порівняно з середньомісячним рівнем за січень-жовтень 2008 року). Зростає частка мінеральної продукції.

У першій половині 2009 року скорочення імпорту продовжувалося (у січні – липні його обсяг зменшено на 53,8 % відносно відповідного періоду 2008 року). В загальному обсязі імпорту товарів збільшилась частка енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки – з 26,7,3% до 32,4%, фармацевтичної продукції – з 2,6% до 4,4 %. Зменшилась частка механічних машин – з 11,2% до 8,8%, наземних транспортних засобів, крім залізничних – з 13,3% до 4,6%, чорних металів – з 3,9 % до 2,5%.

Негативні результати діяльності промисловості у 2008 році, а також результати

зовнішньоекономічної діяльності суттєво вплинули на обсягові та фінансово-економічні показники діяльності транспорту.

За 2008 р. підприємствами транспорту перевезено 891,8 млн т. вантажів, що на 1,3% менше ніж за 2007 р. Поступове зменшення вантажообігу почалося з серпня 2008 року, а вже у грудні рівень показника зменшився порівняно з попереднім роком на 0,2 %. При цьому зміна вантажообігу за видами транспорту відбувалася неоднаково. Зменшення спостерігалось по водному та залізничному видах транспорту (14,7 % та 2,1 % відповідно), збільшення – по автомобільному транспорту (27,3 %).

Перевезення вантажів залізницями порівняно з 2007 р. зменшилося на 3,0%, у т.ч. відправлення вантажів – на 3,9%. Відправлення вантажів зросло на двох залізницях країни: на Одеській (на 16,5%) та Південно-Західній (на 1,4%). На Донецькій залізниці відправлення вантажів знизилася на 4,0%, Придніпровській – на 7,0%, Південній – на 8,4%, Львівській – на 12,2%. Такі тенденції є наслідком зниження попиту на транспортні послуги з боку основних галузей-споживачів (добувної промисловості, металургії, машинобудування). Це підтверджується даними щодо відправлення за номенклатурою. Найбільшого зниження зазнали перевезення: нафти та нафтопродуктів (23,3 %), руди залізної та марганцевої (23,3 %), чорних металів (13,5 %), лісових вантажів (10,7 %). Ще більше зменшення обсягів перевезень спостерігалось у першому півріччі 2009 року. За такими видами вантажів, як лісові вантажі, будівельні матеріали скорочення порівняно з відповідним періодом 2008 року склало більше 40%. Обсяги перевезень коксу, чорних металів, нафти і нафтопродуктів, руди залізної і марганцевої, хімічних і мінеральних добрив скоротилися від 28,2% до 40%. Позитивні зміни почали відбуватися з травня 2009 року. В цей час спостерігається поступове збільшення темпів зростання обсягів перевезення вантажів та вантажообігу.

Зменшення відправлення вантажів у 2008 році характеризує роботу морського та річкового торговельного флоту, який зменшив перевезення вантажів на 19,6%. Перевезення вантажів підприємствами річкового транспорту порівняно з 2007 р. зменшилися на 25,5%, морського транспорту – на 9,8%. Переробка вантажів внутрішнього сполучення скоротилася на 17,6%, транзитних вантажів – на 4,1%. У першій половині 2009 р. негативна тенденція щодо обсягів перевезень збереглася (перевезення вантажів виконано на 60,0% менше від обсягу січня–липня 2008 р.).

Підприємствами автомобільного транспорту (з урахуванням перевезень фізичними особами-підприємцями) за 2008 р. перевезено 186,6 млн т вантажів, що на 10,3% більше порівняно з 2007 р., та виконано вантажооборот в обсязі 37,4 млрд ткм, який зріс за цей же період на 27,3%. Проте четвертій квартал 2008 року для автомобільного транспорту виявився несприятливим, в результаті чого зменшилися обсяги перевезень вантажів і вже на початку 2009 року їх обсяг був нижче рівня 2008 року на 17 %. Тільки у березні–квітні 2009 року починається деяке збільшення обсягів перевезень автомобільним транспортом.

Таким чином, проведений аналіз ще раз довів те, що Україна має усі характерні ознаки країни сировинного типу. Це підтверджується переважанням в структурі експорту продукції добувної промисловості, металургійного виробництва, виробництва коксу та продуктів нафтопереробки, хімічної та нафтохімічної промисловості. Особливе занепокоєння викликає зниження в структурі експорту питомої ваги продукції машинобудування та високотехнологічної продукції.

Отже ситуація, яка існує сьогодні, потребує: по-перше, активізації та розширення програм модернізації промисловості як приватного, так і державного сектору; по-друге, створення стимулів та умов для збільшення її інноваційності.

Ці заходи входять до переліку антикризових заходів країн світу, серед яких особливе значення належить:

- 1) розширенню пропозицій кредитних ресурсів;
- 2) підтримці малого та середнього бізнесу;
- 3) підтримці галузей;
- 4) підтримці експортерів;
- 5) податковим інструментам;
- 6) стимулам для інвестицій та інновацій.

До числа останніх належать [8, с. 55-56]:

- 1) надання тимчасових інвестиційних податкових пільг на придбання нових матеріальних активів та капітальні інвестиції;
- 2) відшкодування частини витрат на сплату відсотків за кредитами, спрямованими на технологічне переоснащення;
- 3) утворення стратегічного фонду інвестицій для захисту промисловості від іноземних поглинань;
- 4) направлення капіталу до малих підприємств, на технічні нововведення та індустріальну раціоналізацію шляхом скасування обмежень у розмірах кредитів для комерційних банків;
- 5) пряме державне фінансування перспективних проектів;
- 6) надання допомоги та кредитів, спрямованих на вдосконалення транспортних засобів та розробку альтернативних видів палива;
- 7) інвестиції на наукові дослідження та розробки;
- 8) списання податкових платежів для високотехнологічних досліджень, зокрема, досліджень,

основна увага яких приділяється промисловості, що не забруднює повітря;

9) прискорення відшкодування податкових кредитів для науково-орієнтованих інвестицій в МСП;

10) збільшення фінансування університетів, місцевих науково-дослідних інфраструктур та розвитку кар'єри дослідників.

На жаль, доводиться констатувати те, що в Україні за останні 18 років зрушення в інноваційній сфері відбуваються дуже повільно. Ще наприкінці 80-х років Україна входила в елітну групу країн з найвищим рівнем наукомісткості економіки, зокрема наукового потенціалу. Витрати на науку досягали 3% ВВП та дорівнювалися рівню витрат на науку в таких високорозвинених країнах, як США, Японія, Німеччина та ін. Хоча технічний рівень виробництва і відставав від цих країн, проте країна залишалася індустріально розвинутою, в структурі промисловості якої найбільшу питому вагу мали машинобудування та металообробка. Проте низький рівень інноваційної політики протягом 18 років призвів до постійного зниження кількості підприємств, що займаються інноваційною діяльністю. У 2008 році це 13,0% загальної кількості підприємств, що менше значення попереднього року на 1,2 % (Нідерланди – 62% загальної кількості підприємств, Австрія – 67%, Німеччина – 69%, Данія – 71% та Ірландія – 74%). Як наслідок частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої складає лише 6,7 % (Євросоюз – 60%, Південна Корея – 65 %, Японія – 67%, США – 78%).

З метою забезпечення економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності промислової продукції інноваційна діяльність має бути спрямована на створення принципово нових видів продукції і технологій. Однак на практиці освоювали виробництво нових видів продукції тільки 5,5 % промислових підприємств (2001 р. – 13,3 %, 2005 р. – 6,4 %). За період 2001–2008 рр. майже 40% загального обсягу нових технологій, необхідних для модернізації вітчизняної промисловості, було придбано за межами України, з них: 29% усіх патентів і ліцензій, 10,6% результатів досліджень і розробок, 52% нових технологій, ноу-хау, 42,8% устаткування.

Що стосується динаміки та тенденцій виробництва високотехнологічної продукції, то показники роботи високотехнологічних секторів промисловості України в цілому характеризуються позитивною динамікою – середньорічне зростання обсягів реалізованої продукції протягом 2001–2007 рр. склало 20%. Частка виробництва високотехнологічної продукції у загальному виробництві за цей час зросла з 14% до 18%. Товарообіг високотехнологічної продукції України складав понад 3 млрд дол., з якого більшу частину складає імпорту – понад 2 млрд дол. Експорт високотехнологічних товарів здійснювався на значно меншу суму – трохи більше 800 млн дол., або менше 3% загального українського експорту товарів (4% у 2004 р. та у 2003 р.) Для порівняння: у Фінляндії високотехнологічні продукти складають 20,0% експорту країни та 16% імпорту.

На загальний обсяг українського експорту високотехнологічних товарів впливають потреби зарубіжних замовників у турбореактивних, турбогвинтових двигунах та газових турбінах, частка яких складає майже половину (43%) всього експорту високотехнологічної продукції.

В Україні збережений достатній потенціал, який сам розвивається в [9, с. 24]:

1) окремих галузях оборонної промисловості (радіоелектронне стеження, радіолокація, засоби наведення високоточної зброї, системи бронетанкової техніки, системи протиповітряної оборони), можливості по виробництву якої – 8 млрд грн при відповідному сприянні держави;

2) енергетичному атомному машинобудуванні (Україна має понад 12% світового ринку);

3) авіаційному та енергетичному турбінобудуванні (Україна має понад 43% високотехнологічного експорту);

4) ракетній, авіаційній та космічній техніці (Україна є учасником великої кількості міжнародних проектів і має стабільне позитивне торгове сальдо);

5) технологіях надвисоких частот (Україна посідає одне з перших місць у світі);

6) кристалічних матеріалах для мікроелектроніки, сонячної енергетики.

Розглядаючи інноваційну діяльність в Україні необхідно зупинитися на її кадровій складовій, яка у теперішній час потребує суттєвих змін. Так, у січні – вересні 2008 р. виконанням наукових та науково-технічних робіт в Україні займалися 1339 організацій та підприємств, в яких працювало 150,4 тис. працівників, що на 3,8% менше порівняно з відповідним періодом минулого року. У січні-вересні 2008р. загальні витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт зросли (у порівнянних цінах) на 27,0% проти відповідного періоду минулого року і склали 5367,4 млн грн, у т.ч. на оплату праці – на 25,2%, капітальні витрати – на 50,0%. Фінансування загального обсягу витрат за рахунок держбюджету збільшилося на 27,7%. Ситуація почала ускладнювати з кінця 2008 року і вже на початку 2009 року відбулося зменшення кількості підприємств, які виконували наукові та науково-технічні роботи та чисельності працівників (на 2,5 % рівня попереднього року). Ускладнилося фінансування наукових та науково-технічних розробок – витрати вітчизняних організацій на виконання власними силами наукових та науково-технічних робіт зменшилися на 16,1%. Обсяг фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт за рахунок державного бюджету також зменшився на 15,3%. В Державному бюджеті на 2009 рік витрати загального фонду на науку передбачені в розмірі 3,26 млрд грн, що складає 0,31% ВВП. Це значно менше ніж в 2008 році та зовсім не йде в порівняння з обсягами фінансування науки

в інших країнах (фінансування науки в США – 2,62 % ВВП, Японії – 3,39 %, Німеччині – 2,53 %, Росії – 1,08 %, Туреччині – 0,76 %).

Фінансове забезпечення, незважаючи на значне покращення останніми роками (за період 2001 – 2008 рр. розмір витрат на інноваційну діяльність зріс у 6 разів), лишається найбільшою проблемою у здійсненні інновацій. У 2008 році в Україні промислові підприємства на дослідження та розробки витратили 1,25 млрд грн, тобто біля EUR160 млн. Для порівняння: в Фінляндії на аналогічні цілі за рік витратили EUR3,5 млрд, а корпорація «Сіменс» – EUR5 млрд. Втім науковці недостатність фінансування інноваційної діяльності пов'язують не тільки з обмеженою кількістю фінансових ресурсів. На їх думку, першопричина – у специфічній шкалі цінностей українських підприємців, коли витрати на інновації не представляють першочергової необхідності, а технічна відсталість підприємств не розцінюється як критична проблема. Отже, чи стане українська економіка інноваційною залежить від дій власників активів підприємств, від того, яку мотивацію вони мають здійснюючи діяльність. На це впливають [16, с. 33-34; 17, с. В2]:

- 1) по-перше, наявність альтернативних джерел доходу (з меншим рівнем ризику та більшою прибутковістю);
- 2) по-друге, короткостроковість інтересів (відсутність гарантій функціонування у майбутньому);
- 3) по-третє, високі транзакційні витрати інноваційної діяльності (управління виробництвом відірвано від управління фінансовими потоками та займає підпорядковане значення, тому будь-який рух інвестицій пов'язаний з різноманітністю організаційних проблем та значними витратами);
- 4) по-четверте, кадровий опір (іноватори стикаються з опором на особистісному рівні, так як є погрозою для діючого на підприємстві розподілу посад та доходів);
- 5) по-п'яте, недостатність інфраструктури для інноваційної діяльності (відсутність готовності витрачати кошти, які необхідні для утримання та розвитку інфраструктури інноваційної діяльності).

Проте, якщо порівняти динаміку фінансування інноваційної діяльності з розвитком промислового виробництва, то простежується зростаючий рівень інноваційності як реалізованої промислової продукції, так і створеної валової доданої вартості. Втім, як зазначають науковці та аналітики, реальними джерелами фінансування інноваційної діяльності мають стати тіньовий капітал, розмір якого більше 80 млрд дол. США, та кошти населення – біля 60 млрд дол. Тому необхідна системи залучення цих коштів. Проте навіть зараз, за відсутності достатнього фінансування науки, її потенціал залишається досить сильним. Доказом того є обсяги фінансування вітчизняної науки іноземними інвесторами, коли за деякими напрямками їх частка складає біля 30 %. Отже вітчизняна наука працює на іноземного іноватора, а внутрішній попит на її продукцію обмежений, так як не підтримується державою.

Усе вище зазначене обумовлює домінування в Україні третього технологічного укладу (характерний для періоду 1880-1940 рр., коли відбувався розвиток електроенергетики, машинобудування, електротехнічної промисловості, розвивалося автомобілебудування, закладалися основи концентрації банківського і фінансового капіталу). В теперішній час в Україні:

- 1) за випуском продукції третій технологічний уклад займає 58 %, четвертий – 38 %, п'ятий – 4%; в економіці України розвиток отримують технології, які закладені в третьому технологічному укладі, а саме чорна металургія, металообробка, легка, деревообробна промисловість;
- 2) за фінансуванням науково-технічних розробок 70 % становить четвертий технологічний уклад і 23 % – п'ятий;
- 3) за інноваційними витратами 30 % становить третій технологічний уклад, 60 % – четвертий, 8,6 % – п'ятий;
- 4) в технологічній частині капітальних вкладень 83 % займає третій уклад, 10 % – четвертий і 7 % – п'ятий.

Таким чином, негативні структурні зміни з економіці України, а саме занепад високотехнологічних виробництв і одночасне домінування низькотехнологічних сировинних, пов'язані з непослідовністю держави в розробці та здійсненні науково-технічної та інноваційної політики, відсутністю системи стимулювання інноваційних процесів та підтримки високотехнологічних виробництв. Цим зумовлено зниження попиту на наукові дослідження і розробки й фактичне згорання інноваційної діяльності в промисловості.

Недбале ставлення державної влади України до інноваційної та наукової сфери підтверджується невиконанням норми щодо забезпечення державою бюджетного фінансування наукової та науково-технічної діяльності у розмірі не менше 1,7% ВВП (норма встановлена Угодою про партнерство і співробітництво з Європейськими співтовариствами від 14 червня 1994 року, «Стратегією інтеграції України до Європейського Союзу» від 11.06.1998 року, Законом України «Про наукову і науково-технічну діяльність»). Як результат, зниження конкурентоспроможності національної економіки.

Підсумовуючи вище викладене, сформуємо основні проблеми та пріоритети формування інноваційної системи, яка є основою конкурентоспроможності економіки України.

Становище, яке спостерігається в інноваційній сфері України, засвідчує існування таких проблем, як:

- 1) недовершеність нормативно-правової системи регулювання і стимулювання інноваційної

діяльності. Це виявляється у фрагментарності та недостатності законодавства для забезпечення інноваційного розвитку національної економіки. Низка програмних нормативних документів, які прийняті для регулювання та підтримки інноваційних процесів в Україні, здебільшого мають декларативний характер. Наприклад, Закон України «Про інноваційну діяльність», встановлюючи принципи державної інноваційної політики, а також заходи регулювання інноваційної діяльності, зазнав змін одразу після прийняття. Крім того, відсутність фінансового забезпечення виконання заходів, що передбачалися, спричинила затримку їх реалізації або навіть скасування;

- 2) недостатність фінансових ресурсів для забезпечення наукових досліджень та впровадження інноваційних розробок;
- 3) непослідовність дій держави щодо підтримки суб'єктів інноваційної діяльності;
- 4) невідповідність корпоративної структури, яка формується в Україні, головним вимогам інноваційного розвитку;
- 5) значне зниження інноваційної активності підприємств та загальне погіршення інноваційної культури суспільства;
- 6) неефективність механізмів правової охорони і захисту інтелектуальної власності;
- 7) відсутність належної системи прогнозування науково-технологічного та інноваційного розвитку.

Таким чином, для усунення цих недоліків, а також збільшення інноваційності економіки України розроблена «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів». Відповідно до неї, за умов проведення цілеспрямованої інноваційної політики, приведення у відповідність до неї підприємницької діяльності, здійснення реальних кроків у напрямку реалізації необхідних структурних змін в економіці та технологічної модернізації виробництва, можливо до 2020 року досягти значних змін.

Висновки. Таким чином, на сьогоднішній час пріоритетними напрямками інноваційного розвитку національної економіки є:

А) адаптація інноваційної системи України до умов глобалізації та підвищення її конкурентоспроможності, що забезпечується: 1) обсягами інвестицій, які вона отримує ззовні, а також із внутрішніх джерел для розвитку вітчизняного високотехнологічного виробництва; 2) динамікою зростання частки високотехнологічного експорту; 3) підвищенням зацікавленості зарубіжних компаній і висококваліфікованих спеціалістів співпрацювати з українськими підприємствами; 4) масштабами використання заощаджень населення в цілях інвестування вітчизняного виробництва; 5) здійсненням системних заходів щодо вдосконалення програмно-цільового механізму реалізації пріоритетних завдань в інноваційній сфері;

Б) переорієнтація системи продукування інновацій на ринковий попит споживача, що сприятиме підвищенню проблемно-орієнтованої релевантності вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу, концентрації фінансових ресурсів на дійсно пріоритетних для інноваційного розвитку вітчизняної економіки напрямках, більш чіткому визначенню наявних в Україні можливостей для вирішення за допомогою вітчизняної науки економічних і соціальних проблем, а також конкретизації змісту тих проблем, для вирішення яких потрібно залучати нові знання і технології ззовні;

В) вдосконалення кадрового забезпечення інноваційної сфери, створення привабливих умов для творців інновацій: 1) вдосконалення системи освіти, створення умов для приведення рівня і якості освітнього потенціалу до вимог кадрового забезпечення інноваційного розвитку України; 2) розвиток кадрового потенціалу науки; 3) реформування організаційно-функціональної структури науки, розвиток інноваційних структур; 4) розвиток інноваційної інфраструктури;

Г) системний підхід до управління інноваційним розвитком, інформатизація суспільства, що передбачає ініціювання процесу широкого впровадження інноваційних програм розвитку в усіх галузях, регіонах, на підприємствах і установах поряд з програмами випереджального інноваційного розвитку в пріоритетних напрямках економіки.

Одною з таких галузей, яка життєво необхідна для функціонування країни, так як відіграє ключову роль у забезпеченні економічного зростання суб'єктів національного господарства та, крім того, має важливе значення у забезпеченні обороноздатності країни, є залізничний транспорт.

Досвід розвинених держав показує, що одним з підготовчих заходів для виходу країн з кризи 2008 року є розвиток інфраструктурних проектів. Зокрема, нові інфраструктурні проекти передбачають модернізацію транспортної інфраструктури. Так, в США згідно з Проектом відновлення і реінвестування для розвитку інфраструктури передбачено фінансування протягом двох років будівництва і реконструкції доріг і мостів, інвестицій в залізничний транзит та ін. Загальна вартість проекту складає 180 млрд дол. США. В Німеччині було прийнято два пакети антикризових заходів, які передбачають додаткове фінансування інноваційних та інвестиційних програм в транспортній галузі. Уряд Китаю серед антикризових заходів також передбачив першочергову підтримку транспорту (покращення управління, безпеки технологій, підготовки кадрів та інформаційних систем). Уряд України повинен прийняти позитивний досвід та особливу увагу приділити розвитку саме транспорту. Це пов'язано з тим, що маючи

інфраструктурний характер та являючись загальною умовою матеріального виробництва, транспорт має суттєве загальноекономічне, соціальне, культурне та політичне значення, виконує загальнодержавні господарські та інші функції. Як вид діяльності він має міжгалузевий характер, і це дає підстави вважати його понадгалузевим утворенням – міжгалузевим комплексом.

Література

1. Антонюк Л. Л. Конкурентоспроможність національної економіки в умовах глобалізації : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора. екон. наук / Л. Л. Антонюк. – К. 2004. – 32 с.
2. Гельвановский М. И. Национально-государственная стратегия конкурентоспособности России: методологические аспекты [Електроний ресурс] / М. И. Гельвановский. – Режим доступу до статті : <http://p1.hse.ru/ic5/65.pdf#search=“конкурентоспособность национальной экономики”>.
3. Шнипко О.С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації. – К.: Наук. думка, 2003. – 334 с.
4. Геєць В. Інновативно-інноваційний шлях розвитку – модернізаційний проект розвитку української економіки і суспільства початку ХХІ століття / В. Геєць // Банківська справа. – 2003. – № 4. – С. 3-32.
5. Проблеми та пріоритети формування інноваційної моделі розвитку економіки України / [Жаліло Я. А., Архієреєв С. І., Базилюк Я. Б. та ін.], за ред. Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2006. – 120 с.
6. Филонич В. С. Инновационно-инвестиционная модель – гарант конкурентоспособности национальной экономики / В. С. Филонич // Вісник Міжнародного Слав'янського університету. Серія: «Економічні науки». – 2006. – Т. IX. – № 1. – С. 3-5.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи / [Жаліло Я. А., Бабанін О. С., Белінська Я. В. та ін.] ; за заг. ред. Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2009. – 142 с.
9. Динаміка зростання та ризики нестабільності економіки України в 2008 році / [Жаліло Я. А., Покришка Д. С., Шкадюк В. Б. та ін.] ; за заг. ред. В. Є. Воротіна. – К. : НІСД, 2008. – 108 с.
10. Інвестиції та інноваційний розвиток: науково-практичний бюлетень Державного агентства України з інвестицій та інновацій. – К. : ЗОВНІШТОРГВИДАВ УКРАЇНИ. – 2009. – № 2. – 64 с.
11. Тактичні пріоритети та стратегічні орієнтири економіки України / [Жалло Я. А., Бабанін О. С., Белінська Я. В. та ін.] ; за ред. В. Є. Воротіна. – К. : НІСД, 2008. – 88 с.
12. Українська економіка сьогодні – досягнення, проблеми, перспективи / [Жаліло Я. А., Базилюк Я. Б., Белінська Я. В. та ін.] ; за ред. Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2007. – 92 с.
13. Україна в 2008 році: щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку : [монографія / за заг. ред. Ю.Г. Рубана]. – К.: НІСД, 2008. – 744 с.
14. Фидель А. Разные итоги / А. Фидель // Еженедельник 2000. – 2009. – № 15 (457). – С. F2.
15. Інвестиції та інноваційний розвиток: науково-практичний бюлетень Державного агентства України з інвестицій та інновацій. – К. : ЗОВНІШТОРГВИДАВ УКРАЇНИ. – 2008. – № 2. – 78 с.
16. Бубенко П. Почему тормозятся инновационные процессы в Украине / П. Бубенко, В. Гусев // Экономика Украины. – 2009. – № 6 (563). – С. 30-38.
17. Вишневский В. Деньги нас не спасут. Почему Украина – не инновационная держава / В. Вишневский, В. Деметьев // Еженедельник 2000. – 2009. – № 33 (472). – С. В1-В3.
18. Інвестиції та інноваційний розвиток: науково-практичний бюлетень Державного агентства України з інвестицій та інновацій. – К. : ЗОВНІШТОРГВИДАВ УКРАЇНИ. – 2009. – № 3(6). – 65 с.
19. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. – Режим доступу: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920&cat_id=46017&showHidden=1.

Надійшла 12.11.2009

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті визначено основні закономірності, принципи формування та особливості управління інноваційним потенціалом машинобудівних підприємств.

The article provides the main regularities, principles of formation and peculiarities of direction of innovation capabilities on the mashing- building enterprises.

Ключові слова: інновація, машинобудівне підприємство.

Вступ. В епоху глобалізації міжнародних економічних відносин, із посиленням конкуренції між країнами на всіх рівнях та в усіх сферах господарювання, за стрімкого прискорення науково-технічного прогресу саме здатність економіки до інноваційної діяльності визначає рівень її розвитку в цілому та визначає місце держави в глобальному економічному просторі. Інноваційна діяльність стала вирішальним елементом розвитку сучасного світового економічного простору, що обумовлює важливість економічного обґрунтування інноваційних рішень.

В контексті всеохоплюючої фінансово-економічної кризи відбувається перерозподіл сфер господарювання та важелів впливу в світовій економіці. Створивши гідну, високо-технологічну економіку, Україна зможе зайняти провідне місце на реформованих світових ринках. Базовим етапом для оновлення вітчизняного господарства має стати саме машинобудівний комплекс як провідна галузь промисловості будь-якої держави як основа науково-технічного прогресу народного господарства.

Метою роботи є виявлення особливостей інноваційної діяльності машинобудівних підприємств України, врахування яких є важливим фактором при формуванні та управлінні їх інноваційним потенціалом у практиці господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З посиленням ролі інноваційного фактору розвитку економічних систем всіх рівнів господарювання активізувалась увага науковців щодо вивчення проблем, пов'язаних з інноваційною діяльністю на мікро- та макrorівнях. Проблема формування та управління інноваційним потенціалом підприємств займалися такі дослідники, як Ілляшенко С. М., Чабан В. Г., Чухрай Н., Патора Р., Ганущак Л. М., Гриньова В. М., Гриньов А. В., Капітан І. Б., Микитюк П. П., Малащук Д. В., Полбіцин С. та інші.

Постановка завдання. В сучасних умовах успіх господарювання підприємницьких структур залежить, передусім, від їх здатності до інноваційної діяльності. В умовах кризи саме активізація інноваційного розвитку всіх ланок народного господарства має стати потужним трампліном для виходу країни з кризи. При цьому підвищується необхідність знаходження науково-обґрунтованих методик формування оптимального інноваційного потенціалу підприємств та ефективного управління ним на практиці.

Незважаючи на величезну кількість здобутків в питанні формування та управління інноваційним потенціалом, і досі існують невирішені проблеми у даній сфері. Це актуалізує необхідність систематизації існуючих теоретико-методологічних підходів дослідників, що працюють в даному напрямку. Різноманітність поглядів на проблему обумовлена безліччю видів інноваційної діяльності, різною масштабністю господарювання, відмінністю в галузях реалізації нововведень та спеціалізації інноваційно-активних підприємств і т. д.

Виклад основного матеріалу та результатів дослідження. При формуванні інноваційного потенціалу підприємства обов'язковими є процеси планування та оптимізації набору ресурсів, можливостей щодо їх ефективного використання в короткостроковому та довгостроковому періодах. Процес формування інноваційного потенціалу підприємства передбачає його структурізацію та ідентифікацію потенціалоутворюючих елементів, визначення обґрунтованих пропорцій та зв'язків між складовими системи з метою забезпечення стабільної інноваційної діяльності та інноваційного розвитку підприємства.

Оскільки інноваційний потенціал є складною економічною системою, то і формування його повинно відбуватись відповідно до певних закономірностей, які властиві цій системі. Разом з тим інноваційний потенціал характеризується і особливими властивостями, на основі яких він і формується. Сукупність системних, структурних та якісних характеристик визначає особливості інноваційного потенціалу підприємства (ІПП):

- 1) інноваційний потенціал є емерджентною поліструктурною системою зі складними ієрархічними зв'язками між його елементами;
- 2) при формуванні інноваційного потенціалу неможливо ізолювати внутрішні процеси від процесів зовнішнього середовища з метою їх відособленого спостереження та дослідження;
- 3) ІПП має здатність до самовідтворення;

- 4) інноваційний потенціал як економічна система постійно змінює свої параметри;
- 5) основою формування ІПП є його структуризація;
- 6) узгодженість у функціонуванні елементів інноваційного потенціалу дозволяє досягти поставлених цілей;
- 7) неоднорідні елементи ІПП взаємодіють між собою із синергічним мультиплікативним ефектом;
- 8) потенціалоутворюючі елементи у своїй взаємодії здатні досягати на певному етапі розвитку збалансованої рівноваги;
- 9) параметри ІПП мають здатність адаптуватись до постійних, динамічних змін зовнішнього та внутрішнього середовища господарювання;
- 10) ІПП має стратегічну спрямованість;
- 11) спроможність інноваційного потенціалу до активних непередбачуваних дій залежно від способів та методів управління, рівня розвитку самої системи;
- 12) ІПП здатний до розвитку завдяки безпосередньому та систематичному ініціюванню та комерціалізації новачійних ідей;
- 13) ІПП визначається, в значній мірі, розмірами та масштабами діяльності підприємства, галузевою специфікою та особливостями господарювання суб'єкта бізнесу, залежить від фактору розміщення та трудозабезпечення і т.д.

Перераховані особливості дозволяють виділити базові принципи формування інноваційного потенціалу, що визначають напрямки його оптимізації (рис. 1).

Формування інноваційного потенціалу підприємства – досить складний і трудомісткий процес, що передбачає дослідження всіх складових системи у їх взаємозв'язку та динаміці. Неможливо однозначно встановити ключові правила формування ефективного інноваційного потенціалу та процедури його оптимізації, адже сучасний ринок та його підприємницькі суб'єкти досить різноманітні та багатогранні. Особливо ускладнюється даний процес в умовах глобальної фінансово-економічної кризи. Перш за все, процес формування інноваційного потенціалу визначається територіальним розміщенням, специфікою діяльності, галузевою специфікою, розмірами підприємств.

Галузеві особливості формування інноваційного потенціалу підприємства визначаються специфічністю кінцевих результатів інноваційної діяльності в тій чи іншій сфері функціонування, особливостями матеріального, техніко-технологічного, проектно-конструкторського забезпечення інноваційної діяльності, специфікою ринків збуту інновацій і т.д.



Рис. 1. Принципи формування інноваційного потенціалу підприємства

Машинобудівна галузь є однією з провідних серед міжгалузевих комплексів країни і має відповідні особливості організації та управління. Визначальними особливостями вітчизняних підприємств машинобудівного комплексу є їх великий розмір, науко-, фондо-, матеріало- та капіталоемність виробництва, трудомісткість виконуваних робіт. З точки зору трудоємності машинобудівний комплекс характеризується значними трудовими затратами та високою кваліфікацією праці. Конструкторсько-технологічна складність продукції машинобудування вимагає наявності працівників різних професій та

різних кваліфікаційних рівнів.

Територіальне розташування підприємства визначає можливості його інноваційної діяльності. Насамперед, це можливості щодо забезпечення підприємства висококваліфікованими науковими кадрами, які здатні до сприйняття та генерації новачійних ідей; це і забезпечення необхідною для проведення наукових досліджень науково-дослідною базою; це і ринкові можливості, що визначаються віддаленістю ринків збуту інноваційної продукції, спонукальними мотивами до споживання нової продукції споживачами конкретного сегменту ринку, відповідність новинки новим потребам споживачів тощо.

Залежно від специфіки діяльності машинобудівні підприємства за територіальним принципом розміщення тяжіють до відповідних районів з розвинутою науковою базою, районів зосередження трудових ресурсів, районів споживання продукції, металургійних баз. Із розвитком НТП пріоритетним та універсальним фактором розміщення стає саме науковий чинник, що визначає особливості господарювання підприємства залежно від специфіки діяльності.

Якщо говорити про розмір інноваційно-активних суб'єктів господарювання, то будь-яке підприємство практично ніколи не приймає участі одразу в всіх етапах інноваційного процесу. Тому окремо взяте підприємство спеціалізується на виконанні конкретного набору робіт інноваційного процесу. Але все-таки масштабність інноваційних проектів у великих підприємств, звичайно, значно більша. Що стосується впровадження інновацій, то цей процес також залежить від розмірів суб'єкта господарювання. Великі підприємства будують інноваційний процес переважно на основі рутинного підходу (консервативний підхід), що передбачає розробку нових продуктів (товарів, послуг), використання на ринку яких є очевидним і прогнозованим. Малі підприємства будують свою інноваційну діяльність на основі підприємницького підходу (ризиковий підхід), що ґрунтується на розробці інновацій, впровадження яких є не прогнозованим і ризиковим [1, с. 23].

Такі відмінності у протіканні інноваційних процесів визначають і розбіжності у формуванні інноваційного потенціалу інноваційно-активних суб'єктів, що вимагає врахування всіх вище перелічених особливостей перебігу інноваційних процесів.

Іншими словами, інноваційний потенціал має стати постійним об'єктом управління на підприємстві, що передбачає цілеспрямований вплив на підприємство з метою підвищення ефективності його інноваційної діяльності.

В сучасному традиційному менеджменті існує декілька підходів до управління [2, с. 48-55]:

1. Процесний підхід розглядає управління як серію взаємопов'язаних дій (функцій управління), які реалізуються в певній послідовності. Кожна функція управління, в свою чергу, складається з взаємопов'язаних підфункцій.

2. Згідно з системним підходом підприємство розглядають як систему у єдності частин, з яких вона складається та зв'язків з її зовнішнім середовищем.

3. Ситуаційний підхід визнає, що хоча загальний процес управління і є стандартним, специфічні прийоми, які використовуються, повинні змінюватися залежно від ситуації. Об'єктом досліджень ситуаційного підходу виступають результати діяльності підприємства за умов різних ситуаційних змін, зокрема у сферах лідирування, побудови організаційних структур, кількісних оцінок тощо.

Під управлінням інноваційним потенціалом підприємства, на думку автора, доцільно розуміти процес цілеспрямованого впливу (планування, організації, координації, контролю) на об'єкти управління (підприємство, підрозділи, бюро, лабораторії, окремих працівників) з метою аналізу наявного потенціалу та оцінки ступеня його використання; з метою збалансування наявних інноваційних ресурсів, можливостей їх використання та здатностей реалізувати інноваційні ідеї; визначення резервних ресурсів та можливостей їх ефективного використання; підвищення ефективності інноваційної діяльності на підприємстві в цілому для досягнення стратегічних цілей суб'єкта господарювання.

В сучасних умовах господарювання вітчизняним підприємствам необхідно розробити механізм таких прийомів та методів управління інноваційним потенціалом, який би відповідав особливостям інноваційної діяльності конкретного підприємства та специфіці сформованої в країні ринкової ситуації, світовим тенденціям інноваційного розвитку.

Як зазначалось вище, потенціал підприємства, інноваційний зокрема, має стратегічну спрямованість. Тому і управління інноваційним потенціалом має мати стратегічний характер. Для підвищення ефективності управління інноваційним потенціалом підприємства необхідно застосовувати сучасні концепції менеджменту, які ґрунтуються на взаємодії процесного, ситуаційного та системного підходів. Перш за все, такий підхід продиктовано тим, що інноваційний потенціал є складною системою (тобто потребує розчленування на окремі елементи), функціонує у тісному взаємозв'язку з динамічними компонентами зовнішнього середовища, що вимагає гнучкості та адаптивності інноваційного потенціалу підприємства в різних ситуаціях (ситуаційний підхід). Це, в свою чергу, висуває відповідні вимоги до механізму управління інноваційним потенціалом як процесу (процесний підхід), що визначається конкретною ситуацією.

При виборі концепції управління та стратегії її реалізації особливого значення набуває діагностика інноваційного потенціалу підприємства, що дає можливість виявити сильні та слабкі сторони інноваційної

діяльності суб'єкта господарювання, визначити невикористані резерви інноваційного розвитку, відслідкувати напрямки збалансування реально досягнутого інноваційного потенціалу, нарощування потенційних можливостей підприємства, оптимізації діючої системи управління.

Необхідність розробки методології стратегічного управління інноваційним потенціалом підприємства обумовлена тим, що вона дозволяє оптимізувати діючу структуру управління інноваційним процесом, виявивши недоліки та «вузькі» місця в прийнятих управлінських рішеннях; дозволяє визначити систему показників і програм оптимізації досягнутого інноваційного потенціалу; дозволяє забезпечити координацію стратегічних планів і прогнозів в сфері інноваційної діяльності підприємства.

Висновки. В ході дослідження проблем формування та управління інноваційним потенціалом (ІП) машинобудівних підприємств дійшли таких висновків:

1. Формування інноваційного потенціалу є індивідуальним процесом.
2. Процес формування ІП відбувається на базі аналізу його системних, структурних та якісних характеристик.
3. Формування інноваційного потенціалу залежить від розміру, масштабів та специфіки діяльності, територіального розміщення суб'єкта господарювання, що визначає рівень доступу до інноваційних ресурсів підприємства.
4. Сучасна концепція управління інноваційним потенціалом підприємства повинна ґрунтуватись на змішаному підході, що передбачає взаємодію процесного, ситуаційного та системного напрямків менеджменту.
5. Формування та управління ІП має орієнтуватись на довгострокову перспективу з врахуванням стратегічних цілей підприємства.

В подальших дослідженнях планується практична апробація запропонованих принципів формування інноваційного потенціалу на машинобудівних підприємствах Вінницької області.

Література

1. Козловський В.О. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник. – Вінниця: ВНТУ, 2007. – 210 с.
2. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Издательство «Дело», 1997. – 493 с.

Надійшла 10.12.2009

УДК 338.1.001.76

О. І. ПРОДІУС

Одеський національний політехнічний університет

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВОСТІ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Розглянуто основні чинники, що перешкоджають розвитку інноваційних процесів в умовах світової фінансово-економічної кризи. Запропоновано основні заходи з активізації державного стимулювання інноваційного розвитку промисловості.

The major causes hindering the development of innovation processes in the condition of the world financial-economic crisis are considered. The principal measures at activating the state stimulation of innovation development of industry are proposed.

Ключові слова: інновації, промисловість, економічна криза, державне стимулювання, інвестиції.

Вступ

У світовій економіці у 2008 р. розгорнулася найглибша після Великої депресії фінансово-економічна криза. Основними причинами її виникнення стали криза на ринку іпотечних кредитів США, зростання обсягу спекулятивних операцій з деривативами, нестабільність світового валютного ринку, підвищення світових цін на енергоносії і продовольство [1]. Кредитна криза переросла у глобальну кризу, внаслідок якої банки та інші фінансові інститути втратили значну частину активів, скоротилися обсяги міжбанківського кредитування та кредитування приватного і корпоративного сектору, зменшилися обсяги виробництва і світової торгівлі.

Незважаючи на світову фінансово-економічну кризу, промислові підприємства у країнах, що прагнуть до сталого розвитку, усвідомлюють необхідність спрямування інвестицій у науково-дослідницькі роботи та інновації для збереження та підвищення конкурентоспроможності [2]. Так, за інформацією Всесвітньої організації інтелектуальної власності у 2008 р. кількість міжнародних патентних заявок збільшилася на 2,4%. Найбільше міжнародних заявок, поданих у 2008 р., надійшло від винахідників США (32,7% від загальної кількості), Японії (17,5%), Німеччини (11,2%), Республіки Корея (4,8%), Франції (4,2%), Китаю (3,7%).

В умовах глобальної фінансово-економічної кризи, безперечним фактом є те, що в країнах, де

інноваційний розвиток був і є провідним, де науку підтримували влада й бізнес, наслідки кризи стали не такими відчутними.

Інноваційний розвиток промисловості, як важливий чинник економічного зростання, висвітлюється в наукових працях В. Александрової, О. Амоші, Л. Антонюка, Ю. Бажала, В. Геєця, В. Гусевої, Б. Данилишина, О. Лапко, Б. Малицького, О. Федірко, Л. Федулової, О. Шнико, М. Чумаченка та інших. Аналіз опублікованих праць з даної проблематики дає підстави зробити висновок, що дослідження напрямків сталого зростання промисловості на інноваційних засадах потребують постійного аналізу та вдосконалення відповідно до світових тенденцій.

Постановка завдання

Метою статті є аналіз сучасного стану інноваційного розвитку вітчизняної й світової промисловості та обґрунтування пріоритетних механізмів державного стимулювання розвитку інноваційної діяльності підприємств в умовах світової фінансово-економічної кризи.

Результати дослідження

Україна на початку 90-х входила в сімку інноваційних та інтелектуальних держав, але поступово бізнес став абсолютно байдужим до інновацій. Якщо у 1990 р. в Україні 36% усіх підприємств були інноваційними, у 1994 р. таких було 26%, то у 2008 р. – лише 13% [4].

Інноваційна діяльність України в порівнянні з розвиненими країнами, що забезпечують до 85-90% приросту валового внутрішнього продукту через виробництво й експорт наукомісткої продукції, перебуває на досить низькому рівні й на світовому ринку високотехнологічної продукції, що оцінюється в 2,5-3,0 трлн USD, частка становить приблизно 0,1% [5].

Рейтинг України за індексом глобальної конкурентоспроможності (ІГК) Світового економічного форуму (СЕФ) загрозливо знижується, та у 2008 р. опустився до 72-го серед 134 країн. Відповідно до звіту в рейтингу ІГК Україна розмістилася між країнами, що розвиваються, – Марокко та Філіппінами, випередивши більшість країн Африки та Латинської Америки. Проте вона істотно відстає від країн ЄС, а серед країн СНД з погляду конкурентоспроможності економіки посідає четверте місце, поступаючись Росії, Казахстану й Азербайджану. Дошкульними місцями України, за даними звіту, є інституціональне середовище, інфраструктура, макроекономічна стабільність, ефективність інноваційної системи.

Науково-технологічний потенціал – це один із визначальних факторів, який забезпечує та формує виокремлену конкурентоспроможність виробництва як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях. Приріст валового продукту у економічно розвинених країнах світу суттєво визначається інноваційними досягненнями. Наприклад, сьогодні Сінгапур, і Фінляндія, населення яких становить відповідно 4,5 і 5,2 млн осіб, виробляють вдвічі більший валовий національний продукт, ніж Україна. І це при тому, що чисельність населення України у 10 разів більше, ніж у згаданих країнах [6].

Українська економіка залишається експортоорієнтованою з недостатньо розвиненим внутрішнім ринком, у ВВП питома вага експорту сягає 60–65%. Тому негативні зміни кон'юнктури на зовнішніх ринках спричиняють руйнівні наслідки для національної економіки. У реальному секторі вітчизняної економіки домінує виробництво з низькою часткою доданої вартості в кінцевому продукті. При цьому частка готових виробів становить лише 30–35%, а на сировину та напівфабрикати припадає 65–70%. Основну роль в економіці України відіграє традиційно-успадкований експортний напрям, представлений продукцією енергомісткої металургійної та хімічної промисловості.

Інноваційна активність підприємств промисловості залишається на дуже низькому рівні та поступово зменшується. Якщо 1990 р. в Україні 36% усіх підприємств були інноваційними, у 1994 р. таких було 26%, а нині лише 13%. Натомість, в країнах Європейського Союзу мінімальний показник інноваційної активності має Португалія – 26%, Греція – 29%, інші більш розвинуті країни: Данія – 71%, Ірландія – 74%, Нідерланди – 62%, Австрія – 67%. У рамках Європейського Союзу прийнято орієнтир для визначення обсягів фінансування розвитку інноваційної складової, який до 2010 року повинен становити не менше 3% від національного ВВП. Для України у 2007 році рівень фінансування у сфері інновацій складав лише 0,85% від ВВП, і це свідчить про необхідність формування нових підходів до розвитку інноваційної економіки.

Бюджет 2009 року передбачав кошторис Державного агентства України з інвестицій та інновацій у розмірі 29,7 мільйона гривень, що значно менше минулорічного показника – 329,4 мільйона гривень. З 13,3 мільйона гривень, передбачених бюджетом 2008 року на проведення досліджень, витрачено лише 7%. Капітальні трансферти організаціям не здійснено взагалі, а це 13,1 мільйона гривень. У 2009 році, окрім витрат на утримання апарату агентства та його підрозділів у регіонах, передбачено лише 1,2 мільйона гривень на програму розвитку Національної депозитарної системи України. При цьому до держбюджету необхідно буде повернути раніше надані позики на суму 36,6 мільйона гривень [7]. Такі показники підтверджують сталу негативну тенденцію гальмування інноваційного розвитку в Україні, що, у свою чергу, зменшує її економічний потенціал та збільшує конкурентні переваги інших країн.

Досить неоднорідною є інноваційна активність регіонів: частка промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, становила від 32,6 до 3,1 %, при цьому більша за середню у м. Києві, Харківській, Одеській, Чернівецькій, Івано-Франківській та Вінницькій областях, значно менша у Рівненській, Сумській і Хмельницькій областях. Нині науково-освітній та інноваційний потенціали

сконцентровані у промислово розвинених регіонах. Зокрема, у Києві, Харківській, Донецькій, Дніпропетровській та Львівській областях зосереджені 52 % студентів, 72 % науковців та 12 з 15 технопарків України [8].

Аналіз динаміки основних показників інноваційної діяльності регіонів України, вказує на негативні тенденції інноваційної активності. Причиною цього є не низький науковий та науково-технічний потенціал, а слабкість інфраструктури інноваційної діяльності, відсутність мотивації товаровиробників в реалізації інновацій як способу конкурентної боротьби. Це призвело до низьких показників практичного впровадження інновацій на промислових підприємствах. Так за даними Держкомстату питома вага промислових підприємств, що впроваджували інновації постійно знижується, та у 2008 р. становила 10,8%.

Як і в попередні роки, основним джерелом фінансування витрат на інновації залишаються власні кошти підприємств, частка яких у загальному обсязі фінансування становила 84,6 %.

Таким чином, результати аналізу свідчать про відсутність належної підтримки інноваційної діяльності як на державному, так і на регіональному рівнях. Основною проблемою при цьому є несформованість інноваційної інфраструктури, яка є фрагментарною, функціонально неповною, недостатньо розвинутою, не охоплює усі ланки інноваційного процесу; недостатня кількість венчурних фондів та центрів трансферу технологій; не підтримується належним чином діяльність винахідників, раціоналізаторів, науковців, що мають завершені науково-технічні розробки; не в повному обсязі використовується освітній та науковий потенціал; недостатня забезпеченість фахівцями у сфері інноваційного бізнесу.

Механізмом активізації організації та фінансування науково-дослідної і науково-виробничої роботи організації можуть стати технопарки як найбільш ефективна система, котра відповідає новим державним завданням, ситуації дефіциту бюджетних коштів для фінансування науки і забезпечена прийнятими в усьому світі фінансовими пільгами для науково-виробничих установ [9].

Сьогодні в більшості розвинутих країн світу технопарки є основними елементами інфраструктури, що забезпечує функціонування інноваційної моделі національної економіки. Органи державної влади в цих країнах, розуміючи важливу роль технопарків, здійснюють стосовно них особливу економічну політику, яка включає надання податкових та кредитних пільг, цільове фінансування окремих інноваційних розробок, державне замовлення на інноваційну продукцію тощо.

В Україні перші технопарки з'явилися у 2000 році як структури, завданням яких є об'єднання наукових досліджень, розробок нових технологій із впровадженням у виробництво і випуск конкурентоздатної на внутрішньому і зовнішньому ринках високотехнологічної продукції. Передбачена законами "Про інноваційну діяльність", "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків", прийняті Верховною Радою в 1999 і 2000 роках, державна підтримка інновацій, створення технопарків, бізнес-інкубаторів та інших інноваційних структур вже в 2003-2004 роках дозволила суттєво покращити ситуацію в цій сфері.

Але, нажаль, внаслідок змін законодавства, а також внаслідок широкої політичної кампанії витиснення технопарків з економічного й громадського життя країни, умови їх діяльності різко погіршилися. У 2005–2007 роках не було прийнято жодного нового проекту технопарків. У березні 2006 року економічні статті в законі про технопарки були частково відновлені, але їх практичне виконання не було забезпечено.

Скасування державних гарантій незмінності податкових пільг інвесторам є негативним сигналом для інвесторів. З огляду на, що це вже не перший випадок подібної різкої зміни законодавства, важко розраховувати на поліпшення оцінок ризику інвестицій в економіку України. Адже не податкові й митні пільги, в першу чергу, визначають інвестиційну привабливість країни, а стабільне законодавство, низький рівень корупції, правова захищеність суб'єктів господарювання, розумна й зрозуміла система оподаткування, сучасна інфраструктура.

Передбачене бюджетом 2007 року фінансування інноваційної діяльності держінвестиціями України було використано в основному на фінансування звичайних інвестиційних проектів. Як наслідок, у першому кварталі 2008 р. спеціальний режим діяльності технопарків практично зведено до нуля [7].

Значення технопарків і доцільність їх створення в Україні полягає в тому, що:

- вони є ефективною формою зближення науки і виробництва, бо скорочується до мінімуму тривалість циклу «дослідження — розробка — упровадження»;
- у технопарках зосереджуються висококваліфіковані кадри різних спеціальностей — учні, розробники, дослідники, аналітики, інженери, спеціалісти різного профілю, що забезпечує можливість міжгалузевих досліджень;
- у технопарках зосереджується унікальне устаткування, обчислювальні центри, лабораторії, що дає змогу проводити дослідження і наукові експерименти;
- у парках фінансовий капітал представлений у найдосконаліших формах — венчурному капіталі;
- у технопарках формується еталонне середовище з точки зору як економічних, так і організаційно-географічних умов для створення нових, наукомістких виробництв;
- інноваційна та інвестиційна діяльність технопарків базується на матеріально-технічній і виробничій базі їх учасників;

- учасниками технопарків можуть бути вже існуючі підприємства, які зацікавлені у співпраці з науковим центром у сфері впровадження його розробок, або у використанні інфраструктури та обладнання наукового центру;

- наукова і виробнича інфраструктура технопарків здатна забезпечити проведення всього комплексу робіт відповідно до проектів – від наукових досліджень до промислового випуску інноваційної продукції, маркетингових досліджень і навіть навчання персоналу.

Таким чином, якщо найближчим часом не вдається до кардинальних заходів із нормалізації роботи технопарків, нормативно–законодавчого регулювання їхньої діяльності й наведення порядку в практиці роботи відповідних державних органів, то реально працюючі в країні інноваційні структури припинять своє існування.

Як показує світовий досвід формування й розвитку об'єктів інноваційної інфраструктури, у США спостерігається практика взаємодії науково-дослідного й виробничого потенціалу на основі державних контрактів. Основною особливістю американських технопарків є їхній тісний зв'язок з університетами й державними дослідницькими центрами. При цьому форми взаємодії відрізняються істотно. Так, 20% технопарків створені університетами як їхній структурний підрозділ, 10% — як самостійні одиниці, 28% — на основі контрактів з розроблювачами інноваційних проектів, 38% — як спільні підприємства й тільки 4% становлять технопарки за участю державних структур [10].

У Японії найбільший науково-технічний центр «Цукуба», який об'єднує 47 науково-дослідних організацій, де працює 40 % усіх учених, зосереджених у державному секторі Японії. У цьому науковому оазисі зосереджені науково-дослідні лабораторії багатьох відомих компаній, як національних, так і зарубіжних. Основа концепції формування технопарків у Японії — це державне фінансування (30%), 30% — муніципалітети, 30% — підприємства й приватні особи, 10% — іноземні інвестори. Дана концепція формування й функціонування технопарків застосовується й в інших країнах Південно-Східної Азії: Тайваню, Республіки Корея, Гонконгу. Ним надається істотна урядова підтримка по податковому стимулюванню: знову створені інноваційні компанії звільняються від сплати податків на два роки, підприємства, що використовують перспективні розробки, виплачують прибутковий податок 15% від його величини, експортоорієнтовані фірми — 10%.

У Китаї створенням технопарків як інструмента випереджального розвитку технологічного підприємництва опікується держава. Сьогодні в Китаї більше 50 національних технопарків і приблизно стільки ж створено на регіональному рівні. Вони діють у рамках державної програми «Смолоскип», приносячись мільярди доларів прибутку. У результаті загальнодержавної науково-промислової програми «Смолоскип», орієнтованої на активізацію інноваційної діяльності, за 10 років у Китаї засновано 2500 високотехнологічних підприємств, освоєно близько 4000 видів наукомісткої продукції.

Піонером серед західноєвропейських країн у створенні технопарків була Франція. Наприкінці 80-х років у країні нараховувалось близько 10 парків, серед яких найбільшим був «Софія-Антиполіс», розміщений на площі 560 га. До його складу входило 26 промислових підприємств, 14 дослідних лабораторій, інноваційних центрів, у яких було зайнято близько 4 тис. чол. Ініціатива створення науково-технічних парків у Франції виникла на місцевому рівні, вона підтримувалась урядом країни. Особливість технопарків у Франції є орієнтація діяльності компаній, що входять у технопарк, на створення кінцевого продукту, тобто носить прикладний характер і лише 30% віддано фундаментальним розробкам.

Політика Фінляндії відносно видатків на наукові дослідження й розробки носить довгостроковий характер. Цьому питанню приділяється увага на всіх рівнях — і в уряді, й в бізнесі. У цей час рівень державного фінансування наукових видатків відповідає урядовій програмі й залишається одним з найвищих серед розвинених країн. Університети здійснюють, в основному, фундаментальні дослідження, які фінансуються головним чином з державного бюджету. Приватний же сектор займається новими, перспективними інноваційними розробками, та купує їх в університетів і науково-дослідних інститутів. Таке співробітництво між державою й приватним сектором являє собою важливий механізм обміну знаннями й науковими розробками. Це зв'язує державне утворення й науково-дослідну роботу із промисловістю, в інтересах останньої. Модель створення й керування приватними технопарками являє собою високоефективний механізм державно-приватного партнерства, що переконливо довів власну ефективність за 25 років існування. Основним завданням технопарку у Фінляндії є надання підтримки регіону шляхом створення нових робочих місць і залучення інвестицій.

Ініціаторами створення технопарків в світі, як правило, виступають місцеві влади. Ефективність діяльності їх оцінюється владою за такими критеріями, як кількість робочих місць, число створених і притягнутих компаній, відгуки в засобах масової інформації. Технопарки створюються в місті або на території університету, займають відносно невелику площу, і мають відносно невеликі масштаби діяльності, а саме до 20 га площі, до 300 робочих місць, кілька десятків клієнтських фірм. Свої відносини технопарки з університетом будують на спільному використанні послуг, інфраструктури й об'єктів.

Висновки. Найбільш вузьким місцем в українській економіці є відсутність механізму трансферу інноваційної продукції у виробництво. Основою інноваційної політики України повинно стати зміна державної політики щодо створення науково-технологічних центрів, технопарків, наукових парків та

дослідницьких університетів, центрів комерціалізації технологій та інновацій. Необхідно створити ефективні умови для комерціалізації майнових прав інтелектуальної власності та належного їх захисту; активізувати розбудову інноваційної інфраструктури; удосконалити механізми комерціалізації завершених науково-технічних розробок та передачі їх до сфери виробництва; підключати приватні джерела до фінансування науки та формування належного попиту на інноваційні продукти; частину економічних ризиків щодо залучення інвестицій до сфери високотехнологічного виробництва має брати на себе держава.

Як показало дослідження світового досвіду щодо стимулювання інновацій, найбільш ефективний шлях впровадження науково-технологічних розробок пролягає через розгалужену мережу малих і середніх інноваційних фірм, здатних швидко і з мінімальними витратами розробляти конкурентоздатну наукоміську продукцію.

Таким чином, одним з найбільш ефективних механізмів реалізації перетворення результатів науково-дослідних робіт у нові продукти, технології, послуги є різні інноваційні структури і, насамперед, науково-технологічні парки. Науково-технологічні парки, що поєднують науково-дослідні, технологічні і виробничі підприємства, забезпечують найшвидше впровадження результатів науково-дослідних і пошукових робіт, винаходів у промисловість і бізнес.

Література

1. Федоренко В.Г., Белопольский Н.Г., Волошин В.С. Производство, обмен, распределение и потребление в современных условиях кризиса // Экономика та держава. – 2009. – № 3. – С. 4 – 7.
2. Романова О.О. Світовий досвід організаційних інновацій // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 17. – С. 29 – 32.
3. Шматенко Р.М. Формування державної стимулюючої системи інноваційного розвитку підприємств на основі досвіду економічно-розвинених країн // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 12. – С. 21 – 23.
4. Смоляр Л.Г., Коцюба М.Д. Розвиток інноваційного потенціалу як фактор забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств // Экономика та держава. – 2008. – № 9. – С. 26 – 29.
5. Михайловська О. Інноваційний прорив України: політичний міф чи реальна можливість у глобалізованому світі // Економіст. – 2008. – № 8. – С. 34 – 38.
6. Ганущак Л.М. Шляхи використання зарубіжного досвіду управління інноваційним потенціалом підприємств в Україні // Актуал. проблеми економіки. – 2006. – № 4 (58). – С. 135 – 142.
7. Інтернет-ресурс: Державне агентство з інвестицій та інновацій // <http://www.in.gov.ua>.
8. Федулова Л.І. Інноваційний розвиток промисловості України: тенденції та закономірності // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 3 (69). – С. 82 – 97.
9. Пшик Б.І., Сухаревич В.Т. Шляхи розвитку фінансово-кредитного забезпечення інноваційних процесів в Україні // Регіональна економіка. – 2008. – № 2. – С. 144 – 151.
10. Мешко Н.П. Реалізація інноваційної стратегії розвитку: досвід США // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 22. – С. 22 – 26.

Надійшла 15.11.2009

УДК 332.146.2

А. В. ЧЕРЕП, Д. К. НОСЕНКО
Запорізький національний університет

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ

Проаналізовано сучасні підходи до визначення сутності інноваційного потенціалу. Запропоновано економетричну модель оцінки впливу інноваційного потенціалу на економічний розвиток регіону. Визначено найбільш вагомі показники інноваційної потенціалу.

The modern going is analysed near determination of essence of innovative potential. The econometric model of estimation of influence of innovative potential is offered on economic development of region. Certainly the most ponderable indexes of innovative potential.

Ключові слова: інновації, інноваційний потенціал, економічний розвиток, економетрична модель, валовий регіональний продукт.

Вступ

Проблеми суспільного і економічного розвитку України пов'язані з вивченням механізмів їх функціонування як в умовах сьогодення, так і в перспективі. В сучасних умовах підвищилася роль інноваційних стратегій, що викликає необхідність освоєння нових підходів до механізмів керування нововведеннями, які стимулюють новаторські зусилля, розвиток інфраструктури, створення партнерств у

сфері нововведень. Висока конкурентоспроможність і поступове економічне зростання територіальних утворень різної величини та економічних можливостей можуть бути досягнуті шляхом підвищення інноваційного потенціалу регіону, здійснення активної інноваційної політики, спрямованої на успіх і лідерство.

Теоретичним та практичним проблемам інноваційного розвитку економіки та інноваційної діяльності підприємств присвятили свої наукові праці такі відомі вчені, як Агійон П., Ансоф І., Балабанов І. Т., Глазьев С., Кондратьев М., Кузнец С., Менш Г., Пригожин О., Санто Б., Солоу Р. В Україні питаннями формування інноваційного потенціалу регіону та інноваційної діяльності господарюючих суб'єктів також активно займаються багато вчених, серед яких слід виділити дослідження Гриньова А., Каховича Ю., Мартишевої Л., Калишенка В., Онишко С., Паєнтко Т. Проте, необхідно відмітити, що в дослідженнях вказаних авторів щодо інноваційного потенціалу регіону, не знайшлося належного висвітлення питання формування механізму управління інноваційним потенціалом регіону, а саме майже відсутній аналіз впливу інноваційного потенціалу на економічний розвиток регіону, побудований на об'єктивних економіко-математичних моделях. Отже, дане питання є актуальним і вимагає подальшого дослідження.

Постановка завдання

Метою даного дослідження є розробка та практична апробація економетричної моделі впливу інноваційного потенціалу на економічний розвиток Запорізького регіону та визначення факторів, що мають найбільш значний вплив на регіональний розвиток.

Результати дослідження

Потреба переведення економіки України та її регіонів на інноваційний шлях розвитку є визначальною у спроможності виходу нашої держави з фінансової кризи, формуванні її інноваційного потенціалу і переходу до стійкого економічного зростання. Проте державна політика зіткнулася з багатоскладністю як власне економічних трансформацій і реформ, так і з численними внутрішніми суперечностями, більшість з яких найгостріше проявляють себе на регіональному рівні, де саме й відбувається об'єднання первинних ланок виробництва, первинних ринків і первинних систем територіального управління. В таких умовах регіональна політика набуває особливого статусу провідника реформ, а її функціональні механізми й програми претендують на роль головних інструментів управління розвитком регіонів і країни в цілому.

В основі інноваційного потенціалу тієї або іншої господарської системи лежать сукупність наукових знань, інновацій, що знаходяться в різних стадіях науково-виробничого циклу, невикористані резерви техніки, технологій, кадрових ресурсів і організації у діючому виробничому середовищі, а також запаси нових техніко-технологічних засобів, що не функціонують, творчий потенціал колективу. Основи інноваційного або науково-технологічного потенціалу можна застосовувати стосовно різних рівнів господарських системних утворень: підприємств, корпорацій, регіонів, галузевих, міжгалузевих і народногосподарських комплексів але з врахуванням їх специфіки.

У загальному значенні під інноваційним потенціалом розуміють, насамперед, ступінь можливості виконання відповідної інноваційної діяльності (підприємства, держави, регіону) з метою одержання деякого результату: технологічного, економічного, соціального або організаційного характеру. Проте не всі науковці погоджуються з таким визначенням. У вітчизняній економічній літературі досі не сформовано єдиного підходу до визначення сутності інноваційного потенціалу. Українськими науковцями запропоновано декілька визначень інноваційного потенціалу.

Так, Л. С. Мартюшева та В. О. Калишенко [2] розглядають інноваційний потенціал як сукупність організованих у певних соціально-економічних формах ресурсів, що можуть за певних діючих внутрішніх і зовнішніх чинників інноваційного середовища бути спрямовані на реалізацію інноваційної діяльності, метою якої є задоволення нових потреб суспільства.

Український дослідник А. Гриньов [3] представляє інноваційний потенціал як сукупність виробничих, трудових, фінансових ресурсів. Р. А. Фатхутдінов інноваційний потенціал визначається сукупністю комплексних показників науково-технічного та організаційного розвитку підприємства, які характеризуються локальними факторами впливу [4].

І. Т. Балабанов [5] розуміє інноваційний потенціал як сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності.

В Законі України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [1] надається таке визначення інноваційного потенціалу: це сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки.

Вищенаведені визначення розглядаються з ресурсного підходу, деякі ж дослідники розглядають інноваційний потенціал, використовуючи інституціональний підхід, розглядають його як ступінь готовності суб'єкта господарювання здійснювати інноваційну діяльність. При цьому ступінь готовності передбачає наявність і збалансованість компонентів потенціалу та достатність рівня розвитку потенціалу для формування інноваційно активної економіки.

Найбільш узагальнюючим визначенням інноваційного потенціалу регіону, на нашу думку, є визначення, яке пропонує М. О. Гоменюк: «Інноваційний потенціал – це сукупна можливість суб'єктів інноваційного процесу ефективно використовувати наявні ресурси для генерації нових знань, виробництва та комерціалізації інновацій, що сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності регіону» [6].

На регіональному рівні до основних функцій управління інноваційним процесом відносяться:

- 1) аналіз зовнішнього середовища і прогнозування його розвитку;
- 2) аналіз внутрішнього середовища;
- 3) виявлення напрямів та варіантів інноваційного розвитку з врахуванням ринкових можливостей;
- 4) вибір цільових ділянок ринку (сегментів тощо);
- 5) аналіз і кількісна оцінка ризику на етапах інноваційного розвитку;
- 6) виділення пріоритетних напрямів діяльності;
- 7) маркетинговий аудит плану інноваційного розвитку.

Сутність будь-якого об'єкта найбільш широко розкривається шляхом вияву його структури. На нашу думку, найбільш прийнятною класифікацією складових інноваційного потенціалу є структура, запропонована російськими вченими В. Г. Матвейкіном, С. І. Дворецьким, Л. В. Минько та ін. За їх поглядом структура інноваційного потенціалу може бути представлена з єдністю трьох його складових – ресурсної, внутрішньої та результативної, що існують взаємозалежно [7].

Формування і розвиток інноваційного потенціалу України передбачає облік і аналіз специфіки інноваційного розвитку окремих регіонів. В умовах формування інноваційного розвитку економіки доцільно в кожному регіоні, враховуючи його специфічні умови розвитку, виходячи з наявності ресурсів, кадрів, інфраструктури, розробити своє інноваційне середовище. Сукупність регіональних інноваційних систем, об'єднаних єдиною метою (сталий розвиток країни) і що діють в рамках державної економічної політики і законодавства, формуватиме інноваційний потенціал країни в цілому.

Якщо ж розглядати інноваційний потенціал в контексті регіональної політики, то вона повинна бути зорієнтована на економічне і раціональне використання місцевих ресурсів, широке застосування маловідходних і безвідходних, енерго- і ресурсозберігаючих технологій, а також форм організації виробництва з високою кінцевою результативністю, екологічною чистотою, збереженням і своєчасним відтворенням природи для забезпечення гідного рівня життя не тільки сьогоденного, а й майбутніх поколінь.

У цьому ж контексті особливої актуальності набуває проблема наукового дослідження впливу інноваційного потенціалу на економічний розвиток регіону, що може бути здійснено за допомогою економетричної моделі.

Для створення економетричної моделі використаємо множинну регресію:

$$y = a_0 + \sum_{j=1}^n a_j x_j, \quad (1)$$

де x_j – значення j -го фактору;

n – кількість факторів ($j = 1, 2, \dots, n$),

$a_0, a_1, \dots, a_j, \dots, a_n$ – параметри моделі.

Параметри моделі визначаються за методом найменших квадратів на базі k -попередніх років (t – номер року).

За критерії придатності функції (1) використовують такі:

коефіцієнт множинної детермінації:

$$R^2 = 1 - (1 - R^2) \frac{n-1}{n-m_1}, \quad (2)$$

де n – кількість спостережень;

m_1 – кількість параметрів моделі.

Відносна стандартна похибка:

$$S_e = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n u_i}{(n-m_1)}}. \quad (3)$$

Чим більше значення R^2 , тим краще функція (1) відтворює реальну залежність показника від факторів. Чим менше S_e , тим краще функція (1) адаптує досліджуваний процес [8].

Отже, основними чинниками, що впливають на валовий регіональний продукт (ВРП) в контексті інноваційного потенціалу, на нашу думку, є наступні: кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, одиниць (x_1), загальний обсяг науково-технічних робіт, млн грн (x_2), чисельність працівників, зайнятих науковою та науково-технічною роботою, осіб (x_3), обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн грн (x_4), загальна сума витрат на інноваційну діяльність, млн грн (x_5), кількість наукових-організацій, од. (x_6).

Для розрахунку економетричної моделі використаємо показники інноваційного потенціалу Запорізького регіону.

Таблиця 1

Основні показники інноваційного потенціалу Запорізького регіону [9]

Рік Показники	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Валовий регіональний продукт, млн грн (y)	8075	8629	10177	15255	19968	24787	33158	33547*
Кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, одиниць (x_1)	65	67	44	34	37	32	43	36
Загальний обсяг науково-технічних робіт, млн грн (x_2)	163,9	190,4	231,4	263,0	285,7	292,5	351,6	459,3
Чисельність працівників, зайнятих науковою та науково-технічною діяльністю, осіб (x_3)	3148	2970	3064	2926	2924	2758	2747	2604
Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн грн (x_4)	294,2	625,7	1051	2945	3201,5	3545,4	3423	5313
Загальна сума витрат на інноваційну діяльність, млн грн (x_5)	119,4	149,3	152	207	158,3	90,4	160,3	202,4
Кількість наукових організацій, одиниць (x_6)	40	39	39	36	37	34	35	35

* – за аналітичними розрахунками

Вплив кожного показника буде визначатися за умовою, що всі інші складові є незмінними.

Спочатку побудуємо модель залежності обсягу науково-технічних робіт від чисельності наукових працівників та кількості наукових організацій. На основі відповідних розрахунків пропонуємо таку модель:

$$x_2 = 1654 - 0,59x_3 + 9,08x_6, \quad (5)$$

Дослідження показали, що за допомогою даної економетричної моделі, можна розрахувати вплив кожного фактора шляхом розрахунку обсягу науково-технічних робіт. На основі отриманих результатів можна дійти таких висновків:

- 1) величина обсягу науково-технічних робіт приблизно на 90% визначається чисельністю працівників, зайнятих науковою та науково-технічною діяльністю та кількістю наукових організацій;
- 2) відносна зміна загального обсягу науково-технічних робіт відбувається швидше, ніж відносна зміна чисельності працівників, зайнятих науковою та науково-технічною діяльністю і кількість наукових організацій;
- 3) якщо чисельність працівників, зайнятих науковою та науково-технічною діяльністю збільшиться на 1 од., то загальний обсяг науково-технічних робіт зменшиться на 0,9 од.
- 4) якщо кількість наукових організацій збільшиться на 1 од., загальний обсяг науково-технічних робіт зміниться на 9 од.;
- 5) спостерігається обернений зв'язок між чисельністю наукових працівників і загальним обсягом науково-технічних робіт, про що свідчить від'ємне значення відповідної оцінки параметрів моделі. Це пов'язане, насамперед, зі зменшенням кількості наукових працівників і зростанням обсягів науково-технічних робіт, тобто відбувається зростання якісних параметрів наукового кадрового потенціалу одночасно зі зменшенням кількісних параметрів.

Ми вважаємо, що збільшення обсягів науково-технічних робіт можна досягти двома способами: по-перше, збільшення кількості установ і організацій, що будуть займатися науково-технічними дослідженнями (екстенсивний спосіб); по-друге, це стимулювання збільшення виконаних наукових досліджень у вже існуючих наукових установах шляхом запровадження премій за розробку та впровадження досліджень, збільшення кількості грантів, що виділяються на наукові розробки тощо, з подальшим їх впровадженням у технологічні процеси підприємств регіону (інтенсивний спосіб).

На нашу думку, за допомогою економетричної моделі можна розрахувати вплив інноваційного потенціалу на економічний розвиток регіону. У результаті відповідних розрахунків за статистичними даними нами отримано таку економетричну модель:

$$y = 36940 + 40,1x_1 + 76,3x_2 - 12,1x_3 + 1,2x_4 - 56,8x_5. \quad (6)$$

Коефіцієнт множинної детермінації становить $R^2 = 0,92$, відносна стандартна похибка $S_e = 5,2\%$.

Провівши наукове дослідження, за допомогою побудованої економетричної моделі, яка дозволяє розрахувати вплив кожного фактора на основі розрахунку валового регіонального продукту (ВРП), ми дійшли таких висновків:

- 1) якщо кількість підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, зміниться на 1 од., то обсяг ВРП зміниться на 36 од.;
- 2) якщо загальний обсяг виконаних науково-технічних робіт зміниться на 1 од., то обсяг ВРП зміниться на 76 од.;
- 3) якщо загальний обсяг витрат на інноваційну діяльність зміниться на 1 од., то обсяг ВРП зменшиться на 57 од.;
- 4) зростання обсягів реалізованої інноваційної продукції на 1 од. призводить до збільшення ВРП також на 1 од.;
- 5) якщо чисельність працівників, зайнятих науково-технічною діяльністю, збільшиться на 1 од., то ВРП зміниться на 12 од.
- 6) спостерігається обернений зв'язок між чисельністю наукових працівників і загальною сумою витрат на інноваційну діяльність та ВРП, про що свідчить від'ємне значення відповідної оцінки параметрів моделі.

Наукові дослідження показали, що в умовах обмеженості фінансових ресурсів державних і місцевих органів влади, саме визначення найбільш вагомих показників дозволить сформувати найбільш ефективну стратегію формування та розвитку інноваційного потенціалу регіону.

Висновки

Виходячи з проведених розрахунків, можна визначити, що найбільш вагомими показниками, які впливають на ВРП Запорізького регіону в контексті інноваційного потенціалу, є обсяг виконаних науково-технічних робіт та кількість підприємств, що займаються інноваційною діяльністю. Ми вважаємо, що від цих показників, насамперед, залежить можливість формування інноваційної стратегії економічного розвитку регіону.

Література

1. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16.01.2003 № 433-IV // <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Мартишева Л. С. Інноваційний потенціал як об'єкт економічного дослідження / Мартишева Л. С., Калишенко В. О. // *Фінанси України*. – 2002. – № 10. – С. 61–66.
3. Гриньов А. В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / Гриньов А. В. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 38 с.
4. Фатхутдинов Р. А. Инновационный потенциал : [учебник для вузов] / Фатхутдинов Р. А. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 624 с.
5. Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент : [уч. пособие] / Балабанов И. Т. – СПб. : Питер, 2001. – С. 303.
6. Гоменюк М. О. Визначення інноваційного потенціалу регіону / М. О. Гоменюк // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2009. – № 5 (96). – С. 147–151.
7. Матвейкин В. Г. Инновационный потенциал: современное состояние перспективы развития / [Матвейкин В. Г., Дворецкий С. И., Минько Л. В. и др.]. – М. : Издательство Машиностроение –1, 2007. – С. 284.
8. Лугинін О. Є. Економетрія / Лугинін О. Є. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 278 с.
9. Статистичний щорічник Запорізької області за 2008 рік / За ред. В. П. Головешка. – Запоріжжя: Головне упр. статистики у Запорізькій обл., 2008. – 456 с.

Надійшла 15.11.2009

УДК 330.322(477)

Л. Г. ГУЛЬКО

Хмельницький національний університет

ТЕНДЕНЦІЇ ДИНАМІКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Стаття присвячена дослідженню інвестиційної привабливості сільського господарства та її змін. Проаналізовано статистичні дані по діяльності сільського господарства в Україні та в Хмельницькій області. Зроблено висновки стосовно сучасного рівня інвестиційної привабливості цієї галузі.

The article is dedicated to research an investment attractiveness of agricultural sector and it's variations during the last time. Also there was made a statistic data analysis of agricultural activity in Ukraine and Khmel'nytsky region. These researches gave an ability to draw conclusion about the modern level of investment attractiveness of national agriculture.

Ключові слова: інвестиції, привабливість, вплив, інвестиційна привабливість.

Актуальність теми. Інвестиційна привабливість окремої країни, регіону, галузі чи підприємства є

вагомим орієнтиром для інвестора при прийнятті рішення стосовно вкладення капіталу. Привабливість окремих галузей економіки або ж регіонів країни для інвесторів необхідно враховувати при здійсненні структурної та регіональної політики, а також при визначенні пріоритетів інвестування. Коливання кон'юнктури ринку змінюють умови діяльності у різних галузях економіки, що спричиняє актуальність дослідження питань інвестиційної привабливості на різних рівнях.

Аналіз попередніх досліджень та публікацій. Дана проблема досліджується в працях таких вчених, як Андрійчук В.Г., Гайдуцький А.П., Гуткевич С.О., Долішній М.І., Іваницька Г.Б., Микитюк В.М., Савчук В.П., Черевко Г.В., Федоренко В.Г., Хрущ Н.А., Шевчук В.Я. та ін. **Метою даної статті** є дослідження тенденцій зміни інвестиційної привабливості сільськогосподарської сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реалізація інвестиційних проектів супроводжується, перш за все, необхідністю вибору найбільш привабливого проекту. Значний вплив на такий вибір справляє інвестиційна привабливість галузі, в якій планується здійснювати комерційну діяльність.

Інвестиційна привабливість окремих галузей економіки визначається значною кількістю факторів, таких як прибутковість комерційної діяльності в даній сфері, рівень ризиків тощо. Так, за даними Кабінету міністрів України [1], галузі економіки нашої країни групуються за рівнем інвестиційної привабливості на такі чотири групи (таблиця 1).

Таблиця 1

Інвестиційна привабливість галузей економіки України

Групи галузей за інвестиційною привабливістю	Перелік галузей промисловості за окремими групами
1. Пріоритетні за рівнем інвестиційної привабливості	1.1. Металургія (кольорова і чорна) 1.2. Обслуговування населення 1.3. Торгівля
2. З достатньо високою інвестиційною привабливістю	2.1. Нафтодобувна і газова промисловість 2.2. Машинобудування і металообробка 2.3. Цементна промисловість 2.4. Виноробна промисловість
3. З середньою інвестиційною привабливістю	3.1. Хімічна і нафтохімічна промисловість 3.2. Виробництво збірного залізобетону 3.3. Вовняна промисловість 3.4. Виробництво плодоовочевих консервів 3.5. Масложирова промисловість
4. З низькою інвестиційною привабливістю	4.1. Вугільна промисловість 4.2. Електроенергетика

Водночас наведений перелік галузей та їх групування не дозволяє повною мірою охарактеризувати весь спектр галузей економіки України та їх інвестиційний потенціал. Традиційно найбільш інвестиційно привабливою галуззю вважається металургія, і головним критерієм тут, очевидно, є рівень прибутковості. Виправданим є досить висока оцінка інвестиційної привабливості обслуговування населення та торгівлі, оскільки за рівнем розвитку непромислової сфери Україна все ще суттєво поступається економічно розвиненим країнам. В той же час не досить зрозумілим є віднесення електроенергетики до числа найменш привабливих для інвестора галузей економіки.

Інвестиційна привабливість різних галузей економіки, на наш погляд, не є сталою величиною і залежить від активності держави в напрямку регулювання інвестиційного клімату країни, умов здійснення підприємницької діяльності, коливань попиту і пропозиції тощо. З огляду на це доцільно приділяти більше уваги такій стратегічно важливій галузі вітчизняної економіки, як сільське господарство. В наведеній таблиці згадуються лише окремі галузі агропромислового комплексу (виноробна, вовняна, масложирова промисловість та виробництво плодоовочевих консервів). Безумовно, це не характеризує всю різноманітність агропромислового комплексу, і зовсім не враховує його базової сфери – власне сільського господарства.

Водночас в останні роки в економіці України спостерігаються тенденції до активізації інвестиційних процесів у сільському господарстві. Сільське господарство перетворилося у одну з найбільш пріоритетних галузей для інвестування. Починаючи з 2006 року відбувається зростання обсягів інвестицій у даній галузі, а також зміна структури капіталовкладень по різних сферах АПК. Основний приріст інвестицій було спрямовано в сільське господарство, особливо у тваринництво [2].

В порівнянні із 2000 роком в 2008 р. обсяги інвестицій в сільське господарство збільшились у 7,5 рази, у той час як обсяги інвестицій у харчову промисловість – лише у 2,6 рази. Загальні обсяги інвестицій в основний капітал у сільському господарстві в 2008 році у порівнянних цінах проти 2007 р. зросли на 43,2%, зокрема в тваринництво – на 62,3 %. Водночас, інвестиції у виробництво харчових продуктів і напоїв у 2008 році склали лише 90,4 % від рівня попереднього року. Така динаміка є закономірною, адже не можна розвивати переробну промисловість без одночасного розвитку сировинної бази цієї промисловості.

Активний розвиток переробної промисловості неможливий без розвитку сільського господарства, і тому рано чи пізно це мало спричинити зростання інвестування в рослинництво та тваринництво. Перспективним напрямком інвестиційної діяльності на підприємствах АПК є впровадження прогресивних енергозберігаючих технологій, сучасних методів ведення рослинництва і тваринництва, оновлення парку техніки тощо.

Значний негативний вплив на інвестиційну діяльність як в економіці в цілому, так і в сільському господарстві зокрема, справила фінансово-економічна криза. Так, за перше півріччя 2009 року загальні обсяги інвестицій по Україні склали лише 56,7 % до відповідного періоду минулого року. Обсяги залучення інвестицій в сільське господарство в порівнянні з відповідним періодом 2008 року становлять 54,3%, у тому числі: в галузі рослинництва 54,3%, тваринництва – 52,5%. У I півріччі 2009 року також спостерігається зниження темпів залучення інвестицій і в харчову промисловість, обсяги освоєння яких становлять 64,8 % до відповідного періоду минулого року.

Слід зауважити, що питома вага освоєних інвестицій в основний капітал сільського господарства України в 2009 році складає 5,9% всього обсягу реальних інвестицій. Проте територіальний розподіл інвестованих коштів є нерівномірним. Очолюють цей список такі області, як Тернопільська (24,4%), Сумська (23,5%), Черкаська (22,3%), Херсонська (21,1%), Чернігівська (17,9%), Кіровоградська (12,4%), Вінницька (10,8%), Хмельницька (10,6%), Миколаївська (9,6 %), АР Крим (9,4%) Запорізька (7,6%), Харківська (7,3%), Київська (6,5%), у яких даний показник значно вище середнього рівня.

Досить високе місце Хмельницької області у рейтингу залучення інвестицій в основний капітал свідчить про пріоритетність розвитку саме сільського господарства для нашого регіону. Такий висновок підтверджується також аналітичними даними щодо динаміки обсягів виробництва сільськогосподарської продукції по Україні та Хмельницькій області в 2008-2009 роках (рисунки 1, 2). Цікавим є той факт, що в 2009 році темпи зростання обсягів сільськогосподарського виробництва в нашій області дещо випереджають відповідні показники по Україні, тоді як в більш сприятливому 2008 році вони були меншими від середнього по країні рівня [2, 3].

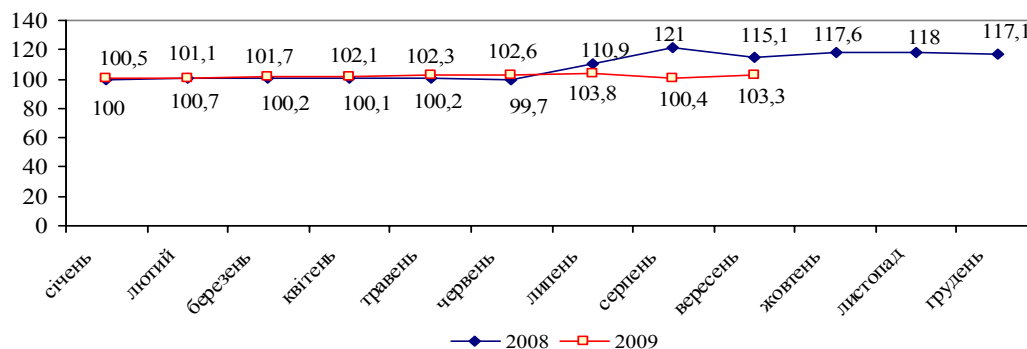


Рис. 1. Співвідношення індексів сільськогосподарського виробництва в Україні в 2008-2009 роках

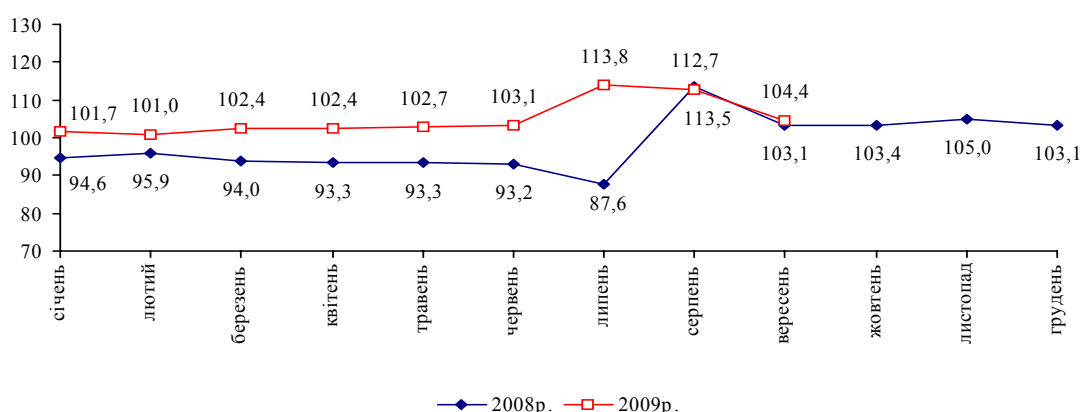


Рис. 2. Співвідношення індексів сільськогосподарського виробництва в Хмельницькій області в 2008-2009 роках

Одним із основних критеріїв інвестиційної привабливості окремої галузі є рівень прибутковості такої діяльності. За даними Державного комітету статистики [4], прибутковість окремих видів економічної діяльності останнім часом змінювалася досить нерівномірно, що особливо чітко виявилось в кризовому 2009 році (рисунок 3). Так, серед підприємств, що задекларували прибуток, в 2007-2009 роках найбільше саме підприємств сільського господарства, проте в 2009 році таке переважання стало найбільшим. Якщо в 2007 році прибуток отримали 73,7% сільськогосподарських підприємств і 66,6% підприємств промисловості, то в 2008 році – відповідно 71,7% та 61,1%, а за 8 місяців 2009 року – 81% та 50,7%. Відзначимо, що специфіка

діяльності сільськогосподарських підприємств зумовлює отримання найбільшої частки прибутку саме наприкінці року, і тому надалі частка прибуткових підприємств може коливатися. Що ж стосується вартісних обсягів прибутку сільгосппідприємств, то вони є набагато меншими від прибутків промисловості, проте в попередні роки спостерігалася тенденція до зростання їх величини: якщо в 2006 році сільськогосподарські підприємства отримали 4687,9 млн грн прибутку, то в 2007 році – 9617,9 млн грн, а в 2008 році – 12007,3 млн грн.

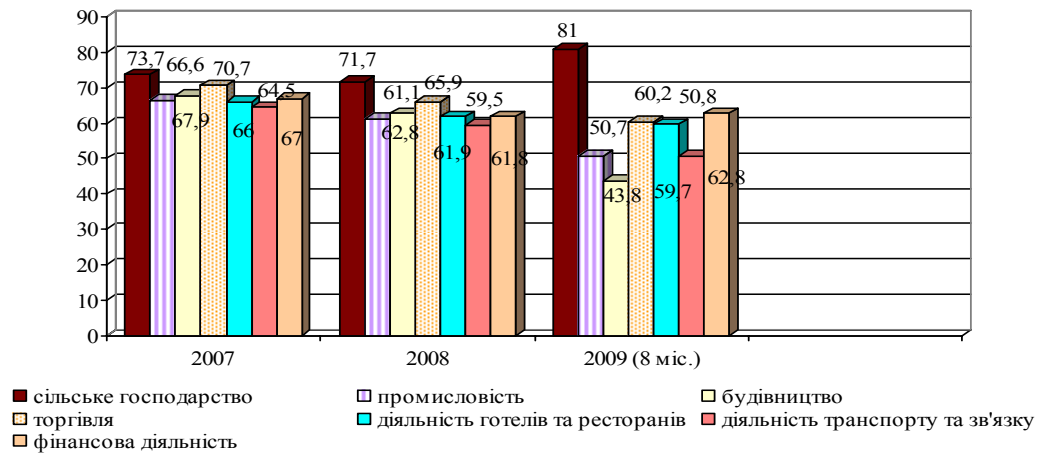


Рис. 3. Динаміка питомої ваги підприємств, що одержали прибуток, в загальній кількості підприємств галузі (у відсотках)

Висновок. Інвестиційна привабливість окремих секторів економіки України не є стабільною в довгостроковій перспективі. Потенціал та інвестиційна привабливість окремих галузей часом істотно переоцінюються, тоді як інших, і, перш за все, сільського господарства – недооцінюються. Проте з розвитком виробництва в інших сферах АПК, передусім, в переробній промисловості, а також із розвитком структури внутрішнього споживання постає питання задоволення попиту за вказаними напрямками. Задовольнити вказаний попит можливо за рахунок більш активного розвитку вітчизняного сільського господарства. В останні роки у цій сфері можна простежити зростання інвестицій, обсягів виробництва, прибутків, а також питомої ваги прибуткових підприємств. Незважаючи на те, що вказані показники поки є значно меншими від аналогічних у промисловості та деяких інших галузях економічної діяльності, на наш погляд, це дозволяє говорити про існування тенденції до зростання інвестиційної привабливості сільського господарства в Україні в цілому, а також в її окремих регіонах, в тому числі і в Хмельницькій області.

Література

1. <http://www.kmu.gov.ua> – офіційний сайт Кабінету міністрів України.
2. <http://www.minagro.gov.ua> – офіційний сайт Міністерства аграрної політики України.
3. <http://www.statbrd.ic.km.ua> – офіційний сайт Головного управління статистики в Хмельницькій області.
4. <http://www.ukrstat.gov.ua> – офіційний сайт Державного комітету статистики України.

Надійшла 19.11.2009

УДК 338

М. В. ПАВЛЮК, В. В. СТАДНИК
Хмельницький національний університет

МОТИВАЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ВІТЧИЗНЯНОГО ЗАКОНОДАВСТВА У СФЕРІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Охарактеризовано дієвість основних складових законодавчо-правової бази, яка регулює відносини у сфері інноваційної діяльності, з позиції їх мотивуючої здатності для суб'єктів господарювання.

Effectiveness of basic constituents is described legislatively legal base which regulates relations in the field of innovative activity, from position of their explaining ability for the subjects of menage.

Ключові слова: інновації, мотиви, стимули, трансфер технологій, законодавство.

Актуальність теми дослідження. В сучасному світі інноваційна діяльність є одним із найважливіших факторів економічного розвитку. У високорозвинених країнах до 90 відсотків приросту внутрішнього валового продукту забезпечується за рахунок впровадження нових технологій.

Нині визнається як вітчизняними науковцями, так і політиками, що стабільне соціально-економічне зростання України може бути досягнуто переважно на інноваційній основі при активному використанні сучасних наукових розробок. Лише за цих умов можуть бути вирішені проблеми ресурсозбереження, її ефективності господарювання, забезпечено виробництво конкурентоспроможної продукції на внутрішньому і світовому ринках. Проте практичне втілення інновацій у діяльність вітчизняних підприємств має багато проблем, пов'язаних, насамперед, з неналежним правовим врегулюванням сфери інноваційної діяльності.

Враховуючи серйозний (навіть незважаючи на масштабний відтік інтелекту за кордон) науковий потенціал та обсяги патентування винаходів, першою головною проблемою, яка перешкоджає впровадженню результатів НДДКР у виробництво, є відсутність дієвих стимулів. Якщо за кордоном їх роль відіграють жорстка конкуренція, обов'язкові державні стандарти (наприклад, на екологічні параметри продукції), необхідність економії енергоресурсів, то в Україні єдиним стимулом був і залишається непевний шанс продати винахід за кордон. Непевний тому, що, як показує практика, зацікавити іноземного покупця у своєму винаході дуже важко через низку бюрократичних перешкод. Останні полягають у серйозній розбіжності в українських та закордонних системах оцінки та стандартах якості, а також в тому, що Україна не бере участі в багатьох міжнародних угодах, які встановлюють дію патенту на території декількох держав. Варто врахувати й те, що скоріше за все, за кордоном вже є аналог даному винаходу. В такому випадку українському науковцю необхідно буде ще й довести перевагу свого винаходу на основі проведеного дослідження. А це і в Україні, і за кордоном потребує значних коштів [1].

Проблему відсутності стимулів істотно посилює несприятливий діловий клімат. Він полягає, насамперед, не в економічній нестабільності, а в повній невизначеності правового поля. У той час, коли приймається ціла низка законів, що регулюють цю сферу діяльності, згодом виходять постанови та укази, що повністю або частково блокують їх роботу.

Більшість ідей винахідників, які вже втілені у промисловий зразок, не можуть бути реалізованими, оскільки в Україні відсутня інфраструктура для комерціалізації високих технологій і поширення їх на споживчий ринок. З цього витікає серйозна проблема недорозвиненості необхідних інституцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У працях багатьох вітчизняних науковців проблемі законодавчо-правового регулювання інноваційної діяльності приділяється значна увага. Даному питанню присвячені роботи А. Сухорукова, Д. Беляєва, І. Бернадської, О. Острога, Т. Крупельницької, В. Карпенка, В. Рассохи, Є. Литвиненко та інших. Проте аналіз мотиваційних можливостей вітчизняного законодавства у науковій літературі не відображено достатньо повно, що і визначило мету даної статті.

Мета дослідження: аналіз мотиваційних можливостей вітчизняного законодавства та стану реалізації положень нормативно-правових актів у сфері інноваційної діяльності.

Викладення основного матеріалу. Вирішальне значення для досягнення високої економічної динаміки, яка забезпечується впровадженням результатів інноваційної діяльності, відіграє ефективна державна політика. Як зазначають вітчизняні науковці, її основними принципами мають бути орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки, фінансова підтримка, здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інноваційної діяльності, сприяння розвитку інноваційної інфраструктури [2]. Такі принципи повинні бути покладені в основу побудови національної інноваційної системи. В Україні є необхідні передумови для її створення, оскільки:

- все ще значним є інтелектуальний потенціал інноваційного розвитку;
- прийнято окремі законодавчі акти у сфері інноваційної діяльності;
- утворено частину елементів інноваційної інфраструктури;
- реалізується низка інноваційних та інвестиційних проектів.

Однак складнощі у її побудові підводять до висновку, що владні структури виявились нездатними створити інституційну основу інноваційного розвитку. Очевидно, що розвиток сфери інноваційної діяльності буде ефективнішим за умови вдосконалення вітчизняного законодавства, спрямованого на посилення мотивацій суб'єктів підприємництва до інноваційної діяльності.

Правові передумови державної інноваційної політики закладені в Конституції України, в якій стаття 54 гарантує громадянам свободу наукової, технічної та інших видів творчої діяльності, захист інтелектуальної власності, авторських прав. Стаття 116 зобов'язує Кабінет Міністрів України забезпечувати здійснення економічної політики у сфері освіти, науки і культури. Згідно з пунктом 4 цієї ж статті Кабмін розробляє і здійснює загальнодержавні програми економічного, науково-технічного і культурного розвитку України [3]. В Україні прийняті закони «Про інвестиційну діяльність», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про наукову і науково-технічну експертизу», «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» та інші законодавчі акти, що регулюють суспільні відносини у цій сфері.

Так, Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40-IV від 04.07.2002 року визначає конкретні заходи щодо надання суб'єктам інноваційної діяльності для виконання ними інноваційних проектів фінансової підтримки [4]:

- а) повне безвідсоткове кредитування пріоритетних інноваційних проектів за рахунок коштів

Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів;

б) часткове (до 50%) безвідсоткове кредитування (на умовах інфляційної індексації) інноваційних проєктів за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів за умови залучення до фінансування проєкту решти необхідних коштів виконавця проєкту й (або) інших суб'єктів інноваційної діяльності;

в) повна або часткова компенсація (за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів) відсотків, сплачуваних суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проєктів;

г) надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проєктів;

д) майнове страхування реалізації інноваційних проєктів у страховиків відповідно до Закону України «Про страхування».

Закон окремо визначає джерела фінансування інноваційної діяльності. Зокрема, це кошти Державного бюджету України, кошти місцевих бюджетів і кошти бюджету Автономної Республіки Крим, власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ, власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності, кошти (інвестиції) будь-яких фізичних та юридичних осіб; інші джерела, не заборонені законодавством України.

Цікавим є те, що для здійснення фінансової підтримки інноваційної діяльності документ передбачає створення спеціалізованих державних небанківських інноваційних фінансово-кредитних установ та комунальних фінансово-кредитних установ. Останні створюються й підпорядковуються органам місцевого самоврядування.

Закон визначає також певні особливості в оподаткуванні та митному регулюванні інноваційної діяльності. Зокрема, впродовж строку чинності свідоцтва про державну реєстрацію інноваційного проєкту й за умови, що виконання проєкту розпочато не пізніше вісімнадцяти місяців від дати його державної реєстрації, оподаткування об'єктів інноваційної діяльності здійснюється у такому порядку: 50 % податку на додану вартість по операціях з продажу товарів (виконання робіт, надання послуг), пов'язаних з виконанням інноваційних проєктів, і 50 % податку на прибуток, одержаний від виконання цих проєктів, залишаються в розпорядженні платника податків, зараховуються на його спеціальний рахунок і використовуються ним виключно на фінансування інноваційної, науково-технічної діяльності. Крім того, інноваційні підприємства сплачують земельний податок за ставкою в розмірі 50 % чинної ставки оподаткування [4].

Крім зазначених документів, важливе місце у створенні більш сприятливих умов для здійснення інноваційної діяльності посідає «Концепція науково-технічного та інноваційного розвитку України» [5], яка містить головні цілі, вказує пріоритетні напрямки та принципи державної науково-технічної політики, механізми прискореного інноваційного розвитку, орієнтири структурного формування науково-технологічного потенціалу та його ресурсного забезпечення.

В цілому ж в Україні створена важлива законодавча база для здійснення і розвитку інноваційної діяльності (близько 70 документів), але все ж за кількістю і якістю нормативних законодавчих актів вона поступається подібним системам у розвинутих країнах світу. Формування в Україні інноваційної моделі економічного зростання потребує сприяння держави у створенні та ефективному функціонуванні інноваційної інфраструктури, особливо на міжгалузевому та регіональному рівнях. Створення інфраструктури інноваційної діяльності, комерціалізація результатів НДДКР, збереження розвинутої мережі малого інноваційного підприємництва – шляхи відновлення економіки, розвитку науки і освіти. За оцінками експертів, в Україні налічується близько 40-60 територій, де доцільно створювати технополіси та технопарки. Хоча на даний час процес створення цих інноваційних організаційних структур, незважаючи на досить потужний науковий і промисловий потенціал та перспективність розвитку для багатьох регіонів України, знаходиться ще на початковій стадії і має досить несистематичний і епізодичний характер. Крім цього, відсутня відповідна державна довгострокова програма в цій галузі. Активізація процесу значною мірою залежить як від ініціативи органів місцевої влади, так і від самих підприємств.

Але жоден нормативний акт сповна на практиці не діє. Закони залишаються лише переліком загальних норм і дефініцій на папері, оскільки найважливіші статті щодо стимулювання інноваційних проєктів було спочатку призупинено, а потім взагалі виключено. Наприклад, у Законі «Про інноваційну діяльність» є розділ про її фінансову підтримку, який визначає чотири інструменти надання державою допомоги інноваторам. Що ж стосується податкових пільг суб'єктам інноваційної діяльності для виконання ними інноваційних проєктів, то ці статті спочатку призупинені, а потім згідно з Законом України № 2505-IV від 25.03.2005 року виключені.

Також, однією з найважливіших складових інноваційного процесу і перспективним механізмом економічної стабілізації держави є трансфер технологій, сутність якого полягає в передачі ноу-хау, нових технологій, технологічного обладнання та науково-технічних знань від власника до замовника. В національному законодавстві високі технології визначаються як «технології, які розроблені на основі новітніх наукових знань, за технічним рівнем перевищують кращі вітчизняні та іноземні аналоги і

спроможні забезпечити передові позиції на світовому ринку наукомісткої продукції» [6].

За останній час розрив між створенням новітньої технології та її впровадженням в промисловість суттєво скоротився, і країни, які здатні швидко і ефективно їх використовувати, забезпечують створення більшої доданої вартості, якісне зростання національного доходу, появу нових робочих місць та завоювання ринків технологій. Однак в Україні через слабку взаємодію науки і бізнесу трансфер технологій не знайшов свого належного розвитку, тому перспективні наукові розробки часто не комерціалізуються. Через це країна втрачає можливість використання стратегії нарощування інноваційного потенціалу на пріоритетних напрямках НТП, що загрожує закріпленням у країні екстенсивної моделі розвитку економіки.

Низький успіх в реалізації проектів по трансферу технологій в Україні, головним чином, зумовлено [6]:

- скороченням частки інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції України та зниженням інноваційної активності підприємств; науково-технічний потенціал України практично виключений з економічної діяльності;

- недосконалістю захисту права інтелектуальної власності через вади законодавчої бази. Незважаючи на помітний прогрес останніх років у сфері законодавчого забезпечення правової охорони інтелектуальної власності, її недосконалість все ще є одним з чинників, який перешкоджає створенню в Україні ефективної системи трансферу нових технологій та науково-технічних досягнень.

Подолання зазначених негативних тенденцій вимагає задіяти чинники інституційного характеру – вдосконалення законодавчої бази в області трансферу технологій та розробки державної політики в сфері комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності, активізація розвитку інфраструктури українського ринку технологій шляхом формування основних ринкових механізмів і залучення підприємств до роботи з існуючою інтелектуальною власністю.

Для виходу на якісно інший рівень розвитку національного трансферу технологій необхідно формувати сприятливі умови для інноваційної діяльності бізнесу, заохочувати світових лідерів у галузі високих технологій до приходу в Україну, створювати інструменти трансферу технологій, забезпечити наявність професійного менеджменту.

Досить важливим внеском в розвиток корпоративних відносин в Україні є прийняття в 2008 році Закону України «Про акціонерні товариства» [7], який замінив чинний з 1991 року Закон України «Про господарські товариства». Прийняття цього Закону значно просуває Україну в напрямку захисту інтересів як міноритарних акціонерів, так і великих інвесторів, обмежуючи при цьому можливість застосування рейдерських технологій.

Його норми, насамперед, покликані допомогти інвесторам врегулювати взаємовідносини з акціонерними товариствами як об'єктами інвестування. До прийняття цього документа багато питань корпоративного управління, зокрема захисту прав власників акцій, кредиторів акціонерних товариств не були врегульовані на належному рівні. Ці проблеми особливо загострилися під час фінансової кризи та падіння вартості активів.

Прийняття Закону й запровадження цивілізованих механізмів захисту інтересів інвесторів сприятимуть зростанню капіталізації акціонерних товариств, подальшій адаптації законодавства України до законодавства Європейської спільноти, зміцненню позитивного іміджу України як країни з ринковою економікою й підвищенню її інвестиційної привабливості.

До недоліків Закону «Про акціонерні товариства» слід віднести можливі проблеми, що виникатимуть при виконанні його прикінцевих положень. Значна частина діючих акціонерних товариств може змінити організаційно-правову форму й послугуватися Законом «Про господарські товариства», який недостатньо захищає права інвесторів. Інституційні інвестори, які раніше придбали акції таких товариств, що перетворюються в корпоративні права, зіткнуться з проблемами продажу цих активів. Крім того, проблеми з достовірністю оцінки акцій виникнуть й у інституційних інвесторів, які є акціонерами ВАТ, що перетворюються в приватні акціонерні товариства. Ще одним складним питанням стане переведення акцій, якими володіють фізичні особи, із документарної в бездокументарну форму.

Зазначені проблеми потребуватимуть розробки відповідних заходів з боку державних регуляторів. При цьому ефективність запровадження Закону «Про акціонерні товариства» напряму залежатиме від ефективності розвитку ринку цінних паперів та економіки України у цілому.

У цілому Закон «Про акціонерні товариства» містить низку важливих нововведень, які сприятимуть побудові надійної системи корпоративного управління. Його основне завдання полягає у зміцненні гарантій і механізмів захисту права власності на цінні папери.

Таким чином, на підставі проведеного дослідження можна зробити висновок про те, що радикальні перетворення в економіці України, подолання технічної відсталості, розвиток наукомістких і високотехнологічних виробництв можливі тільки за умови сильної державної підтримки інноваційної діяльності.

Тільки визначення пріоритетних напрямів державної інноваційної політики та відповідних програм, незважаючи на їх важливість, не здатні просунути державу на шляху інноваційного розвитку. Головне завдання державного регулювання інноваційної діяльності полягає в створенні та використанні механізмів

їх реалізації.

Очевидно, що без обґрунтованих законодавчо закріплених преференцій у сфері інноваційної діяльності проблема переходу до інноваційної моделі розвитку України не може бути вирішена. Напрацювання розвинутих країн у цій сфері передбачають підтримку інноваційного розвитку різними методами, за різними сценаріями і напрямками. Так, досить різноманітним у країнах із розвинутою ринковою економікою є інструментарій непрямих методів управління. Він переважно зосереджений у сфері оподаткування, де діє багато пільг [8]:

- пільгове оподаткування прибутку шляхом зменшення оподаткованої бази і ставок оподаткування, вирахування з податкових платежів;
- пільгове оподаткування операцій, пов'язаних з оборотом науково-технічної продукції, наприклад, оподаткування за нульовою ставкою з податку на додану вартість;
- надання дослідного та інвестиційного кредиту (податкового) – відстрочення податкових платежів у частині витрат з прибутку на інноваційні цілі;
- «податкові канікули» протягом кількох років на прибуток, отриманий від реалізації інноваційних проєктів;
- пільгове оподаткування дивідентів юридичних і фізичних осіб, отриманих за акціями інноваційних підприємств;
- пільгове оподаткування прибутку, отриманого внаслідок використання платежів, ліцензій, ноу-хау та інших нематеріальних активів інтелектуальної власності;
- зниження ставок податку на прибуток на замовлені та спільні НДДКР;
- зменшення оподаткованого прибутку на суму вартості приладів та устаткування, що передаються вищим навчальним закладам;
- вирахування з оподаткованого прибутку внесків до благодійних фондів, діяльність яких пов'язана з фінансуванням інновацій;
- зарахування частки прибутку інноваційних підприємств на спеціальні рахунки з подальшим пільговим оподаткуванням у випадку використання на інноваційні цілі

Успішна реалізація інноваційних механізмів розвитку підприємництва тісно пов'язана з такими напрямками державного регулювання, як створення нормативно-законодавчої бази, державної системи стимулювання інновацій шляхом надання пільгового оподаткування, тарифної та цінової політики, забезпечення приватизаційних процесів, створення ринкових умов конкуренції, залучення інвестицій тощо.

Крім того, важливе значення має і інформаційне забезпечення інноваційної діяльності. Таке забезпечення повинно включати проведення заходів щодо інформування виробників про існуючі види технологій і устаткування, надання допомоги в адаптації новітніх технологій в виробництві, консультаційні та експертні послуги тощо.

Провідну роль у вирішенні цих питань мають відігравати сучасні інформаційні засоби, в тому числі і мережа «Інтернет». Вільний доступ до інформації про об'єкти інтелектуальної власності, можливості їх комерціалізації повинен стати тим інструментом, що призведе до активізації інноваційних процесів в Україні.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є пошук інших шляхів прямого і непрямого стимулювання інноваційної діяльності з метою подальшого використання найбільш ефективних з них у процесі розроблення податкового кодексу України.

Література

1. Рассоха В.В. Методика оцінювання потенціалу інновацій // Актуальні проблеми економіки. – 2005. № 5. – С. 68-75.
2. Литвиненко Є.О. Податкове стимулювання інвестиційної діяльності промислових підприємств // Фінанси України. – 2004. – № 11. – С. 33-39.
3. Конституція України. Закон від 28.06.1996 р. № 254к/9-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – С. 141.
4. Про інноваційну діяльність: Закон України від 4.07.2002 р. № 40 IV // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – С. 266.
5. Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України від 1.12. 1998 р. № 284-XIV
6. // Економіка АПК. – 1999. – № 2 – С. 66-74.
7. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій: Закон України від 14.09.2006 р. № 143 V // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 45. – С. 434.
8. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 р. № 514-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2008. – № 50-51. – С. 384.
9. Олейніков О.О. Сучасні тенденції світового ринку високотехнологічної продукції та місце України на ньому // Проблеми науки. – 2006. – № 1. – С. 30-38.

Надійшла 16.11.2009

ПЕРЕДУМОВИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРІВ ЯК ФАКТОРУ ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ

Розглянуто і обґрунтовано можливість та доцільність появи кластерів. Запропоновано модель кластера автомобілебудування, що конкретизує зв'язки між окремими суб'єктами кластера. Визначено роль Запорізької торгово-промислової палати у формуванні кластерних об'єднань регіону.

Considered and grounded the possibility and expedience of appearance clusters. Offered the model of motor industry cluster that specifies copulas between the separate subjects of cluster. Definite the role of Zaporizhia commercial and industrial chamber in forming of cluster associations of region.

Ключові слова: кластер, кластерні технології, автомобілебудування, регіон.

Вступ

Насьогодні для України, яка заявила про свою „європейську орієнтацію”, питання власної конкурентоспроможності на світовому ринку стає одним з найактуальніших.

За умов глобалізації суспільства відбуваються значні зміни в організації виробництва як на національному, так і на міжнародному рівнях. Вони спонукають до появи новітніх територіально-галузових та інтеграційних об'єднань – кластерів. Найважливішим показником діяльності кластерів є висока конкурентоспроможність на світовому ринку. Крім того, кластери є комбінацією конкуренції та кооперації таким чином, що об'єднання в одних сферах допомагають успішно вести конкурентну боротьбу в інших. Для України це є ідеальним способом розбудови економіки та підтримки її на належному рівні в системі світових господарських відносин.

Серед економістів даній тематиці присвятили свої наукові праці такі відомі вчені, як М. Портер, В. Прайс, Н. Волкова, А. Воронов, М. Войнаренко, А. Мазур, А. Семенов, О. Богма та інші. Проте питання створення кластерних об'єднань підприємств не втрачає своєї актуальності й потребує подальшого дослідження.

Таким чином актуальним є концептуальне обґрунтування існування кластерів, як форми ринкової централізації, їхнього функціонування в умовах сучасних світогосподарських відносин та впливу на місце країни в світовій економіці, а також можливість застосування цієї форми в Україні.

Постановка завдання

Мета роботи – визначити основні переваги, які отримують підприємства від організації діяльності із застосуванням кластерного підходу, обґрунтувати можливість ефективного застосування кластерного підходу для активізації темпів розвитку та підвищення ефективності діяльності вітчизняних підприємств, запропонувати та обґрунтувати концепцію взаємодії підприємств автомобілебудівної галузі Запорізького регіону на основі кластерного підходу, виявити основні характеристики та визначити перспективи діяльності підприємств у кластері.

Результати дослідження

В умовах жорсткої конкуренції на світових ринках перед кожною державою постало завдання вибору оптимального варіанту розвитку, який забезпечив би належний розвиток галузей економіки, дав можливість у повній мірі використовувати свій внутрішній потенціал та забезпечив конкурентоспроможність на світовому ринку. Кожною з держав ведеться боротьба як за споживача, так і за новий сегмент ринку. Наразі виникають все нові і нові способи управління конкурентоспроможністю. Конкуренти стають партнерами, створюючи гнучкі об'єднання. У такий спосіб з'являється можливість працювати більш ефективно – через обмін інноваціями та науково-технічними досягненнями, обмін досвідом та більш раціональною організацією виробництва, оптимальне використання матеріальних, фінансових, технічних, людських, інформаційних ресурсів.

Більшість країн, починаючи з 90-х рр. ХХ ст., активно використовують «кластерний підхід» для визначення стратегії інноваційного розвитку.

Територіально-виробничий кластер в економічній літературі визначається як галузевотериторіальне добровільне об'єднання підприємств, що тісно співпрацюють із науковими установами та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції та економічного зростання регіону [1].

Створення кластерних об'єднань є на сьогодні актуальним питанням для України, оскільки саме кластери є перспективною формою інноваційного розвитку, ефективною організацією взаємодії між суб'єктами господарювання, бізнес-структурами, урядовими та науковими організаціями.

Кластерний підхід сприятиме відродженню вітчизняного виробництва, підвищенню ефективності інноваційного розвитку регіонів, досягненню високого рівня економічного розвитку та конкурентоспроможності. Кінцева мета – зайняття Україною гідного місця у світовій системі економічного та політичного розвитку [2].

Отже, розвиток кластерів сьогодні є одним з найважливіших шляхів розвитку світової економічної системи, а найголовніші конкурентні переваги в глобальній економіці виростають, як це не парадоксально, з географічного місця (території, регіону), де розташований кластер.

Формування кластерів в межах певного регіону є особливо актуальним питанням на сьогодні. Зрозуміло, що мова йде про великі промислові регіони України, які мають значний виробничий потенціал та вже розвинену інфраструктуру.

Перш за все, слід провести аналіз соціально-економічного стану Запорізького регіону та виявити сильні і слабкі сторони, загрози та можливості найбільш важливих для розвитку кластерів регіональних складових.

Економічний потенціал області сьогодні – це понад 380 провідних промислових підприємств. Запорізька область є постачальником на внутрішній та зовнішній ринки залізної руди, каоліну, вогнетривкої глини, формувальних пісків, будівельних й облицювальних каменів. Запорізький край є провідним центром вітчизняного авіаційного двигунобудування, виробництва трансформаторів та іншої високотехнологічної продукції, яка є фірмовим брендом, маркою світового класу якості та надійності.

Питому вагу області в Україні можна охарактеризувати основними показниками (табл. 1) [3, с. 22]. Відзначимо, що загальні показники розвитку області свідчать про позитивну динаміку (табл. 2) [3, с. 17].

Таблиця 1

Питома вага області в Україні, %

	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Територія	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5
Кількість населення	4	4	4	4	4	4	3,9
Обсяг промислової продукції	8,9	8,2	7,9	7,3	7,3	7,6	8,32

У промисловості регіону відбуваються позитивні структурні зміни [4, с. 205]. Так, за підсумками 2002 р. обсяги виробництва в промисловості становили 14,7%, 2003 р. – 15,8%, 2004 р. – 19,9%, 2005 р. 24,1%, 2006 р. – 25,0%. У структурі промисловості Запорізької області провідне місце займають металургія й металообробка, машинобудування, виробництво та передача електричної енергії. У 2006 р. було досягнуто зростання в машинобудуванні на 31,3% (в інших базових галузях: виробництво та розподілення електроенергії – на 6,3%, металургія та оброблення металу – на 1,7%) [5].

Як зазначає А.Г. Семенов [6, с. 286], у Запорізькій області на сучасному етапі розвитку формується багатоукладна технологічна система, що базується на виробництві високотехнологічної продукції (ВАТ "Запоріжсталь", ВАТ "Дніпроспецсталь", ВАТ "ЗТР", ВАТ "ЗАЗ", "Радіоприлад", ВАТ "ЗВА", МГТ та інші). Вона має всі передумови, щоб стати центром залучення капіталу, який звільняється зі старих виробництв як у самій Україні, так і за її межами. Зростання та нагромадження науково-технічного й виробничого потенціалу в цих перспективних напрямках надає принципові переваги саме підприємствам Запорізької області, де існують усі можливості для впровадження наукових, технічних і технологічних інновацій.

Таблиця 2

Основні соціально-економічні показники розвитку Запорізької області

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Валова додана вартість, млн грн	7568	10177	13707	17112	21108
у розрахунку на 1 особу, грн	3795	5353	7272	9155	11385
Продукція промисловості (у фактичних цінах), млн грн	12872,5	21165,9	31580,8	34270,6	40069,9	54438,3	64314,92
Продукція сільського господарства (у порівнянних цінах 2005р.), млн грн	2896,6	2474,8	3403,2	3597,7	3805	3005,1	3988,32

Машинобудівна галузь області останніми роками демонструє значні темпи зростання обсягів виробництва [3, с. 92]. Так, приріст виробництва у 2003 р. порівняно з 2002 р. становив 70,2%, у 2004 р. – 46,1%, у 2005 р. – 7,5%, у 2006 р. – 31,3%, у 2007 р. – 52,5%, у 2008 р. – 10,6%. Найбільш розвиненим напрямом машинобудування регіону є авіабудування, автомобілебудування та енергетичного машинобудування. Перший напрям представлений ВАТ "Мотор Січ", який виготовляє, проводить випробування, супроводжує в експлуатації й ремонті 55 типів двигунів для 61 виду літаків і вертольотів, які експлуатуються в 109 країнах світу [4, с. 205]. Автомобілебудування – насамперед, ЗАТ з іноземною

інвестицією "ЗАЗ", який виробляє значний асортимент легкових та вантажних автомобілів (46,8% випуску легкових автомобілів від державного обсягу). Енергетичне машинобудування регіону представлене такими гігантами, як ВАТ "Запоріжтрансформатор" (ЗТР), ВАТ "Перетворювач", ВАТ "Завод малогабаритних трансформаторів" (ЗМТ), ВАТ "Завод високовольтної апаратури" (ЗВА), ВАТ "Завод надпотужних трансформаторів", які виробляють широкий асортимент продукції, що використовується в секторі виробництва й передачі електроенергії (у тому числі понад 85% силових трансформаторів від загального державного обсягу).

Таблиця 3

Питома вага Запорізької області в Україні по виробництву окремих видів продукції, %

	2004	2005	2006	2007	2008
Руди і концентрати залізни неагломеровані	5,9	6,1	5,8	5,6	6,2
Сталь без напівфабрикатів, отриманих безперервним литтям	17,2	17,5	17,7	17,3	19,1
Крани мостові на нерухомих опорах	14,2	18,6	6,9	12,8	3,5
Автомобілі легкові	49,1	46,8	51,9	51,1	46
Електроенергія	28,5	26	26,5	27,4	26,5

Відзначимо, що стан розвитку регіону визначають обсяги експортних та імпорتنних поставок (табл. 4) [3, с. 107]. Питома вага зовнішньоторговельного обороту області (за підсумками 2006 р. становили 5215,9 млн дол. – збільшення на 20,0% порівняно з 2005 р.) – 5,7% українського зовнішньоторговельного обороту. Область посідає четверте місце серед інших регіонів за обсягом експорту товарів (7,7% від загального обсягу експорту) та сьоме – за обсягом імпорту (4,7%) [7].

Відзначимо, що за виробництвом багатьох видів промислової продукції Запорізька область посідає високі позиції по Україні в цілому (табл. 3) [3]. Крім того, значний розвиток промисловості регіону підтверджується тим фактом, що у 2007 р. регіон був на п'ятому місці за обсягами реалізованої промислової продукції, які становили 64314,9 млн грн, або 8,3% загального обсягу по Україні [3, с. 26].

Значний вплив на розвиток Запорізького регіону також справляє приплив іноземних інвестицій в економіку [8]. Питома вага прямих іноземних інвестицій в економіку регіону на кінець 2006 р. становить 2,9% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій, вкладених в економіку України (сьоме місце серед інших (регіонів), приріст порівняно з 2005 р. становить 11,2%. Обсяг прямих іноземних інвестицій у розрахунку на душу населення становить 301,29 дол. і є одним з найкращих показників серед регіонів України. Регіон є серед тих не багатьох регіонів України, які зберегли позитивну тенденцію до зростання обсягів залучених іноземних інвестицій [3; 7].

Таблиця 4

Основні показники зовнішньоекономічної діяльності Запорізької області (тис. дол. США)

	2000	2004	2005	2006	2007	2008
Експорт товарів та послуг	1433064,8	2489464,3	2761495,5	3247715,1	4480873,4	5572154,7
Імпорт товарів та послуг	795162,5	1253388,9	1728482,7	2159373,8	3518852,8	3858988,9
Сальдо	637902,3	1236075,4	1033012,8	1088341,3	962020,6	1713165,8
Експорт товарів	1380677,2	2369240,1	2658700,5	3125253,8	4324839,5	5370126
Імпорт товарів	755103	1225842,6	1687163	2090551,8	3413957,1	3591044,8
Сальдо	625574,2	1143397,5	971537,5	1034701,9	910882,4	1779081,2
Експорт послуг	52387,6	120224,2	102795	122461,4	156033,9	202028,7
Імпорт послуг	40059,5	27546,3	41319,7	68821,9	104895,7	267944,1
Сальдо	12328,1	92677,9	61475,3	53639,4	51138,2	-65915,4

Відзначимо, що найбільший приплив іноземних інвестицій надходить до промисловості, особливо до машинобудування, металургії, харчової промисловості. Лідерство в залученні іноземних інвестицій останніми роками утримує машинобудівний комплекс регіону.

Слід зазначити, що досить розвиненим у Запорізькому регіоні є сектор науки та освіти, який переважно зосереджений у м. Запоріжжя. Серед наукових інститутів особливо виділяються такі відомі установи, як НДІ "Перетворювач", НДІ "Титан", НДІ "Спецсталь", ВАТ "Український науково-дослідний інститут кабельної промисловості", ВАТ "Український науково-дослідний проектно-конструкторський та технологічний інститут трансформаторобудування" та інші.

Сьогодні в регіоні 36 вищих навчальних закладів, у яких навчається понад 83,4 тис. студентів [7, с. 24]. Провідними є Запорізький національний університет (ЗНУ), Запорізька державна інженерна академія

(ЗДІА), Запорізький національний технічний університет (ЗНТУ), Запорізький національний медичний університет (ЗИМУ), Класичний приватний університет, Запорізький юридичний інститут, Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій. Зазначені заклади мають найвищі – III та IV – рівні акредитації та готують висококваліфікованих спеціалістів з найрізноманітніших спеціальностей (юристи, економісти, менеджери, технічні спеціальності тощо).

Наукові дослідження показали, що у Запорізькому регіоні безперечно є значний потенціал для створення та подальшого ефективного розвитку кластерних структур.

На основі наукових досліджень, ми вважаємо, що пропозиція створення кластерів виступає не тільки як економічне, але і як соціальне явище, адже вони допомагають вирішити не тільки економічні, а й наболілі соціальні проблеми регіону. На нашу думку, реалізація кластерних проектів може виступити як дієвий інструмент владних органів у напрямі формування сприятливих умов соціально-економічного розвитку та виконання соціальних зобов'язань перед мешканцями регіону.

Одним із напрямів економічної діяльності, за яким пропонуємо створити кластер у Запорізькому регіоні, є автомобілебудування.

Ми вважаємо що учасниками автомобільного кластеру є автовиробники та постачальники, інжинирингові та консалтингові фірми, науково-дослідницькі організації та Вузи, кредитні організації і банки, інфраструктура, регіональні та місцеві органи влади.

Ми пропонуємо у Запорізькому регіоні створити автомобільний кластер на базі ЗАТ з іноземною інвестицією «ЗАЗ», ЗАТ «ІВЕКО – Мотор Січ», ВАТ «Запорізький автомобільний завод», ТОВ «Мелітопольський Автогідроагрегат», ВАТ «Електротехнологія», «РАДІОПРИЛАД», ВАТ «Автотехсоюз», ТОВ «РУСЛАН-КОМПЛЕКТ», які зараз активно взаємодіють між собою, виконуючи замовлення один одного. Створення кластеру дасть можливість підвищити обсяги виробництва продукції, зменшити витрати, збільшити прибутки та відкриє перспективи до поступового переходу на розроблення й виробництво власних автомобілів. До роботи кластерного об'єднання пропонуємо включити освітні заклади (рис. 1).

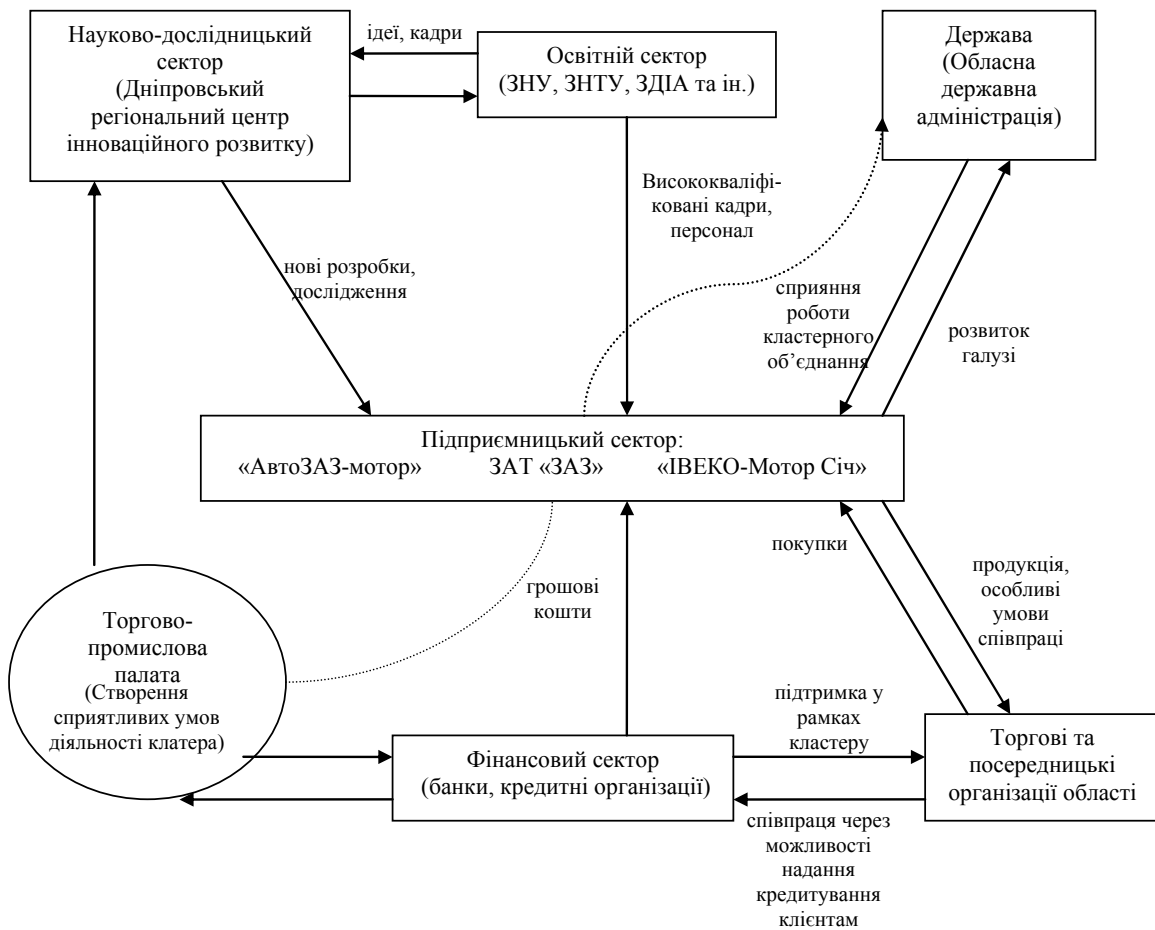


Рис. 1. Модель кластера автомобілебудування в Запорізькому регіоні

Ми пропонуємо організовану структуру, кожен член якої уже забезпечений споживачем результатів своєї діяльності, спрямовує свою роботу на досягнення загальної мети, працює на результат. Більш детальний опис підприємств, які пропонується включити до складу кластерного об'єднання, та функцій, які ці підприємства будуть виконувати наведено у таблиці 5.

Детальний опис підприємств та функцій

Сектор кластеру	Приклади організацій	Функції організації у кластерному об'єднанні
Промисловий	ЗАТ з іноземною інвестицією «ЗАЗ», ЗАТ «ІВЕКО – Мотор Січ», ВАТ «Запорізький автомобільний завод», ТОВ «Мелітопольський Автогідроагрегат», ВАТ «Електротехнологія», «РАДІОПРИЛАД», ВАТ «Автотехсоюз», ТОВ «РУСЛАН-КОМПЛЕКТ»	Виробництво висококонкурентної продукції
Торгово-посередницький	ПП «Беллона», ТОВ «Індустріальна торгова компанія»	Забезпечення промислового сектору кластера покупцями, клієнтською базою; співпраця на взаємовигідних умовах
Державний	Обласна державна адміністрація	Сприяння діяльності кластерного утворення через різноманітні програми розвитку та підтримки регіону
Науково-дослідницький	Дніпровський регіональний центр інноваційного розвитку	Нові розробки у автомобілебудуванні, дослідження, інновації
Освітній	ЗНУ, ЗНТУ, ЗДІА та інші	Підготовка висококваліфікованих кадрів.
Фінансовий	АБ «АвтоЗАЗбанк», АБ «Брокбізнесбанк», АКБ «Райффайзенбанк-Аваль», КБ «Надра», АКБ «Індустріалбанк», АБ «Промінвестбанк» та ін.	Надання фінансових та кредитних послуг

Ми вважаємо, що важливу роль у вирішенні всього комплексу питань, пов'язаних з формуванням кластерної політики і реалізацією кластерних технологій, може і повинна зіграти Торгово-промислова палата. Як відомо, ТПП створюються в цілях сприяння розвитку національної і регіональних економік, їх інтеграції в світову господарську систему, формування сучасної промислової, фінансової і торгової інфраструктури, створення сприятливих умов для підприємницької діяльності, врегулювання відносин підприємств з їх соціальними партнерами, розвитку всіх видів підприємництва, торговельно-економічних і науково-технічних зв'язків підприємств України з підприємствами зарубіжних країн [9].

Таким чином, пропонуємо виділити Запорізьку торгово-промислову палату (ЗТПП) в окрему структурну частку кластера, що має на меті здійснювати багато видів діяльності, які сприяють як формуванню кластерної політики в Україні в цілому, так і здійсненню конкретних кластерних ініціатив на регіональному рівні, зокрема у Запорізькому регіоні.

Ми вважаємо з числа основних видів діяльності ТПП слід виділити:

- 1) вивчення, узагальнення і розповсюдження міжнародного теоретичного і практичного досвіду в області кластеризації;
- 2) організаційно-інформаційний обмін між всіма сторонами, зацікавленими у вивченні і просуванні кластерної тематики;
- 3) участь в координації виставково-ярмаркової діяльності в Україні і за кордоном;
- 4) проведення семінарів, «круглих столів», форумів, конференцій та інших заходів, що дозволяють популяризувати сучасні і ефективні методи організації виробництва, в т.ч. на основі кластерних технологій;
- 5) залучення до процесу промислової кооперації підприємств малого і середнього бізнесу.

Наукові дослідження показали, що учасники автомобільного кластеру повинні мати на меті глибоку інтеграцію у міжнародний автомобільний бізнес.

Створення та розвиток автомобільного кластеру дозволить:

- 1) залучити до співпраці усі галузі машинобудування в регіоні;
- 2) зорієнтувати освіту на підготовку та перепідготовку спеціалістів для галузі; це створить ситуацію, коли абітурієнти з самого початку навчання будуть знати де із ким вони працюватимуть;
- 3) перетворити приватні підприємства у мережу постачальників автокомпонентів та створити інфраструктуру бізнесу;
- 4) залучити зарубіжні автомобільні компанії до організації збіркових виробництв; це дозволить залучити зарубіжний довід;
- 5) знизити витрати та підвищити ефективність відповідних наукоємних послуг за рахунок ефекту синергії ті уніфікації підходів у логістиці, інжинирингу, інформаційних технологіях, менеджменті якості та ін.

Загалом перспективи розвитку автомобільного кластеру у Запорізькому регіоні з урахуванням фактору часу можна поділити на:

- 1) короткострокові – підвищення ефективності комунікацій між бізнесом та владою, формування єдиного бачення розвитку регіону, розвиток взаємодії між постачальниками, виробниками, ВУЗами, фінансовими та державними інститутами;
- 2) середньострокові – підвищення ефективності діяльності учасників кластеру за рахунок розвитку спеціалізації та аутсорсингу, оптимізація внутрішньої взаємодії, а також розвиток інфраструктури (транспортної, інноваційної, освітньої та ін.) в регіоні;
- 3) довгострокові – підвищення рівня конкурентоспроможності всіх учасників кластеру, а також інноваційності та технологічності.

Мінімізація логістичних витрат та залучення сучасних управлінських технологій під час формування та розвитку автомобільного кластера у Запорізькому регіоні дозволить підвищити приплив капіталу й технологій, прямих іноземних інвестицій.

Ми вважаємо, що специфікою перспективного розвитку автомобільного кластера є поступове посилення орієнтації не лише на регіональних автовиробників, але й на транснаціональні автомобільні корпорації та сім'ї підприємства в Україні та за кордоном.

Висновки

На основі проведеного аналізу Запорізького регіону можна стверджувати, що він має значний потенціал для створення та подальшого ефективного розвитку кластерних структур.

Запропоновано в Запорізькому регіоні створити автомобільний кластер на базі ЗАТ з іноземною інвестицією «ЗАЗ», ЗАТ «ІВЕКО – Мотор Січ», ВАТ «Запорізький автомобільний завод» та інших підприємств та ВНЗ, які зараз активно взаємодіють між собою, виконуючи замовлення один одного. Створення кластеру дасть можливість підвищити обсяги виробництва продукції, зменшити витрати, збільшити прибутки та відкриє перспективи до поступового переходу на розроблення й виробництво власних автомобілів.

Запропоновано модель кластера автомобілебудування у Запорізькому регіоні, що конкретизує зв'язки між окремими суб'єктами кластера.

Також запропоновано виділити ЗТПП у окрему структурну частку кластера, що має на меті здійснювати багато видів діяльності, які сприяють як формуванню кластерної політики в Україні в цілому, так і здійсненню конкретних кластерних ініціатив на регіональному рівні, зокрема у Запорізькому регіоні.

Розглянуто можливості автомобільного кластера та окреслено його коротко-, середньо- та довгострокові перспективи розвитку.

Література

1. Войнаренко М. Концепція кластерів – шлях до відродження виробництва на регіональному рівні / М. Войнаренко // Економіст. – 2000. – № 1. – С. 31.
2. Семенов Г.А. Реалізація кластерного проекту – засіб вирішення соціально-економічних проблем регіону / Г.А. Семенов, О.С. Богма // Держава і регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2007. – № 3. – С. 217-219.
3. Запорізька область у цифрах – 2008: Короткий статистичний довідник / Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Запорізькій області. – Запоріжжя, 2009. – 236 с.
4. Порохня В.М. Сучасний стан промислового комплексу Запорізької області та перспективи його розвитку / В.М. Порохня, К.І. Дерев'яно // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2007. – №2. – С. 203-207.
5. Про підсумки соціально-економічного розвитку області за 2006 рік та основні завдання на 2007 рік: Розпорядження голови обласної державної адміністрації №90 від 14.03.2007.
6. Семенов А.Г. Моделювання системи управління інноваційним підприємництвом на основі кластерного аналізу / А.Г. Семенов // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2005. – № 6. – С. 286-289.
7. Запорізька область – регіон можливостей / Управління зовнішніх відносин та зовнішньоекономічної діяльності обласної державної адміністрації. – 2006. – 99 с.
8. Статистичний щорічник Запорізької області за 2005 р. / Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Запорізькій області. – Запоріжжя, 2006. – 424 с.
9. Лисенко В. Кластери – нові можливості для розвитку регіону // <http://isc.at.ua/publ/12-1-0-38>.

Надійшла 15.12.2009

УДК 338:8

Н. О. БУЛЬБАХ, В. В. СТАДНИК
Хмельницький національний університет

МОЖЛИВОСТІ ЛОГІСТИКИ У МІНІМІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто інноваційну діяльність з позицій логістики. Розкриті завдання, що стоять перед нею. Окреслено методичні підходи до виявлення напрямів зниження інноваційних витрат через управління логістичними процесами.

The article discusses the innovation of logistics position. Discloses a task that is before them. Outlined methodological approaches to identify areas of reducing costs through innovative management of logistics processes.

Ключові слова: логістика, інноваційні витрати.

Актуальність дослідження. В умовах ринкових відносин та інтеграції України в світовий

економічний простір виникає потреба в розробці стратегічних планів розвитку різних видів економічної діяльності, які є потенційно прибутковими і конкурентоспроможними на світовому ринку товарів і послуг. До таких видів відноситься інноваційна діяльність, яка може розширювати ринкові можливості кожного підприємства, в тому числі виробничого. Однак інноваційна діяльність потребує значних витрат, в тому числі тих, що пов'язані з переглядом товарно-матеріальних та інформаційних потоків через введення нових продуктів в асортиментний ряд товарів, що випускатимуться підприємством. Значну роль у зниженні таких витрат може відіграти логістична система, яка має доволі широкі функції на виробничому підприємстві, в тому числі здатність забезпечувати можливість реалізації інноваційного потенціалу підприємства оптимальним шляхом через узгодження зустрічно діючих цілей, які можуть виникати в діяльності підприємства. Актуальність роботи полягає у вирішенні конфлікту цілей витрат на інновацію і логістичних витрат, обґрунтуванні потреби їх оптимізації для забезпечення конкурентоспроможності сучасних підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В сучасних умовах розвитку світової економіки поняття логістики розглядається як спосіб науково-практичної діяльності. Різні аспекти теорії і практики управління логістичними процесами досліджували такі відомі науковці, як Анікін Б.А., Крикавський Е.В., Пономарьова Ю.В., Окландер М.А., Юнеман Р., Гринів Н. та ін. Переважною більшістю вчених логістика розглядається як процес у формі потоку і стосується в основному виробничої діяльності. Досліджень логістичних процесів у сфері управління інноваційною діяльністю підприємств дуже мало, зокрема, можна вказати лише на роботи Богач А. та Чухрай Н. Однак особливості переформатування логістичних схем, ланцюгів, систем в процесі розроблення нових товарів в науковій літературі не висвітлені, що і зумовило мету нашого дослідження.

Метою статті є дослідження теоретичних аспектів побудови логістичних систем у сфері управління інноваційною діяльністю і їх реалізація у конкретних рекомендаціях, спрямованих на мінімізацію інноваційних витрат.

Викладення основного матеріалу. Дослідження можливостей мінімізації інноваційних витрат за допомогою логістичної системи доцільно розпочати із визначення терміну «логістика», що дає змогу побачити зміст функцій, які має виконувати на підприємстві ця система. На сьогодні в науковій літературі спостерігається певна однотайність у трактуванні науковцями даного терміну, що видно із табл. 1. Аналіз поданих у ній визначень показує, що основна увага приділяється змісту процесу, який розглядається у вигляді потоку (матеріального, інформаційного, фінансового і т.д.) в сферах виробництва і обігу з метою досягнення максимальної ефективності всього економічного циклу на мікро-, мезо- та макрорівнях. Оскільки функціонування логістичної системи породжує виникнення навколо певного витратного механізму, який акумулює в собі витрати на управління закупівлями, замовленнями, запасами, складськими і виробничими технологічними процесами, збутовою діяльністю, тощо то цей далеко неповний перелік виконуваних функцій вимагає ефективної організації їх здійснення.

У забезпеченні ефективності функціонування логістичної системи важливу роль відіграє аналіз і контроль змісту логістичної діяльності, а отже, і витрат, які при цьому виникають. Це стосується і витрат, пов'язаних із оновленням асортименту виробів, запуском у виробництво нових видів продукції. І хоча формування механізмів логістичного управління інноваційними підприємствами залишилось поза увагою науковців, ринкова трансформація економіки вимагає нових підходів до управління підприємствами, ці підходи можна сформулювати за допомогою логістичної системи.

Таблиця 1

Тлумачення терміну «логістика» різними науковцями

Автор	Трактування сутності поняття	Примітка
Б.А. Анікін [1, с.11]	Логістика – наука про планування, організацію, управління, контроль і регулювання переміщення матеріальних та інформаційних потоків у просторі і в часі від їхнього	Трактування є подібними, вони розглядають різні функції логістики щодо переміщення потоків до кінцевого пункту.
Р. Юнеман [2, с.9]	Логістика – наукове учення про планування, управління і контроль потоків матеріалів, енергії та інформації в окремих видах діяльності підприємства.	
Ю.В. Пономарьова [3, с.9]	Логістика – теорія і практика управління матеріалами і пов'язаними з ними інформаційними потоками.	
Є.В. Крикавський, Н.І. Чухрай [4, с.9]	Логістика – процес управління документами та ефективним потоком запасів сировини, матеріалів, незавершеного виробництва, готової продукції, послуг, фінансів та супроводжуючої інформації від місця виникнення цього потоку до місця його споживання з метою повного задоволення потреб споживачів.	
Є.В. Крикавський [5, с.15]	Логістика – наука про оптимальне управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками в економічно адаптивних системах із синтетичними зв'язками.	

У зв'язку з цим нами було висловлено припущення про те, що виділення у логістичній системі підприємства структурної одиниці, відповідальної за оптимізацію логістичних потоків у сфері інноваційної діяльності, дає змогу мінімізувати інноваційні витрати.

Щоб краще зрозуміти можливості вирішення даного завдання, передусім, дамо визначення поняття «інновація». Це дає змогу зрозуміти, які витрати, зазвичай, супроводжують процес її створення та реалізації.

Інновація (нововведення) – це кінцевий результат креативної діяльності, втілений у виведеному на ринок новому чи вдосконаленому продукті, технологічному процесі, що використовується у практичній діяльності, або новому підході до надання споживчих послуг [6, с.9].

Очевидно, що для зменшення інноваційних витрат логістичну діяльність потрібно розглядати в нерозривному зв'язку з процесом виявлення, аналізу й реалізації інноваційних проектів розвитку існуючих і перспективних ринкових можливостей. А саму інноваційну діяльність необхідно здійснювати з дотриманням принципу паралельності розроблення і логістичної стратегії: їх розроблення має виконуватися паралельно і узгоджено. Це необхідно тому, що функціонування логістичної системи підприємства породжує виникнення та функціонування навколо нього певного витратного механізму, який акумулює в собі витрати на управління закупівлями, замовленнями, запасами, складськими і виробничими технологічними процесами, збутовою діяльністю тощо. Тому потрібно приділити значну увагу взаємодії логістики в інноваційній діяльності.

Розглянемо тепер, які витрати виникають при створенні нового продукту. Вони показані на рис. 1. [6, с.404]. Аналізуючи його, ми бачимо, що на етапі дослідження ринку рекомендується проводити SWOT-аналіз, який полягає в зіставленні ринкових можливостей та загроз із сильними і слабкими аспектами діяльності підприємства. Аналізом ринку займається відділ маркетингу, але в деяких питаннях надати корисну інформацію може відділ логістики, який працює в логістичному середовищі: а саме інформацію про тенденції в перевезеннях, ціну паливної складової, розвиток логістичної інфраструктури.

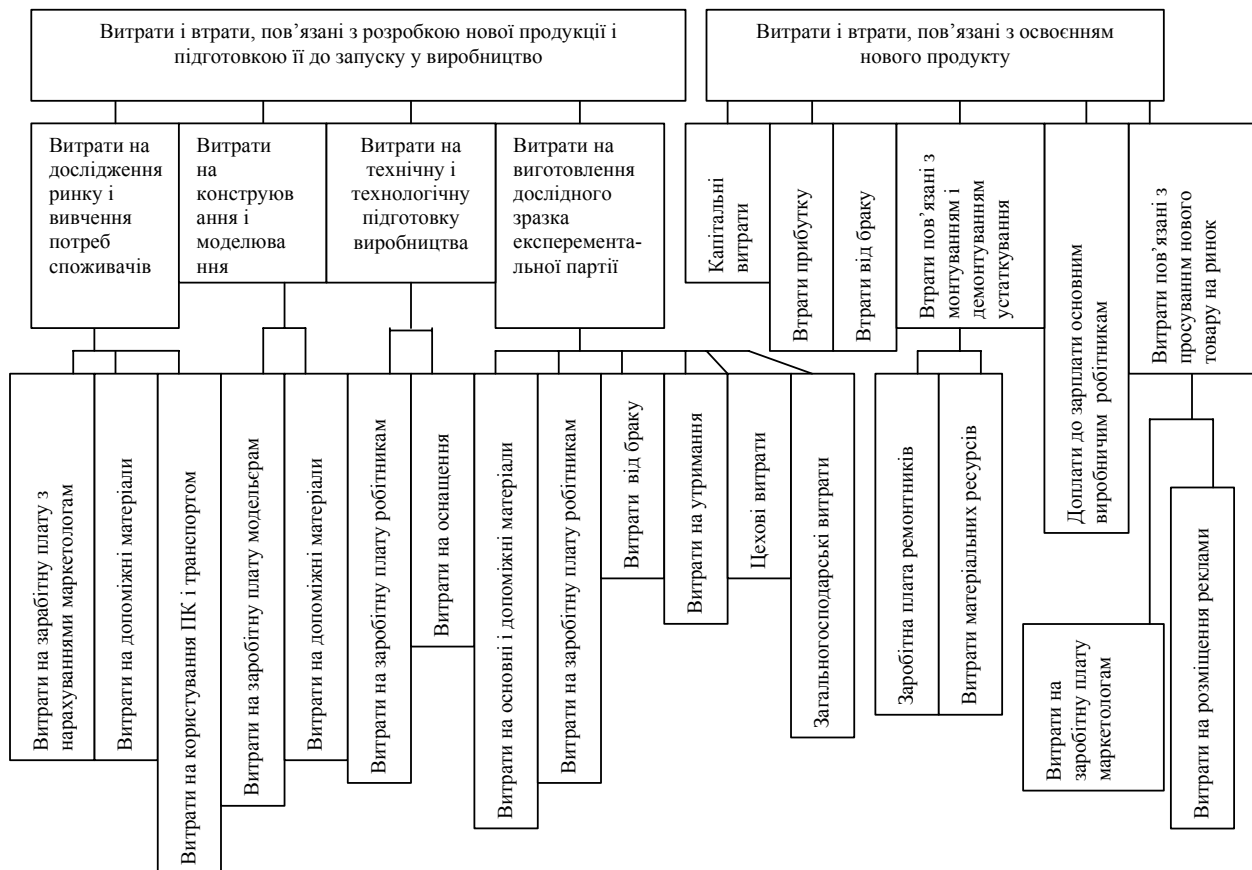


Рис. 1. Витрати і втрати, пов'язані з розробленням і освоєнням нового продукту

Коли виготовляється дослідний зразок виробу, то його у разі необхідності потрібно відправити на лабораторні випробування. За їх результатами уточнюється робоча документація. При оцінюванні нової моделі сюди обов'язково повинні входити вище керівництво, маркетолог, логіст, дизайнер, конструктор, головний інженер чи технолог, економіст, провідні менеджери підприємства. Для об'єктивнішої оцінки було б корисним залучення людей, які не входять в організаційну структуру підприємства, для того, щоб дізнатися «думку зі сторони».

Витрати і втрати, пов'язані із освоєнням виробництва продукції вони залежать від конструктивної

однорідності асортиментного ряду продукції, потужності потокової лінії, кваліфікації основних робітників. Ці чинники впливають на тривалість переналагоджування технології. Переналагоджування лінії спричиняє витрати прибутку, пов'язані із припиненням виготовлення старої продукції. Якщо виготовлення нової продукції потребує додаткового устаткування чи змін у робочих операціях діючого устаткування, то це спричиняє витрати, пов'язані із демонтуванням старого та встановленням і налагодженням нового устаткування. Чим істотніші відмінності у конструкції виробу і технології його виготовлення, тим суттєвішим будуть ці витрати. Крім того, придбання нового обладнання потребує капітальних витрат і збільшить витрати на його експлуатацію та утримання.

Так, витрати на заробітну плату залежать від ступеня обґрунтованості нормованих завдань і трудомісткості процесу конструювання та проектування, від кваліфікації працівників зайнятих цим процесом, від ступення новизни продукції, що розробляється. Витрати на основні та допоміжні матеріали залежать від ступення обґрунтованості норм їх витрачання, від виду та ціни матеріалів. Ці чинники впливають на величину втрат від випуску продукції із дефектами (втрат від браку).

Виведення на ринок нового продукту потребує витрат на розроблення реклами і засобів стимулювання збуту (виставки, презентації тощо). Залежно від призначення нового продукту ці заходи можуть бути різними. Якщо вони розробляються працівниками відділу маркетингу, то охоплюють витрати на заробітну плату цих працівників з відповідними нарахуваннями, витрати на допоміжні матеріали і витрати на проплату рекламних звернень у засобах масової інформації [6, с.405].

Але потрібно зазначити, що не всі товари пов'язані з розробленням і освоєнням нового продукту проходять таку послідовність етапів витрат і втрат, як зазначено вище (див. рис. 1). Але чим більше підготовчих етапів проходить інноваційний продукт перед виходом на ринок, тим менший ризик його провалу. Тут мається на увазі, що потрібно враховувати всі аспекти розробки і освоєння нового продукту, проте також зважати на економію цього процесу. Останє зумовлено великою конкуренцією на ринках і нестабільністю сучасних фінансово-економічних відносин, тому потребує мінімізації витрат, що пов'язані з інноваціями.

Під час розробки товару виникає велика кількість проблемних ситуацій, які повинні бути вирішеними. Логістика займається розв'язанням і узгодженням конфліктів цілей між різними функціональними підрозділами підприємства.

Тому, рекомендуємо при управлінні інноваційними витратами застосовувати прогресивні методи зниження логістичних витрат:

- 1) метод функціонально-вартісного аналізу;
- 2) системний аналіз.

ФВА – це метод комплексного систематичного дослідження функцій об'єктів (процесів, потоків, витрат і їх структури тощо) спрямований на забезпечення суспільно необхідних споживчих властивостей об'єктів і мінімальних витрат на всіх етапах їх життєвого циклу. Метод ФВА повинен зайняти одне з центральних місць в системі сучасних важелів логістичного управління, а його методологічний комплекс повинен забезпечити активну та високоефективну методичну діяльність стосовно здійснення, насамперед, інноваційної політики у виробничо-комерційній діяльності. Основним методологічним принципом ФВА, за допомогою якого цей метод сприяє досягненню високої ефективності, є так званий функціональний підхід як один із варіантів логістичного підходу до процесів прийняття рішень, спрямованих на підвищення ефективності діяльності системи загалом і за елементами. На підставі такої позиції ФВА витрат підприємства на функціонування логістичної системи пропонується використовувати вдосконалення (оптимізацію) організаційно-економічних потоків і забезпечення позитивних наслідків логістичних дій, що є дієвим інструментом практичного здійснення основної функції логістики [7, с.16].

Відзначимо, що ФВА властивий значний арсенал аналітичних прийомів, які успішно використовуються в логістиці у багатьох напрямках, зокрема для досягнення таких цілей:

- 1) збільшення прибутку (доходу) підприємства;
- 2) зниження собівартості продукції та її використань;
- 3) підвищення якості і конкурентоспроможності продукції.

Крім ФВА, в логістиці доцільно використовувати принципи і методи, властиві системному аналізу, суть якого полягає в систематичному спостереженні за одним або декількома сегментами логістичного витратного „ланцюга" з метою встановлення, наскільки добре функціонують окремі сегменти і система загалом.

Системний аналіз може передбачати як просту за складністю операцію, так і виконуватися на глобальному рівні щодо перебудови всієї логістичної системи витрат – підприємства, галузі, регіону й ін. Для досягнення позитивних наслідків в організації внутрішньо логістичного системного аналізу витрат підприємствам, які приділяють логістиці належну увагу, доцільно мати в своєму штаті працівників, котрі би займалися питаннями організації та проведення системного аналізу.

Проведення системного аналізу вимагає не тільки здійснення конкретних аналітичних процедур, а й врахування таких факторів:

- 1) вплив різних чинників бізнес-функцій на логістичні витрати;

- 2) можливість компромісів серед цілей із певними протиріччями;
- 3) існування в кожній логістичній системі унікальних (властивих тільки їй) бізнес-проблем, які спричиняють додаткові витрати;
- 4) важливість кількісного аналізу для прийняття обґрунтованих рішень [8, с.474].

Розглянуті методи сприяють пошуку оптимальних логістичних рішень стосовно виявлення резервів мінімізації витрат на інновації, що в кінцевому підсумку позитивно впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства.

Висновок. Отже, описавши і порівнявши логістичні витрати з інноваційними, можна зробити висновки, що значення логістики у забезпеченні інноваційної діяльності є надзвичайно великим.

Логістику часто розуміють дуже вузько, розглядаючи її лише в процесах транспортування, складування, управління запасами. Ми пропонуємо застосовувати логістичне мислення ширше, зокрема в процесах створення інновації шляхом мінімізації витрат та подальшого її забезпечення при виході на ринок. Але однозначним є те, що без інтеграції логістики неможливо якісно розробити і реалізувати інноваційний проект. Тому в роботі було запропоновано методи пошуку напрямів зниження логістичних витрат на підприємстві, зокрема функціонально-вартісний аналіз і системний аналіз, що, в свою чергу, сприятиме зменшенню витрат інноваційної діяльності

Література

1. Логистика: Учебник / Под. ред. Б.А. Аникина. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 327 с.
2. Юнеман Р. Поток материалов и логистика. – Берлин: Шпринтер, 1989. – 512 с.
3. Пономарьова Ю.В. Логистика: Навч. посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 192 с.
4. Крикавський Є.В., Чухрай Н.І. Логистика: комерціум і практикум: Навч. Посібник. – К.: Кондор, 2006. – 340 с.
5. Крикавський Є.В. Логистика. – Основи теорії, 2006. – 416 с.
6. Стадник В.В., Йохна М.А. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2006. – 464 с.
7. Богач А. Окремі принципи та напрямки аналізу витрат на функціонування логістичних систем // Наукові записки. – 2005. – № 14. – С. 15-17.
8. Современная логистика / Джеймс С. Джонсон, Дональд Ф. Вуд, Дениэл Л., Д. Ретлиф: Пер. с англ. – 7-е изд. – М.: Изд. дом “Вильям”, 2004. – 624 с.

Надійшла 17.11.2009

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 338

А. В. ВЕРХОЛА, С. М. ДІДИК

Тернопільський національний економічний університет
Хмельницький національний університетІНСТРУМЕНТИ ГІБРИДНОГО КАПІТАЛУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ
ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена питанням використання гібридних інструментів капіталу комерційних банків з метою підвищення достатності їх капіталу. На основі світового досвіду проаналізовані перспективи впровадження інструментів гібридного капіталу в Україні.

The article is devoted the questions of the use of hybrid instruments of capital of commercial banks with the purpose of increase of sufficientness of their capital. On the basis of world experience the analysed prospects of introduction of instruments of hybrid capital are in Ukraine.

Ключові слова: банки, банківська діяльність, капітал, гібридний капітал.

Актуальність теми дослідження. Удосконалення банківської діяльності та визначення основних напрямів розвитку банків є одними з ключових проблем сучасного економічного розвитку суспільства. Оцінка всіх аспектів банківської справи прямо чи побічно пов'язана з його капіталом. Достатня кількість власних коштів банку сприяє його стабільному функціонуванню та є «страховкою» від різноманітних ризиків, пов'язаних із банківською діяльністю. Вартість і розмір капіталу впливають на конкурентну позицію банку. Особливої актуальності проблемі управління власним капіталом банку і питанням його регулювання додає Базельський комітет з банківського нагляду, який зробив спробу докорінної зміни системи оцінки достатності власного капіталу банку. Таким чином комплексне розроблення теоретичних і практичних питань, що розкривають усі аспекти власного капіталу і управління ним, є важливою і актуальною проблемою в сучасній банківській системі України.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Дослідженню суті власного капіталу, його структури, функцій і управління ним присвячено достатньо багато наукових видань і статей. Окремі питання економічного змісту, формування і оцінки власного капіталу банку розглянуто в роботах таких вчених, як В.С. Стельмах, А.В. Шаповалов, П.М. Сениш, В.І. Міщенко, О.І. Кіреєв, О.І. Барановський, О.М. Сохацька, Н.П. Шульга, О.І. Лаврушин, В.Д. Міловідов, І.В. Ларіонов та інших. Однак ці дослідження присвячені вивченню проблем власного капіталу банку, проте аспекти використання гібридних інструментів при формуванні капіталу банку не досліджені. Окремі характеристики гібридних інструментів висвітлено в наукових працях В.Л. Кротюка, О.В. Куценка, П.М. Сенища, О.М. Сохацької, Е. Ріда, П. Роуза, Д. Маршалла, А.А. Лобанова, А.В. Чугунова та інших.

Метою наукового дослідження є дослідження суті інструментів гібридного капіталу банку, вивчення світового досвіду щодо чинників його виникнення і визначення напрямів його розвитку в Україні.

Капітал банку (capital bank) – сума власних коштів банку, що становить фінансову основу його діяльності та джерело ресурсів. Капітал банку покликаний підтримувати довіру клієнтів до банку.

Капітал, що визнається органами нагляду як джерело покриття неочікуваних збитків (регулятивний капітал), складається з акціонерного капіталу і нерозподіленого прибутку (капітал 1-го рівня, або основний капітал), і додаткового капіталу (капітал 2-го рівня, або «підлеглий» капітал).

Банки можуть залучати і так званий капітал 3-го рівня, заснований на короткострокових субординованих запозиченнях, який за певних умов може використовуватися для дотримання мінімальних вимог до достатності капіталу. На рисунку 1 наведено структуру капіталу, встановлену Базельським комітетом з метою дотримання банками мінімальних вимог до достатності капіталу.

Капітал 1-го рівня. Компонентами банківського балансу, які відповідають характеристикам капіталу, є звичайні акції, нерозподілений прибуток та некумулятивні привілейовані акції, що не підлягають викупу. Цей капітал вважається основною частиною власних коштів банку, або первинним капіталом. Склад капіталу 1-го рівня є загальним для всіх банківських систем і завжди повністю зазначається у публічній звітності. Цей капітал відіграє найважливішу роль з точки зору розміру прибутку банку, його конкурентоздатності та здатності банку витримувати ризики. Його розглядають як резерв найвищої якості.

Капітал 2-го рівня. При оцінці рівня достатності капіталу основна частина власних коштів може бути доповнена іншими компонентами балансу, хоча вони і не відповідають зазначеним вище вимогам, а саме: капітальні зобов'язання, що мають бути погашені чи містять обов'язкові вимоги до майбутніх доходів, незалежно від їх фактичного отримання. До капіталу 2-го рівня включаються інструменти, що мають характеристики як капіталу, так і зобов'язань, наприклад: резерв переоцінки активів, загальний резерв, резерви на покриття витрат, інструменти гібридного капіталу (кумулятивні акції, що підлягають викупу), субординований строковий борг.

Капітал 3-го рівня. У 1995 р. Базельський комітет представив концепцію капіталу 3-го рівня, що

дозволяє банкам, за умови схвалення національними органами регулювання та нагляду, розв'язувати проблеми ринкових ризиків, у тому числі за рахунок випуску короткострокового субординованого боргу. Таким чином, капітал 3-го рівня дозволяється лише для покриття ринкових ризиків, у тому числі пов'язаних з валютними та торговельними операціями. Згідно з установленими обмеженнями капітал 3-го рівня повинен мати термін не менше двох років. Крім того, передбачається, що ані відсотки, ані основна сума боргу не можуть бути виплачені, якщо в результаті платежу загальний капітал банку стає менше обов'язкових мінімальних вимог.

Регулятивний капітал банку		
Капітал 1-го рівня	Капітал 2-го рівня (не більше 100% капіталу 1-го рівня)	Капітал 3-го рівня (не більше 250% капіталу 1-го рівня)
Компоненти: - сплачений статутний капітал - розкриті резерви створені з прибутку - гібридні інструменти першого рівня (до 15% капіталу 1-го рівня)	Компоненти: - довгостроковий субординований борг (до 50% капіталу 1-го рівня) - результати переоцінки основних засобів - загальні резерви - резерви, які не розкриті у звітності, що публікується - нереалізований прибуток переоцінки пайових цінних паперів (45% від величини) - гібридні інструменти (позиковий / власний капітал)	Компоненти: - короткостроковий субординований борг - чистий прибуток торгового портфеля (який враховується згідно з законодавством ЄС)

Рис. 1. Складові регулятивного капіталу банку згідно з Базелем II [1, с.17]

Міжнародний фінансовий ринок відчутно змінився протягом останнього десятиріччя минулого століття і продовжує змінюватись і надалі. Значна диференціація і ускладнення форм фінансових інструментів покликані задовольнити потреби сучасної економіки. Різноманіття акцій, облігацій, різних «вторинних цінних паперів» досягає великих розмірів. Реальні фінансово-економічні труднощі протягом останніх десятиріч, а також необхідність мобілізації капіталу, яка не задовольняється наявними фінансовими інструментами, підштовхують учасників ринку капіталу до винаходу все нових і нових форм фінансових інструментів.

Нові фінансові інструменти не з'являлися б на ринку і не виживали, якщо б не забезпечували створення певних переваг як мінімум одній зі сторін укладеного контракту. Ці переваги, як правило, пов'язані з нижчою вартістю залучення капіталу для емітента, із збільшенням доходів для інвестора. Також серед таких переваг може бути зниження ставки оподаткування для емітента чи інвестора. А також зниження ризику, впливу встановленого обмінного курсу іноземної валюти. Загалом, вклад будь-якої фінансової інновації залежить від ступеня забезпечення укладання необхідної кількості контрактів для фінансування або інвестування, позиціонування або хеджування.

Популярність використання інструментів гібридного капіталу з метою управління рівнем капіталу банку, а також для управління структурою балансу взагалі, пояснюється такими основними причинами:

- по-перше, відносна простота і оперативність їх емісії;
- по-друге, дуалістичність їх природи (можливість враховувати даний вид інструментів як у капіталі, так у зобов'язаннях банку);
- по-третє, переваги в оподаткуванні – можливість зменшити дохід банку, який підлягає оподаткуванню, на розмір коштів, спрямованих в інструменти гібридного капіталу;
- по-четверте, врахування в капіталі таких інструментів не розмиває частку існуючих власників.

В останні роки банки ЄС для залучення капіталу все більше покладались на емісії інструментів гібридного капіталу, які поєднують характеристики боргу та акціонерного капіталу. Ринок для таких інструментів швидко зростає як за обсягами, так і за різноманітністю інструментів, кількість яких збільшилась переважно в результаті певних особливостей місцевих ринків та відмінностей у національному податковому законодавстві та законах, що обумовлюють діяльність компаній. Ці гібридні інструменти розробляються спеціально для того, щоб залучити кошти в ефективний спосіб та з меншим розмиванням, ніж це здійснюється за допомогою акціонерного капіталу, та для того, щоб бути прийнятними для регуляторних цілей. З 21.10.1998 року за рекомендаціями Базельського комітету частка таких інструментів у

регулятивному капіталі 1-го рівня не повинна перевищувати 15%.

Що стосується капіталу 2-го рівня, то частка коштів залучених до капіталу з використанням гібридних інструментів капіталу може бути не більше частки довгострокового субординованого боргу.

Збільшення капіталу 1-го і 2-го рівня покращує нормативні показники банків та дозволяє їм нарощувати активи. Також залучення додаткових коштів для збільшення капіталу 1-го рівня дозволяє банкам збільшити обсяг капіталу 2-го рівня.

Вартість залученого боргового капіталу, як правило, є нижчою ніж акціонерного, що позитивно впливає на загальну вартість капіталу, а особливо якщо він не обкладатиметься податком. За допомогою зазначених фінансових інструментів можна максимально збільшити розмір капіталу банку без зміни структури власників банку, тобто однією з характеристик інструментів гібридного капіталу є не розмиття структури капіталу.

Виходячи із сучасної практики функціонування ринків цінних паперів всі фінансові інструменти можна розподілити на дві групи: традиційні фінансові інструменти і похідні, які, в свою чергу, можна розподілити на прості та комбіновані (складні) фінансові інструменти, до яких входять гібридні фінансові інструменти (див. рисунок 2).

Сучасні фінансові технології (фінансовий інжиніринг) ввели у практику різноманіття інноваційних фінансових інструментів (похідних і гібридних) на основі традиційних (базових) фінансових інструментів, якими є насамперед акції і облігації, а також базові активи інших елементарних ринків (товарних, валютних).

Похідні (деривативи), а потім і гібридні фінансові інструменти – серйозний крок у розвитку фінансового ринку. Сьогодні впевнено можна говорити про наявність практичної можливості індивідуалізації емісійної політики окремих корпорацій, в основному через широкий спектр фінансових інструментів, похідних і субпохідних від базових інструментів [2, с. 36].

До основних фінансових інструментів, що мають характеристики гібридного капіталу, відносяться насамперед облігації, конвертовані в акції. Цей вид цінних паперів виник під впливом бурхливої інфляції. Їх власники мають право перетворити борговий папір на «титул» власності, що приносить дохід, який може змінюватися. Конверсія облігації в акцію відбувається через певний термін, зазначений в емісійному контракті. Як правило, йдеться про період від двох до шести років. Останнім часом набувають поширення конвертовані облігації, які можна перетворити в акції у будь-який час за бажанням кредитора.

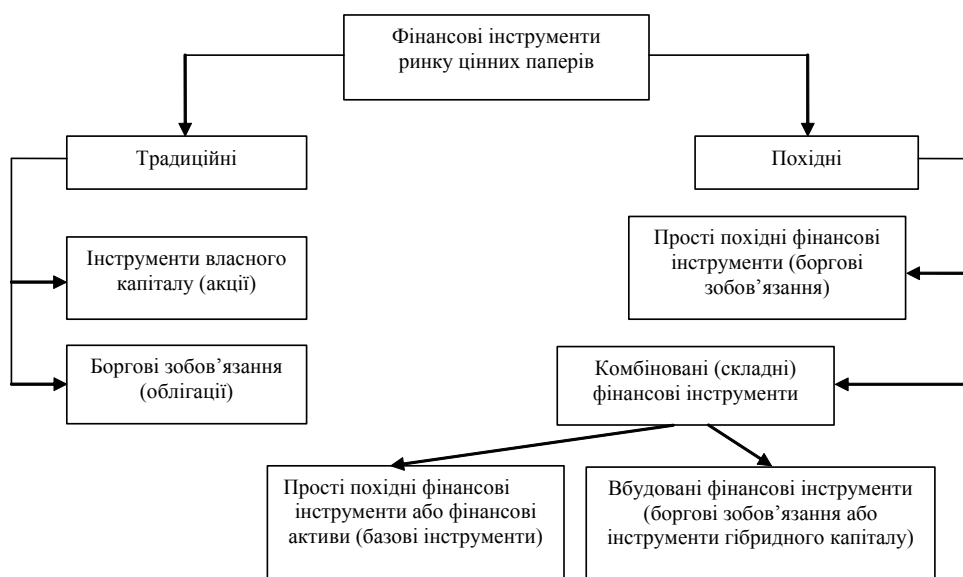


Рис. 2. Класифікація видів фінансових інструментів ринку цінних паперів [2, с. 33]

Інструменти гібридного капіталу є привабливими для управління фінансовими установами, оскільки загалом в регуляторному контексті кваліфікуються як капітал, тоді як обслуговуючі платежі (залежно від того, як інструменти утворені) – відсотки, купони або дивіденди – зменшують базу оподаткування. Маючи ознаки капіталу, інструменти гібридного капіталу дозволяють:

- зберегти готівкові кошти, у разі виникнення тиску на емітента;
- уникнути дефолту в разі несплати відповідних платежів за ними;
- змінювати їх вартість відповідно до ефективності діяльності емітента;
- списувати номінал деяких інструментів за певних обставин без порушення провадження у справі про банкрутство або ліквідацію.

Гібридні інструменти, як правило, містять особливі ознаки, які полягають у перевагах управління їх викупом або операцією викупу простих акцій, які можуть бути емітовані в результаті обмінної операції.

Гібридні інструменти, як правило, містять особливі ознаки, які полягають у перевагах управління їх викупом або операцією викупу простих акцій, які можуть бути емітовані в результаті обмінної операції.

Відповідно до обсягів постійного розширення банківського бізнесу і нарощування їхніх активів виникає необхідність збільшення їх капіталу для забезпечення подальшого зростання. Значення показників достатності капіталу більшості банків України останніми роками знизилися. Хоча в більшості випадків показники достатності капіталу, як і раніше, вищі за регулятивні вимоги (мінімальні вимоги) до достатності капіталу, встановлені Базельською угодою, банкам необхідно підтримувати показники на високому рівні, що обумовлено досить високими ризиками операційного середовища, істотною концентрацією ризиків, у деяких випадках суттєвими ризиками за операціями з пов'язаними особами і високими темпами зростання.

На сьогодні більшість банків досягають збільшення капіталу з двох джерел: генерування капіталу за рахунок прибутку і меншою мірою, за рахунок внесків у акціонерний капітал, переважно, наявними акціонерами банку. Проте показник прибутковості на капітал («ROE») і темпи внесків капіталу істотно відстають від темпів зростання активів. Отже, можна припустити, що для підтримки показників капіталізації в майбутньому може знадобитися залучення інших джерел збільшення капіталу.

Що стосується можливості випуску українськими банками інноваційних інструментів капіталу 1-го рівня і капіталу 2-го рівня, Національний банк України не видавав положень та не надавав роз'яснень з цього питання.

Порівняно з субординованим капіталом, інструменти капіталу 1-го рівня мають більш тривалі терміни погашення, тому використання інструментів банківського капіталу вітається рейтинговими агентствами, оскільки вони допомагають посилити захист вкладників та старших кредиторів.

Висновки. Використання гібридних інструментів позитивно вплине на рейтинг українських банків у майбутньому. Також початок випуску гібридних інструментів банківського капіталу продемонструє ринкам швидкий та високий рівень розвитку банків.

Випуск інструментів гібридного капіталу, по-перше, не вимагатиме грошових вливань з боку власників. По-друге, дані інструменти зменшують зважену вартість капіталу банку, що означає можливість забезпечити вищу прибутковість на акціонерний капітал у порівнянні з емісією акцій. По-третє, такі випуски, як правило, і мають складнішу структуру і їх важче продати, ніж пріоритетні незабезпечені боргові зобов'язання, вони можуть бути організовані і проведені швидше, ніж нова емісія акцій буде зареєстрована регулюючими органами.

Використання банками України інструментів гібридного капіталу в поєднанні з розвитком ефективної інфраструктури фондового ринку дозволить підвищити капіталізацію банків.

Звісно, при поширенні практики використання таких інструментів в Україні, необхідно вдосконалити систему банківського нагляду і оцінки капіталу взагалі, а також визначити умови та процедуру врахування гібридних інструментів у капіталі зокрема.

Література

1. Кротюк В., Куценко О. Базель II: розрахунок мінімально необхідної величини капіталу згідно з Першою компонентою // Вісник НБУ. – 2006. – № 5. – С. 16-22.
2. Гібридний капітал банку: світовий досвід, перспективи впровадження в Україні: Науково-аналітичні матеріали. Вип. 13 / В.І. Міщенко, В.В. Крилова, В.В. Салтинський, О.Г. Приходько. – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2009. – 180 с.
3. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні (затверджена постановою Правління Національного банку України від 28 серпня 2001 р. № 368 та зареєстрована в Міністерстві юстиції України 26 вересня 2001 р. за № 841/6032).
4. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення). – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.

Надійшла 10.11.2009

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗМІН ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

В статті здійснено аналіз сучасного стану грошово-кредитної політики України, як складової частини економічної політики країни. Розглянуті основні інструменти які використовує Національний банк України для проведення монетарної політики, що направлена на стабілізацію фінансової системи країни. Запропоновано шляхи покращення регулювання грошового та кредитного ринків.

The article deals with the analyses of the modern conditions of the monetary policy in Ukraine, as the economical policy component of the country. The main instruments that are used by the National Bank of Ukraine for the realization of monetary policy that is aimed to stabilize financial system of the country are studied. The ways of money and credit markets improving were proposed.

Ключові слова: грошовий ринок, грошово-кредитна політика, Національний банк України, фінансово-економічна криза.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки України, в період економічно-фінансової кризи, висуває нові вимоги до економічної політики держави, які полягають у необхідності зміщення акцентів із зовнішньої орієнтації економіки на активізацію та стимулювання розвитку внутрішнього ринку. Для цього грошово-кредитна політика Національного банку України як складова частина економічної політики країни, має забезпечити відповідне монетарне підґрунтя для виходу країни з фінансової та економічної кризи, тобто цінову стабільність та припинити зростання інфляції у довгостроковому періоді.

Переходу до використання інфляційного орієнтира як головної мети грошово-кредитної політики має передувати перехідний етап, протягом якого необхідно створити цілу низку макроекономічних, фінансових та інституційних передумов, необхідних для ефективного впровадження монетарного режиму, що базується на цінній стабільності. Серед таких передумов – макроекономічна та фінансова збалансованість, поступовий перехід до режиму вільного плавання обмінного курсу, достатній розвиток ринку цінних паперів, трансмісійних механізмів, комунікацій центрального банку із суб'єктами господарювання і населенням, удосконалення системи валютного регулювання, посилення ролі процентної політики в системі монетарного регулювання економічних процесів тощо.

Необхідність наукової розробки цих та багатьох інших проблемних питань грошово-кредитної політики в Україні зумовила актуальність цієї статті, спрямованої на висвітлення важливих теоретичних та прикладних положень, пов'язаних із аналізом тенденцій змін у вітчизняній монетарній політиці та її інструментах, більш глибоке осмислення практичних засад та перспектив розвитку монетарної політики, розроблення науково-обґрунтованих пропозицій щодо підвищення її ефективності та ролі в регулюванні макроекономічних процесів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На сьогодні теоретичні та практичні проблеми грошово-кредитної політики України є полем для гострих дискусій між різними вітчизняними та зарубіжними фінансистами та економістами, які прагнуть знайти шляхи стабілізації фінансово-економічної ситуації в своїх країнах та світі. Більшість науковців та практиків сходяться до думки, що процес впливу грошово-кредитної політики на забезпечення певного рівня макроекономічних показників досить складний. Зокрема, питання, що формують теоретичні та законодавчо-правові засади грошово-кредитної політики, її інструменти та процес реалізації розглядали Стельмах В.С., Гальчинський А.С., Геєць В.М., Савлук М.І., Івасів Б.С., Міщенко В.І., Сомик А.В., Лисенко Р.С., Галичин І.О., Нідзельська І.А., Міщенко С.В., Шульга С.О., Кулінець А.П. та інші.

Відаючи належне науковим та практичним напрацюванням сучасних вчених з даної проблеми, слід зауважити, що існує потреба в її подальшому дослідженні. Це обумовлено недостатнім рівнем розробки окремих питань щодо реалізації грошово-кредитної політики за допомогою різноманітних інструментів, що застосовуються центральним банком для стабілізації фінансової системи України.

Виклад основного матеріалу. Ще в XIX ст. періодичне виникнення економічних криз, що супроводжувалися зниженням цін, банкрутствами підприємств, зростанням безробіття, змусило численних представників економічної науки вдатися до розробки політики державного регулювання економіки з метою стабілізації її розвитку. Найефективнішими інструментами її виявилися державні фінанси, грошовий обіг і кредит. Завдяки їм стало можливим здійснювати відповідну фіскальну, грошово-кредитну, структурну та інвестиційну політику і впливати на рух промислового циклу, а також регулювати міжнародні економічні та валютні відносини.

Поняття «грошово-кредитна політика» має безліч трактувань. Зокрема Законом України „Про Національний банк України” визначено: „грошово-кредитна політика – комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, направлених на регулювання економічного зростання, стримування інфляції та

забезпечення стабільності грошової одиниці України, забезпечення зайнятості населення та вирівнювання платіжного балансу” [4]. На наш погляд, найбільш вдалим і точним визначенням грошово-кредитної політики є розуміння її як комплексу взаємопов’язаних, спрямованих на досягнення певних цілей заходів щодо регулювання грошового ринку, що їх проводить держава через свій центральний банк. Грошово-кредитну політику часто називають монетарною, оскільки вона є політикою у сфері управління кількістю грошей в обігу.

Хоча регулятивні заходи монетарної політики здійснюються безпосередньо в грошово-кредитній сфері, її ефект не обмежується цією сферою, а проявляється також у реальній економіці завдяки впливу монетарних змін на виробництво, інвестиції, зайнятість тощо. Тому монетарна політика по суті є складовою загальної економічної політики держави.

Останнім часом повільне просування реформ у реальному секторі економіки та зростання ризиків у бюджетно-фіскальній сфері України створювали додаткові виклики для монетарної сфери в 2009 році та посилювали тиск на грошову одиницю. За таких умов для забезпечення стабільності та рівноваги на грошово-кредитному ринку Національний банк України вдався до проведення більш стриманої грошово-кредитної політики, яка була спрямована виключно на запобігання додатковому тиску на гривню і не стала на заваді поступовому відновленню процесів кредитування банками реального сектору економіки.

Суттєве звуження зовнішнього попиту внаслідок негативних тенденцій у світовій економіці поруч із падінням внутрішнього попиту через уповільнення зростання доходів населення та ускладненим доступом до фінансових ресурсів виступали основними причинами низхідної динаміки розвитку української економіки протягом трьох кварталів 2009 р. Темпи зниження промислового виробництва за 9 місяців поточного року становили 28,4% [6]. Водночас після погіршення економічної ситуації, пік якої припав на I квартал 2009 р., з II кварталу почалося поступове уповільнення темпів падіння вітчизняної економіки.

Реальний ВВП у II кварталі 2009 р. порівняно з аналогічним періодом минулого року зменшився на 17,8%, тоді як у I кварталі 2009 р. – на 20,3% [7]. Разом з тим вагомою причиною покращення динаміки майже всіх видів економічної діяльності виступало зниження бази порівняння минулого року.

Інвестиційна активність залишалася на низькому рівні. Інвестиції в основний капітал у I півріччі 2009 р. порівняно з аналогічним періодом 2008 р. знизилися на 43,3%.

В умовах повільних темпів покращення економічного середовища ситуація із наповненням бюджету залишається складною. Зменшення бази оподаткування через погіршення прибутковості підприємств, падіння реальних грошових доходів населення та скорочення внутрішнього попиту призвели до зменшення дохідної частини Державного бюджету України в січні – вересні 2009 р. на 12% порівняно з відповідним показником минулого року. Не дивлячись на погіршення показників надходжень до бюджету, видатки Державного бюджету України збільшилися порівняно з аналогічним періодом минулого року на 3,5%. Така ситуація призвела до формування в січні–вересні 2009 р. дефіциту Державного бюджету України в сумі 24 млрд грн (за відповідний період 2008 р. – профіцит 3 млрд грн), що в умовах обмеженості реальних джерел його покриття виступає значним ризиком для макроекономічної стабільності, що може негативно позначитися на стабільності грошової одиниці [6].

У 2009 р. відбувається поступове зниження інфляційного тиску – індекс споживчих цін (ІСЦ) у річному обчисленні знизився з 22,3% у 2008 р. до 15,0% у вересні 2009 р. (з початку 2009 року ІСЦ збільшився на 9,1%). Темпи зростання споживчих цін у III кварталі були нижчими порівняно з попереднім кварталом (0,5% проти 2,6%). Однією з основних причин зниження інфляції виступило падіння сукупного попиту, спричинене зниженням економічної активності, що призвело до скорочення прибутковості підприємств, та як наслідок – зменшення доходів населення. Зокрема, у січні–серпні 2009 р. реальна заробітна плата порівняно з аналогічним показником минулого року зменшилася на 10,3%. Одночасно збільшилася заборгованість із виплати заробітної плати, обсяг якої в першому півріччі 2009 р. зріс на 37,9%. Зниження інфляції внаслідок погіршення рівня життя громадян не може мати довгострокових позитивних результатів для розвитку економіки [6]. На динаміку інфляційних процесів у III кварталі 2009 року також вплинуло сезонне зниження цін на продовольчі товари, що за значної частки сирих продуктів в споживчому кошику сприяло зниженню споживчої інфляції. Також слід ураховувати, що в III кварталі не відбулося очікуваного підвищення цін на тарифів на адміністративно-регульовані товари та послуги.

Ситуація на грошово-кредитному ринку в січні–вересні 2009 р. відповідала процесам, які мали місце в реальному секторі економіки. Відповідно до змін у макроекономічному та політичному середовищі розвиток грошово-кредитного ринку мав суттєві відмінності. Особливістю I кварталу було збереження значної напруги на грошово-кредитному ринку, яка проявилася в продовженні відпливу коштів з банківської системи, зниженні ліквідності банківської системи, дефіциті іноземної валюти на ринку тощо. Натомість у II кварталі ситуація значно покращилася, що позитивно відобразилося як на стані валютного ринку, так і на показниках, що характеризують обсяги активних та пасивних операцій банків, а також вартість коштів.

До основних чинників, які зумовили покращення ситуації на грошово-кредитному ринку в III кварталі 2009 року слід віднести такі:

1) поліпшення показників розвитку реального сектору та платіжного балансу, який у I кварталі не встиг відкоригуватися під впливом девальвації гривні в останньому кварталі минулого року;

2) усунення політичної напруги навколо діяльності Національного банку України, що на початку 2009 року суттєво впливало на ступінь довіри населення до банків і посилювало інфляційні та девальваційні очікування;

3) слід також врахувати те, що будь-які монетарні заходи центрального банку впливають на розвиток ситуації на грошово-кредитному ринку з певним часовим лагом, який становить кілька місяців.

Проте стимулюючі заходи, які вживав Національний банк України, не знайшли адекватної підтримки з боку структурних та бюджетних механізмів. Як наслідок, значні обсяги вільної ліквідності, які мали банки, у III кварталі поточного року почали тиснути на валютний ринок. Вищезазначене разом із нестабільною політичною ситуацією в країні зумовлювало посилення девальваційних та інфляційних очікувань, спровокувало підвищення попиту на іноземну валюту та уповільнення позитивних тенденцій в динаміці депозитів.

У проведенні грошово-кредитної політики Національний банк має автономний статус, підтримує загальну економічну політику Уряду відповідно до Конституції та чинного законодавства України, маючи на меті забезпечення стабільності національної валюти. Дії Національного банку, спрямовані на стабільне довгострокове економічне зростання, іноді не збігаються з політикою Уряду щодо цього, орієнтованою на більш короткі строки. Останнім часом є приклади бажання Уряду використати грошово-кредитну та валютно-курсову політику для реалізації важливих для нього цілей, відмовляючись при цьому від прагнення зовнішньої та внутрішньої стабільності національної валюти. Однак для забезпечення цілей економічної політики Уряд має перш за все використовувати інструменти фіскальної, бюджетної політики, політики доходів тощо, потенціал впливу яких на економічне зростання використаний ним ще не повною мірою.

Слід урахувати те, що ці процеси підтримуються, головним чином, завдяки застосуванню Національним банком монетарних заходів та інструментів за умов все ще відносно повільного запровадження структурних реформ, і тому Національному банку не завжди вдається дотримуватися цифрових значень монетарних агрегатів, визначених Основними засадами грошово-кредитної політики на 2009 рік. Є кілька причин такого стану речей, основні з яких такі [5]:

По-перше, не реформована податкова система сприяє погіршенню структури грошової маси за рахунок зростання її готівкової частини через прагнення суб'єктів господарювання здійснювати фінансові трансакції поза банківською системою з метою уникнення несправедливого оподаткування. Таким чином розширюється тіньовий сектор, ускладнюється стягнення податків. Для Національного банку проблема неоптимальної структури грошової маси є однією з найважливіших, розв'язання якої дасть змогу здійснювати дієвий контроль за монетарними агрегатами та забезпечити ефективність монетарної політики.

Зниження рівня оподаткування в Україні могло б забезпечити прискорення економічного зростання через створення сприятливого податково середовища для підприємств, що здійснили б інвестиції в обладнання, устаткування, модернізацію виробництва, і для середнього платника податків, щоб він міг більше заощаджувати, а тому прийняття Податкового кодексу є невідкладним завданням;

По-друге, незадоволення банківською системою України потреб економіки внаслідок відсутності відповідних законодавчих норм, які б захищали банки як кредиторів, та недовіра до банківської системи суб'єктів ринку через нестабільність фінансового ринку. Це позбавляє більшість населення, яке є основним внутрішнім інвестором, стимулу звертатися до банківських послуг з усіма негативними наслідками для грошово-кредитного ринку.

По-третє, залежність управління грошово-кредитним ринком від запроваджених державою переважно непрозорих спеціальних умов для окремих галузей. Це і податкові пільги, і звільнення від сплати податків або відстрочення їх сплати, і доступ інсайдерів до державних закупівель разом з низькою рентабельністю виробничого сектору. Все це призводить до виникнення заплутаного середовища, в якому немає належних умов для успішного розвитку фінансового посередництва. Фінансовий ринок може функціонувати, якщо інформація про відносну ефективність викривлена перекрученнями податкової системи, недостовірними даними, а держава продовжує відігравати провідну роль у визначенні того, як і куди мають розподілятися ресурси.

Стабільність цін необхідна для України, тому що інфляція породжує стан невизначеності в економіці, ускладнює планування на майбутнє, може загострювати соціальну напруженість у суспільстві.

У короткостроковому плані зниження відсоткових ставок і зростання грошової маси можуть сприяти підвищенню попиту та обсягів виробництва. Однак подальше зростання інфляції неминуче призведе до скорочення виробництва, а тому в довгостроковій перспективі вплив високої інфляції на економіку буде негативним. Дослідження свідчать, що інфляція понад 10–20% на рік уповільнює, а не прискорює економічне зростання. Практично у всіх країнах, що мали в минулому централізовану планову економіку, вдалося знову забезпечити позитивне економічне зростання тільки після стабілізації інфляції на відносно низьких рівнях.

Національний банк України для проведення монетарної політики яка направлена на стабілізацію фінансової системи країни використовував такі основні інструменти: здійснення операцій на відкритому ринку; процентна політика; встановлення мінімальних обов'язкових резервів для банків; здійснення операцій на валютному ринку; депозитні операції центрального банку та ін.

Операції на відкритому ринку як інструмент грошово-кредитної політики полягають в купівлі-продажу центральним банком цінних паперів. Основними видами цінних паперів, з якими проводяться операції на відкритому ринку, є: казначейські векселі, безпроцентні казначейські зобов'язання, облігації державних позик уряду і місцевих органів влади, облігації окремих приватних компаній, допущені до біржової торгівлі, а також деякі інші першокласні короткострокові цінні папери. Найчастіше центральні банки використовують державні боргові зобов'язання. Операції на відкритому ринку не є інструментами глибокої дії, їхній вплив швидше короткостроковий. Проте їх перевагами є: гнучкість, оперативність, автономність центрального банку при їх здійсненні, можливість швидкої зміни напрямку їх дії та ін.

Наприклад, в першому півріччі 2009 року Національний банк України здійснював операції з викупу державних облігацій України, загальний обсяг яких становив 20,2 млрд грн. Такі операції проводилися як з метою регулювання ліквідності, так і на виконання вимог статті 84 Закону України „Про державний бюджет України на 2009 рік” та статті 2 Закону України „Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України” [7].

Ще одним інструментом для проведення монетарної політики, що використовує Національний банк України є процентна політика. Вона полягає у зміні облікової ставки та інших процентних ставок за кредитами, що центральний банк надає комерційним банкам

Процентна політика Національного банку України в 2009 році проводилася адекватно до макроекономічної ситуації і спрямовувалася на утримання вартості грошей на позитивному рівні щодо інфляції з метою стимулювання повернення вкладів у банківську систему, нівелювання девальваційного тиску та інфляційних ризиків.

З огляду на тенденції до зниження інфляційного тиску протягом останніх місяців Національний банк України відповідним чином коригував ставки за своїми активними та пасивними операціями. Зокрема, якщо в травні середньозважена ставка з розміщення ресурсів на тендері на строк 14 днів (яка відповідно до постанови Правління Національного банку України від 13.02.2009 № 72 використовувалася як базова) становила 22,0% річних, то у серпні вона знизилася до 16% (у вересні Національний банк України не розміщував ресурси на тендерах через відсутність попиту з боку банків).

У зв'язку з унесенням змін (постанова Правління Національного банку України від 18.08.2004 №389), які набрали чинності з 20.09.2009, постанова Правління Національного банку України №72 втратила чинність, а базовою ставкою щодо інших процентних ставок Національного банку України визначено облікову ставку. Також цією постановою було вдосконалено порядок визначення процентних ставок за кредитами рефінансування та кредитами, наданими на фінансове оздоровлення.

З метою сприяння закріпленню позитивних тенденцій на грошово-кредитному ринку, підвищення стимулів для покращення ситуації в реальному секторі економіки та враховуючи рекомендації Ради Національного банку України, Національний банк України протягом червня – серпня двічі знижував облікову ставку: з 15.06.2009 її розмір знижено з 12% до 11%, а з 12.08.2009 – до 10,25% .

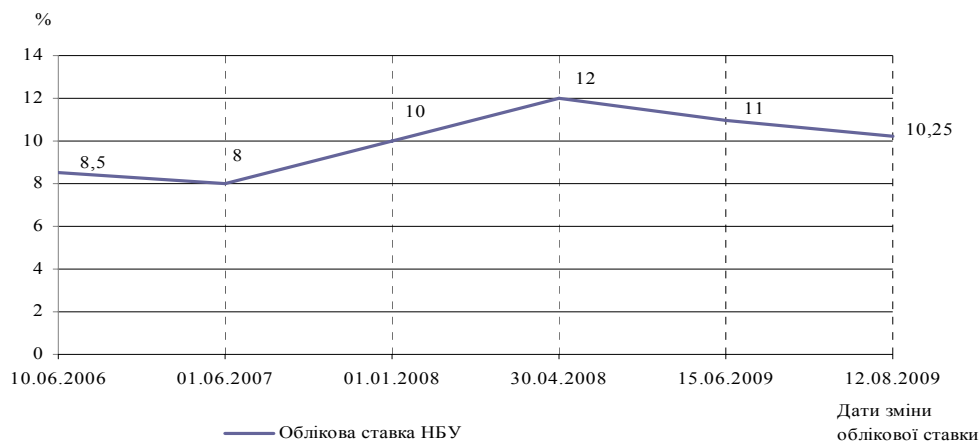


Рис. 1. Динаміка облікової ставки НБУ за 2006-2009 роки

Водночас слід зауважити, що використання інструментів процентної політики на сьогодні не дає змоги істотним чином впливати на стан грошово-кредитного ринку, що зумовлено відсутністю ефективного фондового ринку, який є ключовою ланкою трансмісії сигналів від зміни ставок центральним банком до реальних змін в економічній поведінці учасників ринку. На сьогодні фондовий ринок (як первинний, так і вторинний) не формує справедливої ціни фінансових активів (у т.ч. це стосується вартості державних цінних паперів), унаслідок чого застосування процентних важелів монетарної політики значно ускладнене. За таких умов Національний банк України під час виконання покладених на нього функцій із забезпечення стабільності гривні наразі більшою мірою орієнтується на кількісні параметри грошової пропозиції, а не на показники вартості грошей.

Також центральний банк з метою впливу на курс національної валюти по відношенню до іноземних валют здійснює валютні інтервенції шляхом купівлі-продажу валютних цінностей на валютних ринках і таким чином забезпечує управління золотовалютними резервами.

На стан грошово-кредитного ринку у I і II кварталах 2009 року, позитивно вплинули заходи із забезпеченням стабільності на його валютному сегменті. Так упродовж I кварталу в умовах значного девальваційного тиску офіційний курс гривні до долара США утримувався на рівні 7,7000 грн/дол. США, а в II – він навіть укріпився на 0,91% – до 7,6303 грн/дол. США. Однак у III кварталі 2009 р. ситуація змінилася: унаслідок погіршення ринкових очікувань та збільшення майже вдвічі (порівняно з аналогічним періодом минулого року) платежів українських резидентів за зовнішніми зобов'язаннями дефіцит іноземної валюти на ринку посилювався. Як результат, офіційний обмінний курс гривні до долара США за квартал знизився на 4,9% (з початку року на 4,0%) – до 8,01 грн/дол. США [6].

За таких умов Національний банк України проводив курсову політику, спрямовану на локалізацію як валютних загроз, так і їх причин. Продовжувалося активне проведення інтервенції на міжбанківському валютному ринку, зокрема у формі валютних аукціонів. Така практика проведення цільових валютних аукціонів здійснювалась для задоволення потреб клієнтів банків – фізичних осіб, що обумовлені необхідністю погашення заборгованості за кредитами, отриманими в іноземній валюті. Усього в першому півріччі на таких аукціонах було продано іноземної валюти на суму 645 млн дол. США.

Вищезазначене сприяло зниженню попиту на готівкову іноземну валюту та врівноваженню готівкового обмінного курсу гривні. Якщо в першому кварталі поточного року перевищення обсягу продажу готівкової іноземної валюти банками над обсягом купівлі становило 2,6 млрд дол. США, то в другому кварталі – 0,6 млрд дол. США.

Обсяги інтервенцій з продажу іноземної валюти на міжбанківському ринку також зменшились в другому кварталі. Для прикладу, якщо в першому кварталі обсяг інтервенцій на міжбанківському ринку становив 4,4 млрд дол. США, то в другому – 1,9 млрд дол. США.

У травні 2009 року відповідно до програми „Стенд-бай” Національний банк України продовжив політику плавного підвищення курсової гнучкості гривні, змінивши методику обрахування офіційного валютного курсу гривні до долара США, згідно з якою він з 7 травня визначається як середньозважений курс продавців і покупців на міжбанківському валютному ринку України, що встановився на попередній робочий день, з можливим відхиленням $\pm 2\%$.

Наступним інструментом грошово-кредитної політики є встановлення мінімальних обов'язкових резервів для банків. Регулювання норми обов'язкових резервів полягає у встановленні обов'язкової норми ресурсів, яку комерційні банки повинні зберігати в центральному банку у відсотках до залучених коштів. Обов'язкові резерви є інструментом глибокої дії і виконують дві функції: по-перше, вони як ліквідні резерви слугують забезпеченням зобов'язань комерційних банків по депозитах їхніх клієнтів. Періодичною зміною норми обов'язкових резервів центральний банк підтримує ступінь ліквідності комерційних банків на мінімально припустимому рівні в залежності від економічної ситуації; по-друге, мінімальні резерви є інструментом, який використовується центральним банком для регулювання обсягу грошової маси в країні. За допомогою зміни норми обов'язкових резервів центральний банк регулює масштаби активних операцій комерційних банків.

Упродовж 2007 року та січня-листопада 2008 року нормативи формування банками обов'язкових резервів і рівень їх обсягу, який щоденно на початок операційного дня необхідно було зберігати на кореспондентському рахунку банку в НБУ, залишались незмінними (таблиця 1) [9].

Таблиця 1

Динаміка норми обов'язкового резервування в Україні протягом 2006-2009 років

Період дії	Нормативи обов'язкового резервування для формування банками обов'язкових резервів, %				
	за строковими депозитами не фінансових корпорацій та домогосподарств		за коштами на поточних рахунках та депозитами на вимогу не фінансових корпорацій та домогосподарств		за коштами, залученими іншими депозитними корпораціями від інших депозитних корпорацій-нерезидентів та інших фінансових корпорацій-нерезидентів
	у національній валюті	в іноземній валюті	у національній валюті	в іноземній валюті	
01.10.2006 – 04.12.2008	0,5	4	1	5	–
05.12.2008 – 04.01.2009	0	3	0	5	–
05.01.2009 – 31.01.2009	0	4	0	7	–
з 01.02.2009	0	4	0	7	2

У період загострення кризової ситуації на фінансовому ринку наприкінці 2008 року НБУ лібералізував вимоги до формування банками обов'язкових резервів для стимулювання укладання депозитно-кредитних угод в національній валюті. Зокрема, з 5 грудня 2008 року нормативи обов'язкового резервування за залученими коштами в національній валюті був установлений на рівні 0%.

Інша ситуація склалась із нормативами в іноземній валюті. Зменшення їх за строковими вкладами з

05.12.2008 року змінилось підвищенням з 05.01.2009 року за строковими вкладками до 4%, тобто до попереднього рівня та за коштами на поточних рахунках і вкладками на вимогу до 7%, тобто збільшення на 2%. З 01.02.2009 року НБУ ввів новий норматив обов'язкового резервування за коштами інших банків-нерезидентів та інших небанківських фінансових посередників нерезидентів в розмірі 2%.

Таким чином, НБУ, проводячи політику обов'язкового резервування, намагався досягти наступних цілей: стимулювати проведення депозитно-кредитних угод в національній валюті; зменшити операції банків в іноземній валюті, роблячи їх більш витратними для банків; зменшити валютний ризик; обмежити зовнішнє кредитування, яке відбувалось в іноземній валюті. Отже, НБУ реалізовував, стосовно гривневих коштів, насичення ринку, тобто проводив експансійну політику та, стосовно іноземних коштів, зв'язування на ринку, тобто рестрикційну політику.

Вітчизняна практика використання механізму мінімальних резервних вимог свідчить про зміну жорсткої політики Національного банку в застосуванні цього інструмента на більш помірковану та зважену. Вона виявляється у зменшенні норм обов'язкового резервування в регулюванні ліквідності та посилення ролі більш гнучких інструментів, зокрема, рефінансування та процентної політики; постійному удосконаленні внутрішніх важелів регулювання механізму обов'язкового резервування.

З метою вилучення зайвої ліквідності банківської системи центральний банк активно використовує такий інструмент, як депозитні операції. Ці операції дозволяють оперативнo залучати в депозити тимчасово вільні грошові кошти банків і тим самим практично миттєво нейтралізувати їхній можливий тиск на валютний ринок. Вони можуть бути строком на один день, на тиждень, на два тижні.

Висновки. Отже, грошово-кредитна політика є не просто складовою загальноекономічної політики, а її ключовим елементом з огляду на результативність і ефективний вплив на економіку. Застосування монетарних методів, на відміну від використання адміністративних, дає можливість зберегти ринкові механізми і мотивацію економічних агентів, сприяє підвищенню ефективності ринкових механізмів у частині саморегулювання, нейтралізуючи певні недоліки, внутрішньо притаманні ринковій економіці. Тому, вихід із фінансової та економічної криз, що склалася сьогодні в Україні, необхідно будувати на основі поєднання використання важелів, заходів та інструментів, що впливають не лише на фінансовий (грошово-кредитний), а й реальний сектор економіки.

Література

1. Гальчинський А.С. Теорія грошей. – К.: Основи, 1996. – 413 с.
2. Гроші та кредит: Підручник / За заг. ред. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2006. – 744 с.
3. Дзюблюк О. Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових ринках // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 5. – С. 20 – 30.
4. Закон України „Про Національний банк України” від 20.05.1999 № 679-XIV, зі змінами і доповненнями // www.bank.gov.ua.
5. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / За ред. В.С. Стельмаха. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.
6. Монетарний огляд за III квартал 2009 р. / Департамент монетарної політики Національного банку України // www.bank.gov.ua.
7. Монетарний огляд за II квартал 2009 р. / Департамент монетарної політики Національного банку України // www.bank.gov.ua.
8. Міщенко В.І. Основні принципи координації монетарної і фіскальної політики // Вісник Української академії банківської справи. – 2007. – № 1 (22). – С. 11–14.
9. Основні тенденції грошово-кредитного ринку України // <http://www.bank.gov.ua>.

Надійшла 17.11.2009

УДК 336.77 (477)

А. В. ОЛІЙНИК

Хмельницький національний університет

ПЕРЕРОЗПОДІЛ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ТА РЕСУРСІВ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ ЗА ПЕРШЕ ПІВРІЧЧЯ 2009 РОКУ

Проаналізовано процеси перерозподілу кредитного ринку та ресурсів комерційних банків України в умовах світової фінансової кризи. Акцентовано увагу на доларизації кредитного портфеля фізичних та юридичних осіб комерційних банків.

Analyzed is the process of redistribution credit markets and deposit resources in the banks of Ukraine during the financial crisis. Accepted is the problem dollarization of credit portfolio in banking system.

Ключові слова: кредит, кредитний портфель, кредитний ринок, комерційний банк, доларизація.

Постановка проблеми. Проїшов рік з того часу, коли в Україні було офіційно заявлено про

негативний вплив світової фінансової кризи на макроекономічні показники розвитку вітчизняної економіки. З порушенням макроекономічної рівноваги в економіці та в умовах відповідного рівня інтеграції в європейські фінансові ринки, банківська система України однією з перших почала відчувати негативний вплив світових кризових явищ. Рік тому цей негативний вплив позначився проблемою ліквідності вітчизняних банків та високим рівнем доларизації економіки України.

Фактично, вітчизняна банківська система, не маючи достатнього об'єму ресурсів, стала перед проблемою перекредитування на світових фінансових ринках, яка особливо загострилася в зв'язку з невчасним переходом на керований плаваючий курс, згідно з прийнятими засадами грошово-кредитної політики НБУ на 2009 рік. Вітчизняні банки, з великою часткою кредитів в іноземній валюті, стали перед проблемою їх повернення, з одного боку, позичальниками, а з другого боку, міжнародним фінансовим організаціям, в умовах зростання курсів долара та євро. Можливість повернення кредитів позичальниками була блокована ще й рішенням НБУ підвищити облікову ставку до 12% у 2008 році, що призвело до значного зниження темпів економічного розвитку та діяльності суб'єктів господарювання. Отже, фінансова криза в банківській системі України була значно поглиблена внутрішніми чинниками.

Очевидно, що за таких умов, прояви фінансової кризи в зміні показників банківської діяльності слід очікувати в першій половині 2009 року. Тому актуальним є аналіз діяльності вітчизняних банків у першому півріччі 2009 року для з'ясування наслідків і тенденцій розвитку кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення і дослідження загальних тенденцій розвитку банківської системи України проведено багатьма вітчизняними вченими. Особливо слід відмітити праці таких економістів, як Барановський О., Геєць В., Кириченко О., Лютий І., Міщенко В., Мороз А., Савлук М., Смолженко Т., Крамаренко В., Шелудько Н. та ін. Зважаючи на той факт, що банківська система України знаходиться в постійному розвитку, відповідно, потребує подальшого дослідження та аналізу тенденцій розвитку, зокрема в умовах світових криз.

Формування цілей. Наслідки фінансової кризи в банківській системі України мали відчутний вплив на показники діяльності банків з початку 2009 року. Особливо цей вплив став відчутний на ринках кредитів та депозитів. Тому мета дослідження – аналіз основних показників діяльності банків за перше півріччя 2009 року та визначення тенденцій перерозподілу ринку кредитів і ресурсної бази в банківській системі України.

Виклад основного матеріалу. Проведений аналіз показників діяльності вітчизняної банківської системи за 2008 рік [1, с.62-66] свідчить про значне зростання кредитного та депозитного портфелів, активів, зобов'язань та власного капіталу в цілому, що було обумовлено фактично досягнутими результатами діяльності за 9 місяців 2008 року. Слід зазначити, що ряд показників зберігалися завдяки адміністративно прийнятими рішенням НБУ, наприклад, меморандуму про тимчасову заборону повернення депозитів вкладникам.

Станом на 01.07.2009 року (таблиця 1) в банківській системі України зареєстровано 198 банків, кількість яких протягом 2007-2008 років є незмінною. В той же час кількість діючих банків зросла на 3 одиниці за півроку і становить 187 банків. В 15 банках введено тимчасову адміністрацію. Завершено ліквідаційну процедуру 5-и банків: АК АПБ „Україна” (13.04.09), АБ „Алонж” (07.04.09), АБ „Донвуглекобанк” (24.03.09), АКБ „Прем'єрбанк” (05.06.09) та АКБ „Інтерконтинентбанк” (26.06.09) [2, с.62] і станом на 01.07.09 в процесі ліквідації знаходиться 9 банків, в тому числі 6 за рішенням НБУ, 3 за рішенням арбітражних судів.

Таблиця 1

Кількість зареєстрованих та діючих комерційних банків в Україні [3, с.11]

Показник	Станом на 01.01.07	Станом на 01.01.08	Станом на 01.01.09	Станом на 01.07.09
Кількість зареєстрованих банків, шт.	193	198	198	198
Кількість діючих банків, шт.	170	175	184	187
Кількість банків на ліквідації, шт.	19	19	13	9
Банки з іноземним капіталом, шт.	35	47	53	51
Банки із 100% іноземним капіталом, шт.	13	17	17	17
Частка іноземного капіталу, %	27,6	35,0	36,7	39,1

Аналіз показників присутності іноземного капіталу в банківській системі України (таблиця 1) свідчить про відносну стабілізацію процесу купівлі вітчизняних банків іноземними інвесторами. Кількість банків з іноземним капіталом за перше півріччя 2009 року зменшилася на 2 одиниці. В структурі власного капіталу банківського сектору частка іноземного капіталу за першу половину 2009 року збільшилася на 2,4% і становить 39,1%. Слід зауважити, що за 6 місяців 2009 року частка іноземного капіталу щомісячно коливалась то в сторону збільшення, то в сторону зменшення. Так станом на 01.08.2009 року частка

іноземного капіталу зменшилася в порівнянні з червнем 2009 року на 4,3% і становить 34,8% [4, с.45]. Отже, банки з іноземним капіталом в умовах фінансової кризи зазнають певних втрат, здійснюють процеси реорганізації та капіталізації.

Динаміку зміни кількісного стану банківської системи України і частки іноземного капіталу за 2006-2008 роки та перше півріччя 2009 року показано на рис. 1.

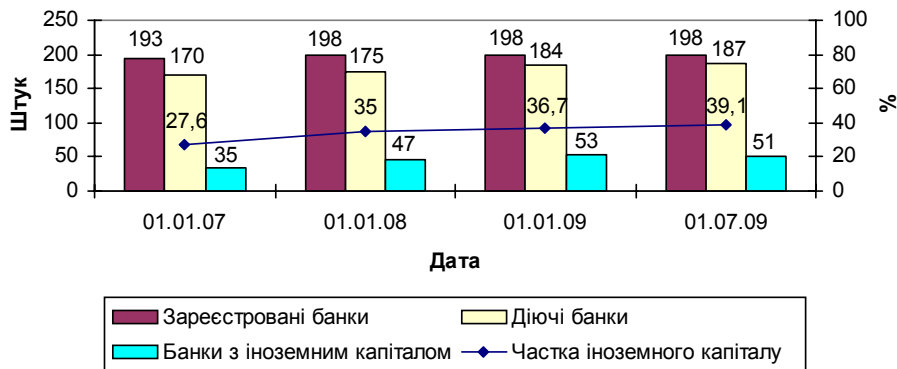


Рис. 1. Динаміка зміни кількості банків та частки іноземного капіталу в банківській системі України за 2006-2008 роки та 6 місяців 2009 року

Станом на 01.07.09 чисті активи вітчизняних банків, з початку 2009 року, зменшилися на 61,4 млрд грн і становили 864,7 млрд грн (таблиця 2). Зменшився кредитний портфель на 42,7 млрд грн, вкладення в цінні папери – на 10,4 млрд грн. В той же час збільшилися високоліквідні активи на 5,4 млрд грн, проблемні кредити – на 22,7 млрд грн та резерви за активними операціями – на 32,4 млрд грн.

Таблиця 2

Динаміка активів банків України за 2006-2008 роки та перше півріччя 2009 р. (у мільярдах гривень)

Показники	Станом на 01.01.2007	Станом на 01.01.2008	Станом на 01.01.2009	Станом на 01.07.2009
Чисті активи (скориговані на резерви за активними операціями)	340,2	599,4	926,1	864,7
Високоліквідні активи	44,9	63,6	79,7	85,1
Кредитний портфель	269,7	485,5	792,4	749,7
Довгострокові кредити	157,2	292,0	507,7	464,6
Проблемні кредити (прострочені та сумнівні)	4,5	6,4	18,0	40,7
Вкладення в цінні папери	14,5	28,7	40,6	30,2
Резерви за активними операціями банків	13,3	20,2	48,4	80,8

Кредитний портфель фізичних осіб станом на 01.07.09 становив 248,2 млрд грн, що складає 34,7% (рисунок 3) у структурі кредитного портфеля, у тому числі позики в іноземній валюті в доларовому еквіваленті – 22,6 млрд доларів. Частка кредитів в іноземній валюті у портфелі фізичних осіб є досить великою і складає 72,4% [5, с.52].

За період кризи кредитний портфель фізичних осіб мав тенденцію до зменшення за рахунок знецінення гривні внаслідок зростання доларизації вітчизняної економіки на 9,8% та виникнення сумнівної і безнадійної заборгованості.

Кредитний портфель комерційних банків сформовано за рахунок кредитів в іноземній валюті, в гривневому еквіваленті, у сумі 399 млрд грн, а в національній валюті у розмірі 350,7 млрд грн. Частка кредитів в іноземній валюті становить трохи більше половини всіх виданих кредитів і складає 53,2%. Відповідно частка кредитів у національній валюті становить 46,8% рисунок 2. За таких умов кредитний портфель вітчизняних банків є особливо вразливим до прояву валютного ризику.

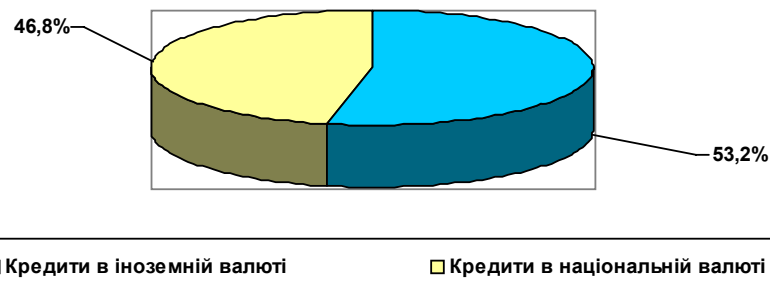


Рис. 2. Структура кредитного портфеля за видами валют станом на 01.07.2009 року

Кредитний портфель юридичних осіб станом на 01.07.09 склав 466,5 млрд грн, що складає 65,3% (рисунк 3) у структурі кредитного портфеля, у тому числі позики в іноземній валюті в доларовому еквіваленті – 27,9 млрд доларів. Частка кредитів в іноземній валюті у портфелі юридичних осіб також достатньо вагома і складає 45,2% [5, с.52].

Кредитний портфель юридичних осіб за шість місяців 2009 року зменшився в іноземній валюті, але мав зростання в національній валюті. Однак реальне зростання кредитного портфеля юридичних осіб не перевищувало 2%, що свідчить про відсутність кредитування реального сектору економіки.

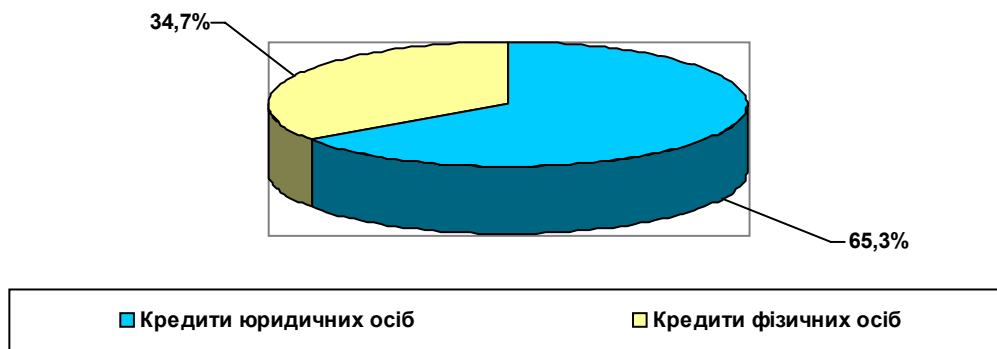


Рис. 3. Структура кредитного портфеля за суб'єктами станом на 01.07.2009 року

За даними таблиці 2 бачимо, що станом на 01.07.09 значно зросла проблемна заборгованість на 22,7 млрд грн, і складає в структурі кредитного портфеля 5,4%. Перевищення проблемної заборгованості у кредитному портфелі банків порогового значення 5% є індикатором погіршення якості кредитних портфелів вітчизняних банків. Збільшилися також резерви за активними операціями на 32,4 млрд грн. Фактично, дане збільшення утворилося внаслідок понесених витрат за проблемними, зокрема безнадійними позиками. Отже, задекларовані збитки банків за перше півріччя 2009 року у розмірі 14,3 млрд грн є витратами на формування резервів за активними операціями.

Динаміку обсягів активів, кредитного портфеля та проблемних кредитів протягом 2006–2008 років та за шість місяців 2009 року показано на рис. 4.

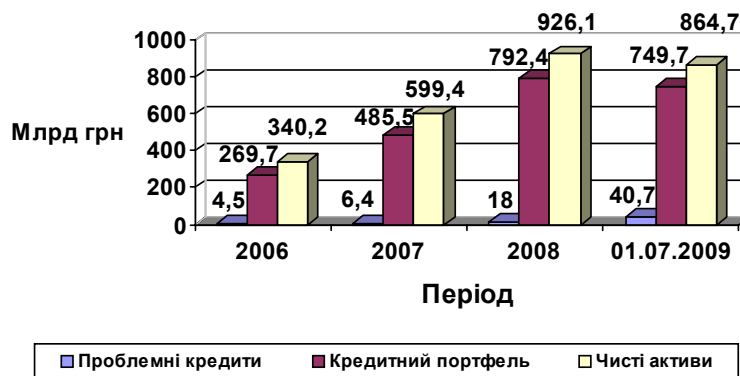


Рис. 4. Динаміка обсягів активів, кредитного портфеля та проблемних кредитів в банківській системі України за 2006–2008 роки та перше півріччя 2009 року

Зобов'язання банків України у першій половині 2009 року зменшилися на 54,7 млрд грн (таблиця 3), що є свідченням проблем в діяльності суб'єктів господарювання та підірваної довіри до банківської системи у зв'язку з меморандумом НБУ про тимчасове заморожування вкладів населення та зростанням курсів іноземних валют. Кошти суб'єктів господарювання станом на 01.07.09 зменшилися на 26,3 млрд грн, в той час як кошти фізичних осіб зменшилися на 16,5 млрд грн. Особливо відчутним для банківського сектору стало зменшення строкових коштів у першій половині 2009 року на 46 млрд грн, у тому числі фізичних осіб на 23,9 млрд грн, юридичних осіб на 22,1 млрд грн (таблиця 3) [6, с.58].

У структурі зобов'язань вітчизняних банків 15,6% складають кошти суб'єктів господарювання та 26,2% кошти фізичних осіб. Отже, більшість банків здійснює діяльність за рахунок запозичених ресурсів на міжбанківському ринку, частка яких станом на 01.07.09 становить 58,2% і пряме призначення яких – покращання поточної ліквідності.

Строкові кошти фізичних осіб і суб'єктів господарювання становлять 202,5 млрд грн, що складає 26,9% у структурі зобов'язань. Таким чином, трохи менше ніж на третину банківська система України забезпечена ліквідними ресурсами. В той же час частка довгострокових кредитів становить 53,7% у структурі кредитного портфеля і складає 464,6 млрд грн (таблиця 2).

Динаміка зобов'язань банків України за 2006–2008 роки та перше півріччя 2009 року [3, с.11] (у мільярдах гривень)

Показники	Станом на 01.01.07	Станом на 01.01.08	Станом на 01.01.09	Станом на 01.07.09
1. Зобов'язання банків, всього	297,6	529,8	806,8	752,1
1.2 У тому числі кошти суб'єктів господарювання	76,9	112,0	143,9	117,6
1.2.1 Строкові кошти	37,7	54,2	73,4	51,3
1.3 У тому числі кошти фізичних осіб	106,1	163,5	213,2	196,7
1.3.1 Строкові кошти	81,9	125,6	175,1	151,2

Динаміку зобов'язань банків на протязі 2006–2008 років та першу половину 2009 року показано на рисунку 5. Отже, банківська система України інвестується за рахунок коштів фізичних осіб, які розміщують на рахунках у банках на 59,5% коштів більше ніж юридичні особи.

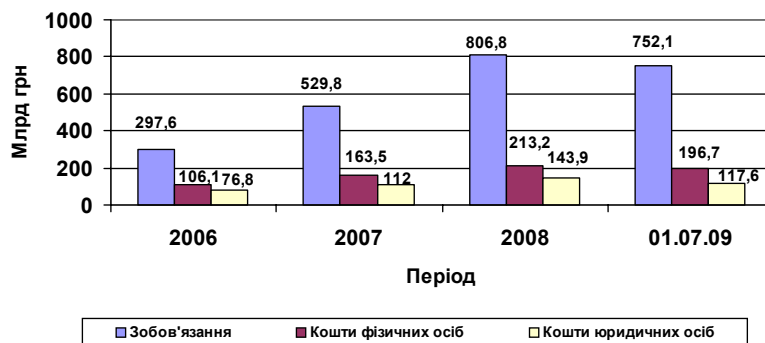


Рис. 5. Динаміка зобов'язань банків України за 2006–2008 роки та перше півріччя 2009 року

В умовах фінансової кризи в банківській системі України відбувся перерозподіл коштів юридичних і фізичних осіб між окремими банками. Банки, які забезпечили належну якість обслуговування та відповідну кількість банківських продуктів на ринку депозитів отримали найбільший приплив ресурсів в умовах кризи.

Частка ринку державних банків на депозитному ринку станом на 01.07.09 складає 12%. Для порівняння лідер, банківської системи України ПАТ „ПриватБанк” має 15,1% депозитів на даному ринку. Банки з вітчизняним капіталом утримують 42,1% ринку депозитів, а банки з іноземним капіталом 34,9%. В той же час 11% депозитів належать банкам, які втратили платоспроможність рисунок 6.

Власний капітал банків України станом на 01.07.09 (таблиця 4) зменшився з початку року на 6,7 млрд грн і становить 112,6 млрд грн. Дане зменшення капіталу є свідченням того, що власний капітал виконує захисну функцію в умовах фінансової кризи.

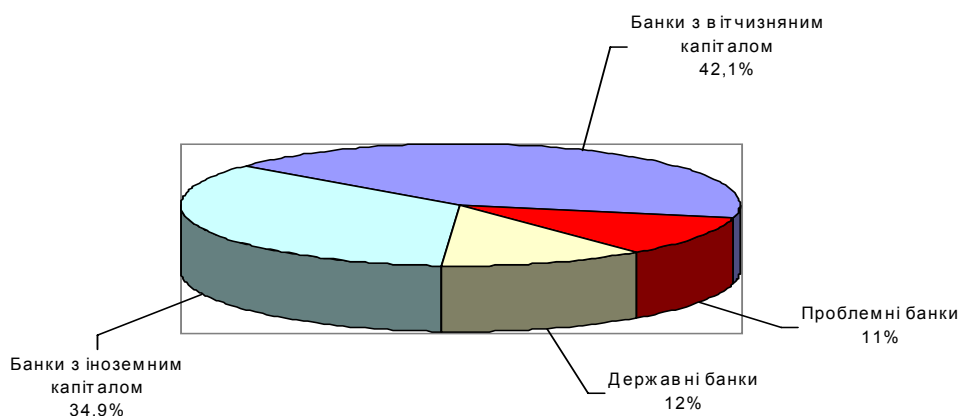


Рис. 6. Розподіл ринку депозитів між банками України станом на 01.07.09

Динаміка капіталу банків України за 2006–2008 роки та перше півріччя 2009 р

Показники	Станом на 01.01.07	Станом на 01.01.08	Станом на 01.01.09	Станом на 01.07.09
1. Власний капітал банків, млрд грн	42,6	69,6	119,3	112,6
1.2 У тому числі сплачений зареєстрований статутний капітал, млрд грн	26,3	42,9	82,5	92,0
2. Частка капіталу в пасивах, %	12,5	11,6	12,9	13,0
3 Регулятивний капітал, млрд грн	41,1	72,3	123,1	119,5
4. Рентабельність капіталу, %	13,52	12,67	8,51	-24,49

Статутний капітал банків збільшився за першу половину 2009 року на 9,5 млрд грн і становить 92 млрд грн, тобто ряд банків покращили свою капіталізацію шляхом випуску додаткової емісії акцій. Рентабельність капіталу станом на 01.07.09 зменшилась з 8,51% до -24,49%. Від'ємне значення рентабельності говорить про те, що банківська система на даному етапі несе збитки.

Висновки. Отже, проведений аналіз засвідчує про велику кількість проблем, які існують в банківській системі України в умовах фінансової кризи. Слід відмітити, що з червня 2009 року було ряд позитивних рішень НБУ на регулятивному рівні. Так зменшилася облікова ставка НБУ до 10,25%, знизилася темпи рефінансування НБУ комерційних банків, зменшився рівень відсоткових ставок на міжбанківському ринку та більш-менш стабілізувався механізм валютного курсоутворення.

Однак невирішеними залишається ще багато проблем, які є системними і мають вплив не тільки на банківську систему, а й на інші ринки і економіку в цілому. Так скорочення кредитного портфеля фізичних осіб є індикатором зменшення внутрішнього попиту на інших ринках. Мінімальне зростання кредитного портфеля юридичних осіб є свідченням того, що економіка недоотримує ресурсів не тільки для інноваційного розвитку, а й для підтримки її на досягнутому рівні. Високий рівень доларизації кредитних портфелів є свідченням важкої хвороби в банківській системі України.

Протягом шести місяців 2009 року частка іноземного капіталу помісячно змінювалася то в сторону збільшення, то в сторону зменшення. Кількість банків з іноземним капіталом зменшилася на дві одиниці. Можна стверджувати, що в умовах кризи відбувається гальмування процесів інвестування іноземного капіталу у вітчизняну банківську систему. Однак частка іноземного капіталу у розмірі 34,8% у банківській системі України станом на 01.08.09 є серйозною загрозою стабільності національної грошової одиниці та посилює доларизацію економіки.

Доларизація економіки України є основною причиною дисбалансу банківської системи і бізнесу. Зміна валютного курсу збільшує потенційний ризик для учасників ринку. Доларизація є гальмом для проведення ефективної монетарної політики, адже інструменти НБУ зорієнтовані на грошовий ринок у національній валюті. Тому є необхідність в запровадженні обов'язкових і жорстких заходів щодо використання національної та іноземної валюти в Україні, а саме:

1. Іноземна валюта не має обігу на території України. Це означає, що іноземна валюта є вільно-доступною і може купуватись та продаватись за гнучким курсом. Іноземна валюта може використовуватись для розрахунків із суб'єктами господарювання різних країн при здійсненні імпортно-експортних операцій в безготівковій формі та у випадках відряджень, туристичних поїздок тощо фізичних осіб за кордон в готівковій формі.
2. Іноземна валюта не може бути використана для кредитування населення та юридичних осіб. Для переведення виданих кредитів в іноземній валюті в національну необхідно розробити на рівні НБУ єдиний для всіх банків механізм.
3. Заборонити практику розміщення вкладів фізичних та депозитів юридичних осіб в іноземній валюті.
4. Поширити на практиці використання ф'ючерсних угод при здійсненні імпортно-експортних операцій.
5. Всі внутрішні розрахунки суб'єктів господарювання не можуть бути прив'язані до іноземної валюти, як і ціни на товари та послуги виражені в ній.

Особливого значення вище зазначені заходи набувають в умовах гнучкого курсу іноземних валют до гривні.

Розвиток вітчизняної економіки, як і банківської системи, потребує дешевих кредитів. Тому є необхідність в поступовому зменшенні облікової ставки НБУ та пропозиції на ринку кредитування дешевих кредитів. Заходи боротьби з внутрішньою інфляцією за рахунок подорожчання кредитів і втрати економічного розвитку не є ефективними.

Аналіз показує, що перерозподіл ресурсів в умовах кризи відбувся на користь Приватбанку, банків з іноземним капіталом та державних банків. Отже, в умовах фінансової кризи завдання ефективного залучення грошових ресурсів на внутрішніх ринках залишається одним з ключових у діяльності банків.

Література

1. Олійник А.В. Світова фінансова криза та її вплив на розвиток банківської системи України у 2008 році // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 2. – Т. 1. – С. 62-66.
2. Банки, вилучені з Державного реєстру банків України [24.06.1992 р. – 01.07.2009 р.] // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 8. – С. 61-62.
3. Основні показники діяльності банків України на 1 липня 2009 року // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 8. – С. 11.
4. Основні показники діяльності банків України на 1 серпня 2009 року // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 9. – С. 45.

5. Структура активів банків України за станом на 01.07.20009 року (у розрізі банків) // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 9. – С. 48-53.

6. Структура зобов'язань банків України за станом на 01.07.20009 року (у розрізі банків) // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 9. – С. 54-59.

7. Структура власного капіталу банків України за станом на 01.07.20009 року (у розрізі банків) // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 9. – С. 60-65.

Надійшла 11.11.2009

УДК 330.3

О. В. ПРОСКУРОВИЧ
Хмельницький національний університет

ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ У ПРОЕКТАХ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

У статті досліджено процес розробки й впровадження фінансово-економічних систем. Їх фінансова оцінка визначається на основі моделей ключових показників результативності і функціонально-вартісного управління. Фінансово-економічним системам притаманна велика частка їх власних розробок, що важливо як для економічної оцінки проектів власної розробки систем даного класу, так і для економіки впровадження фінансово-економічних систем у цілому. У статті розглянуто схему прийняття рішень за проектами розвитку фінансово-економічних систем. Економічна оцінка проектів розвитку цих систем вимагає самостійного обстеження бізнес-процесів, у ході якого визначаються межі проекту, будується модель функціонально-вартісного аналізу, приймається рішення про придбання або розробку програмного забезпечення. Ця необхідність обумовлює й більш складний механізм прийняття рішень, включаючи дворазовий розгляд у Комітеті зі схвалення змін.

In the article investigational development and introduction of the finansovo-ekonomichnikh systems process. Them a financial estimation is determined on the basis of models of key indexes of effectiveness and functionally cost management. To the finansovo-ekonomichnim systems inherent large stake them own developments, that it is important both for the economic evaluation of projects of own development of the systems of this class and for the economy of introduction of the finansovo-ekonomichnikh systems on the whole. In the article the chart of making decision is considered after projects.

Ключові слова: фінансово-економічна система, ефективність, прийняття рішень, проектний аналіз.

Постановка проблеми. В сучасних умовах глобального розвитку інформаційних технологій суттєвого значення набуває розробка й впровадження фінансово-економічних систем на підприємствах будь-якої форми власності, які є найбільш складним для економічної оцінки класом інформаційних систем. Вони, з одного боку, досить поширені й представлені на підприємствах незалежно від розміру та сфери діяльності; з іншого боку, позитивний ефект в сучасній Україні очевидний тільки за впровадження найпростіших бухгалтерських додатків. Ускладнення останніх у зв'язку з розширенням набору функцій і відповідним підвищенням цін зустрічаються підприємствами вкрай насторожено, насамперед, через невизначеність перспектив окупності такого роду систем.

На Заході широко розвинені фінансово-економічні системи стандартів MRP, MRPII і ERP не тільки на великих, але й на середніх і навіть малих підприємствах, а останнє десятиліття ХХ століття стало періодом справжнього буму навколо цього класу додатків. При цьому методи оцінки фінансового результату подібних проектів невідомі й на Заході, а розрахунок фінансового результату відповідних проектів звичайно вимагає залучення зовнішнього консалтингу й, відповідно, проводиться не завжди. Більше того, роботи цілого ряду фахівців в області інформаційних систем ставлять під сумнів сам факт наявності позитивного фінансового результату для значної частки проектів у цій області.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковий інтерес до проблеми розробки та впровадження фінансово-економічних систем спонукає звернутися до аналізу накопиченого теоретичного матеріалу. Питанням розробки та використання інформаційних систем на підприємствах присвячені праці таких вчених, як І. Абдикеева, Р. Барана, А. Берези, Д. Васкевич, В. Глушкова, С. Іваненкова, О. Ільїної, В. Касьяненко, С. Левицького, Л. Мельника, Т. Писаревської, В. Ситника, П. Страссмана, К. Скрипкин, К. Харіна та інших. Враховуючи результати та не применшуючи значення вже проведених досліджень, слід акцентувати увагу на проблемних питаннях, які не знайшли свого вирішення, в першу чергу, щодо прийняття рішень у проектах розвитку фінансово-економічних систем на підприємстві.

Формулювання цілей. У статті за мету ставиться обґрунтування науково-методичних підходів щодо визначення системи показників ефективності фінансово-економічних систем за показниками результативності.

Виклад основного матеріалу дослідження. При оцінці проектів розвитку фінансово-економічних систем виникає невизначеність грошових потоків, які викликані дією цих проектів. Фінансовий результат у таких проектах залежить, у першу чергу, від успішної зміни бізнес-процесів підприємства. Причин тому декілька: по-перше, фінансово-економічні системи автоматизують винятково управлінську працю, результат якої сам по собі складний для економічної оцінки; по-друге, подібні проекти, насамперед, автоматизують

функції бухгалтерського обліку, які є допоміжними для більшості підприємств; по-третє, якщо припустити, що до автоматизації управлінська праця на підприємстві була організована раціонально, підвищення продуктивності такої праці вимагає перерозподілу працівників та їх функцій; по-четверте, функції обліку й планування на підприємстві, які слід автоматизувати у таких проєктах, різноманітні і при цьому тісно пов'язані одна з одною за певними даними. Підвищення ефективності цих функцій припускає створення інтегрованої бази даних, яка сформована зусиллями різних підрозділів підприємства. У результаті змінюється як склад функцій обробки даних, так і розподіл їх між робочими місцями, тобто бізнес-процесами.

Дохідна частина грошового потоку, породжуваного такими проєктами, формується із двох основних джерел – зниження витрат на виконання бізнес-процесу, які вимірюються в моделях функціонально-вартісного аналізу (управління) (ФВА/ФВУ) і підвищення віддачі від використання капіталу знань на підприємстві, що вимірюється в моделі ключових показників результативності (КПР). Перша складова характерна, в першу чергу, для бухгалтерського обліку, друга – для управлінського обліку. При жорстко заданому складі вихідних даних бухгалтерського обліку бізнес-процес може бути покращений за двома параметрами: вартості й тривалості операцій. Обидва параметри, як і їх економічна оцінка, повністю враховуються в моделі ФВА/ФВУ. Разом з тим ця обставина обмежує економічний ефект проєктів розвитку чисто бухгалтерських систем, отже, підвищення потужності й вартості останніх.

На противагу бухгалтерському управлінський облік не регламентований державою, а його обсяг і складність обмежені, з одного боку, інформаційними потребами підприємства, а з іншого боку – вартістю системи управлінського обліку. У результаті підвищення продуктивності праці, яке забезпечується фінансово-економічними системами, призводить до збільшення обсягу даних, що надаються обліковою системою менеджменту й керівництвом підприємства, а також швидкості надання цих даних. Успішне впровадження систем управлінського обліку сприяє зниженню собівартості продукції; прискоренню оборотності запасів; зниженню обсягу дебіторської заборгованості, у тому числі простроченої; зниженню потреби в позичкових коштах і т.д.

Перераховані показники відносяться до області КПР. Якщо ті або інші показники не є КПР то, вони безпосередньо впливають на них. Відповідно, їх фінансова оцінка визначається на підставі моделей КПР і ФВУ. За допомогою останньої проводиться декомпозиція відповідних КПР до рівня оцінюваних процесів і показників. Отже, фінансовий результат проєктів розвитку систем управлінського обліку, як правило, визначається зміною КПР, що може бути доповнено зміною атрибутів функцій моделі ФВУ.

Фінансово-економічні системи мають ще одну особливість: у цій групі систем порівняно велика частка власних розробок підприємств на противагу придбаному програмному забезпеченню.

Одна з основних проблем проєктів розвитку фінансово-економічних систем полягає у розробці та придбанні їх на стороні. Розробка може здійснюватися як власними силами підприємства, так і стороннім виробником на замовлення. Ця проблема нехарактерна в такому масштабі ні для одного із класів інформаційних систем. Системи АСУ ТП і системи предметної області вимагають великих інвестицій у розробку спеціалізованого устаткування і ПЗ або інвестицій у розробку складних математичних моделей і алгоритмів їх обчислювальної реалізації. В обох випадках виробники мають кілька десятиліть досвіду роботи на відповідному ринку, що забезпечує придбання ноу-хау, яке найчастіше не може бути компенсовано навіть значними інвестиціями. Як наслідок, практично жодне підприємство-споживач АСУ ТП або систем предметної області навіть не розглядало питання про власне виробництво відповідних систем.

Навпроти, фінансово-економічні системи тривалий час розроблялися самими підприємствами-користувачами. Виключення становили лише бухгалтерські системи, стосовно яких уже з кінця 1970-х років домінували покупні рішення. Як оцінку масштабу явища наведемо наступну цифру: 2 млн програмістів розробляли фінансово-економічні системи мовою COBOL на початку 1990-х років [1, с. 248]. Цей факт виявляється значним як для економічної оцінки проєктів власної розробки систем даного класу, так і для економіки впровадження фінансово-економічних систем в цілому.

В останнє десятиліття ХХ століття, по-перше, виникла необхідність масової заміни успадкованих систем, по-друге, значно зблизилися моделі бізнес-процесів на різних підприємствах і навіть у різних країнах, а по-третє, розвиток технологій баз даних і розподілених систем забезпечили можливість розробки систем, придатних для широкого кола підприємств, за прийнятні терміни і при розумних обсягах витрат. Як наслідок, одноразово витрачені кошти на розробку розподілялися на значно більшу кількість систем, а можливості настроювання й програмування останніх виявилися достатніми для врахування специфіки бізнес-процесів того або іншого підприємства. Це й послужило основною причиною стрімкого витиснення власних розробок фінансово-економічних систем на західних ринках.

Ситуація на вітчизняному ринку інформаційних систем має як подібні риси, так і істотні відмінності. Технологічна платформа подібна завдяки імпорту західних рішень і технічній політиці вітчизняних розробників. Проблема захисту інвестицій в успадковані фінансово-економічні системи не настільки гостра – мова йде про бухгалтерські системи ціною від сотень до декількох тисяч доларів або про порівнянні за обсягом витрат власні розробки.

Основну проблему впровадження промислових розробок у цій області представляє розходження у вимогах до бізнес-процесів підприємства: по-перше, швидкі зміни останнього десятиліття не сприяли стандартизації бізнес-процесів; по-друге, промислова система вимагає формалізації бізнес-процесів і господарських схем, а отже, більш високого рівня їх прозорості; по-третє, високий рівень концентрації виробництва обмежує число успішно функціонуючих підприємств, масштаб яких дозволяє окупити промислову систему [2, с. 48].

Все перераховане вище доводить, що число успішних впроваджень промислових систем не може бути більшим. Мова йде саме про «поштучне» вимірювання, а не про обсяг продажу у грошовому вираженні, який може бути досить значним. Проте зазначена обставина обмежує обсяг вітчизняних розробок у цій області, внаслідок чого підвищуються витрати в розрахунок на один екземпляр системи. Відповідно, перевагу мають імпортні системи за рахунок того, що підприємство, яке залучає західні інвестиції, змушено певною мірою пристосовувати свою модель бізнес-процесів до світової. Це дозволяє закордонному виробнику поставляти на вітчизняний ринок стандартні версії своїх систем, тобто витрати на розробку розподіляються на всі екземпляри системи, продані у світі. Додатковий стимул впровадження саме західної системи полягає у тім, що сам факт роботи імпоротної системи на підприємстві може бути позитивно оцінений закордонним інвестором.

Отже, низький рівень стандартизації бізнес-процесів, їх значні відмінності від стандартної моделі та висока концентрація виробництва, яка обмежує кількість можливих впроваджень систем, є головними перешкодами до поширення промислових розробок у цій області. При цьому вимоги західних інвесторів до бізнес-процесів забезпечують значні конкурентні переваги закордонних розробок.

Таким чином, визначальні фактори поширення промислово розроблених фінансово-економічних систем полягають у стандартизації бізнес-процесів і визначенні вимог інвесторів відносно їх прозорості. На Заході поки стандартизація обмежувалася сферою фінансової звітності; промисловим продуктом також були тільки бухгалтерські системи. Поява єдиної моделі бізнес-процесів призвела до масового поширення систем, які охоплюють оперативний облік підприємства й інтегрують його з бухгалтерським. Україна поки перебуває в стадії використання стандартної фінансової звітності й різнорідних бізнес-процесів, що й обмежує поширення промислових бухгалтерських систем сферою бухгалтерії.

Економія витрат на експлуатацію покупної інформаційної системи обумовлена зниженням:

- 1) вартості одного екземпляра системи за рахунок тиражування;
- 2) витрат на супровід системи за рахунок більш рівномірного завантаження сервісної служби;
- 3) ризиків втрати супроводу системи у зв'язку, наприклад, зі звільненням групи розроблювачів.

Саме ці фактори залежать від ступеня стандартизації бізнес-процесів. У промислових системах нестандартні для них бізнес-процеси звичайно реалізуються коштами вбудованої мови програмування. Як наслідок, реалізація в промисловій системі невластивих для неї бізнес-процесів перетворює вихідний промисловий продукт в об'єднання стандартних коштів і користувальницьких розробок. Останні нічим не відрізняються від будь-яких інших розробок, у тому числі цілком самостійних. Отже, паралельно з витратами на закупівлю й супровід промислової системи виникають витрати на власну розробку у складі промислової системи й відповідний супровід. Більше того, наявність власних розробок ускладнює й супровід промислової системи в цілому (насамперед, відновлення її версій). Нарешті, якщо нестандартними є ключові бізнес-процеси або операції, ризик втрати супроводу розробок означає ризик втрати супроводу всієї системи, включаючи й стандартні її компоненти. Таким чином, нестандартні бізнес-процеси й пов'язані з ними власні розробки в промислових системах зводять нанівець економічні переваги стандартних систем.

Отже, рішення про закупівлю промислової системи або про розробку власної визначаються наявністю нестандартних бізнес-процесів на підприємстві. Якщо такі є, особливо в критичних для підприємства областях, то власна розробка переважає готову промислову систему. Пошук нестандартних бізнес-процесів ведеться в масштабах проекту, тобто наявність нестандартних процесів і операцій поза обговореними рамками проекту не є перешкодою для впровадження промислової системи.

Далі розглянемо схему прийняття рішень за проектами розвитку фінансово-економічних систем (рис. 1). Ці проекти життєздатні тільки будучи ініційованими бізнес-користувачами. Саме вони володіють інформацією з існуючим у їх підрозділах бізнес-процесами, наявними резервами і бажаними напрямками розвитку. Основна умова успіху проекту полягає у розв'язанні певного завдання бізнесу в межах компетенції особи, яка виступає замовником проекту.

У рамках інформаційної служби (ІС) розгляд запиту бізнес-підрозділу починається на рівні служби планування сервісу. На підставі запиту вона формує попереднє проектне рішення, що формалізує характеристики сервісу з погляду вимог бізнес-користувача. Далі проектне рішення аналізується службою управління пропускнуою здатністю, що оцінює достатність інфраструктури ІС для забезпечення функціонування сервісу з необхідною продуктивністю. Потім служба керування оцінює вимоги сервісу до ІТ з погляду технічної надійності. Сформована в такий спосіб специфікація рішення надходить на розгляд Комітету з керування змінами. На підставі схваленого Комітетом рішення підрозділ, призначений відповідальним виконавцем з проекту, проводить попереднє обстеження бізнес-процесів, виявляє ступінь їх специфічності й можливості його реалізації за рахунок існуючих на ринку стандартних систем. Друге

завдання попереднього обстеження полягає в уточненні меж проекту. Нарешті, за відсутності на підприємстві системи ФВА/ФВУ основною метою проекту може також стати побудова моделі ФВА певного бізнес-процесу (групи бізнес-процесів). Результатами обстеження є попередня оцінка обсягу проекту й рішення щодо придбання або розробки необхідного програмного забезпечення. Висновки відповідального виконавця контролюються службою управління витратами, і погоджене рішення про закупівлю або власну (замовлену) розробку надходить на затвердження Комітету з управління змінами. Після схвалення Комітетом починається виконання проекту розробки або впровадження.

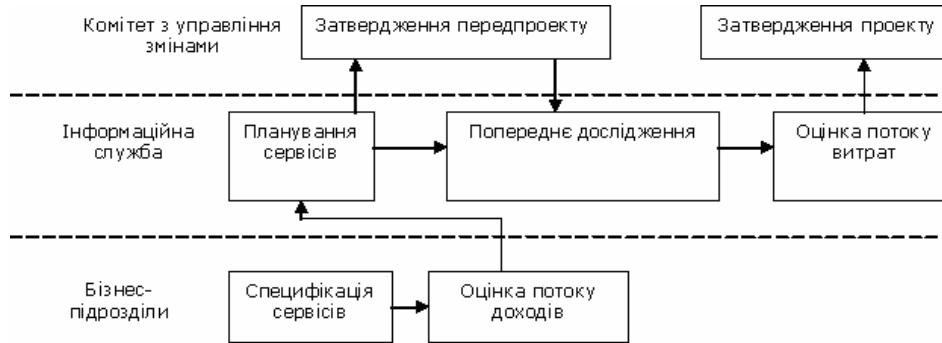


Рис. 1. Схема прийняття рішення про розробку фінансово-економічної системи [3, с. 150]

Ряд проектів цього класу може розглядатися за спрощеною схемою за умови наявності локального характеру предметної області й типового характеру бізнес-процесів. До таких областей відносяться, насамперед, прості бухгалтерські системи, а також стандартні бізнес-процеси бухгалтерського обліку, наприклад бюджетування. Зазначені системи можна розглядати за методом «чорної скрині», тобто оцінювати вимоги відповідної системи до інфраструктури ІТ і достатність останньої з точки зору цих вимог.

Інша спрощена схема відноситься до розгляду простих власних (замовлених) розробок в області управлінського обліку. Умовами дії подібної схеми є локальний характер робочого місця, тобто достатність файлового сервісу й електронної пошти для забезпечення потреб в обміні даними; відсутність покупних (готових) рішень для цієї категорії бізнес-процесів; можливість реалізації проекту силами одного-двох розробників; наявність у рамках ІС можливостей супроводу розробленої системи. Такі системи розглядаються й з погляду достатності інфраструктури ІТ. Далі, однак, погоджений проект надходить на розгляд служби управління змінами та за необхідності затверджується Комітетом зі схвалення змін.

Висновок. Економічна оцінка проектів розвитку фінансово-економічних систем значно складніша, ніж оцінка проектів АСУ ТП або систем предметної області. По-перше, необхідний аналіз витрат на здійснення бізнес-процесу й впливу проекту на капітал знань підприємства. По-друге, межі таких проектів істотно більш розмиті, ніж межі проектів розвитку систем АСУ ТП і систем предметної області. Причиною тому – взаємозв'язок бізнес-процесів на підприємстві. По-третє, рішення про розробку або придбання програмного забезпечення неочевидно й визначається досить складним набором факторів. Як наслідок, попередній розгляд складного проекту такого роду вимагає самостійного обстеження бізнес-процесів, у ході якого визначаються межі проекту, будується модель ФВА для автоматизації бізнес-процесів, приймається рішення про придбання або розробку програмного забезпечення. Ця необхідність обумовлює й більш складний механізм прийняття рішень, включаючи дворазовий розгляд у Комітеті зі схвалення змін.

Література

1. Бандурин А. В., Чуб В. А. Стратегический менеджмент организации // www.cfin.ru, 2002.
2. Лодон Дж., Лодон К. Управление информационными системами: Пер. с англ. / Под ред. Д.Р. Трутнева. – 7-е изд. – СПб.: Питер, 2005. – 912 с.
3. Скрипкин К.Г. Экономическая эффективность информационных систем. – М.: ДМК Пресс, 2002.

Надійшла 14.12.2009

ПОЛІТИКА ЗАХИСТУ ВКЛАДІВ В КРАЇНАХ ЄВРОСОЮЗУ ТА УКРАЇНІ В ПЕРІОД ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

В статті розглянуто світовий та вітчизняний досвід функціонування докризової системи захисту вкладів. Проаналізовано внесені зміни у діяльність діючих систем захисту вкладів в країнах Євросоюзу та Україні в період фінансової кризи. Запропоновано шляхи покращення організації системи захисту вкладів в Україні з огляду на Європейський досвід.

Experience of functioning of world and domestic before crisis deposits defense system has been considered in present article. Changes of activity of present deposit defense system of European Union and Ukraine in period of financial crisis has been analyzed. Ways of improvement of organization of deposits defense system in Ukraine according experience of Europe has been proposed.

Ключові слова: система захисту вкладів, антикризовий вплив, гарантування вкладів.

Постановка проблеми. В умовах фінансової кризи, що панує сьогодні в економіці країн Європейської співдружності та Україні, є важливим розроблення чи посилення існуючих методів, важелів, інструментів боротьби із її причинами та наслідками. На перший план виходять інструменти та механізми, що мають антикризовий вплив. Одним із них є система захисту вкладів від їх неповернення, яка в Україні представлена Фондом гарантування вкладів фізичних осіб. Тому, досить важливим є визначити та порівняти напрямки проведення змін в системах захисту вкладів в країнах Євросоюзу та Україні щодо посилення захисту коштів вкладників.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням системи гарантування вкладів в Україні в різний період часу займалися такі науковці: Волосович С., Тринчук В. [1], Іщенко О. [2] та ін.

Постановка завдання. Метою даної роботи є дослідження політики захисту вкладів в країнах Європейського Союзу та Україні в період фінансової кризи і вироблення пропозиції щодо її покращення в Україні.

Виклад основного матеріалу. Для аналізу політики щодо захисту вкладів в країнах Євросоюзу та Україні в період фінансової та економічної криз, розглянемо умови функціонування діючих систем захисту вкладів, що були в країнах до початку кризових явищ.

Для зручності, порівняння докризових систем захисту вкладів в Євросоюзі та Україні відобразимо в таблиці 1 [3, 4].

Таблиця 1

Порівняльна характеристика докризових систем захисту вкладів в Євросоюзі та Україні

Ознака	В країнах Євросоюзу (Директива 94/19/ЄС від 30.05.1994 року)	В Україні (ЗУ «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб» № 2740-III від 20.09.2001 року)
Об'єкт захисту	всі вклади, в тому числі фізичних осіб та суб'єктів господарювання	вклади фізичних осіб
Учасники системи захисту	кредитні установи (всі установи, які залучають депозити та надають кредити)	банківські установи та філії іноземних банків
Обмеження об'єкту захисту	вклади інших кредитних установ, власні кошти кредитної установи, вклади пов'язані з відмиванням грошей, та інші	вклади фізичних осіб, що використовуються для здійснення підприємницької діяльності, вклади суб'єктів господарювання, вклади пов'язаних осіб та інші
Участь учасників	обов'язкова	обов'язкова
Розмір відшкодування	20 000,0 євро	50 000,0 гривень
Обмеження розміру відшкодування	90,0% від гарантованої суми відшкодування	вклади менше 1 гривні не підлягають відшкодуванню
Термін виплати	3 місяці	3 місяці
Можливість продовження терміну виплати	2-разове 3-місячне подовження	продовження 3-місячного строку до 6-місячного у разі ліквідації системоутворюючого банку
Термін на визнання учасника неплатоспроможним	21 день	мінімально 1 місяць максимально 9 місяців
Правовий стан Фонду	державна, приватна чи змішана установа	державна установа
Джерела наповнення	визначають країни-члени або Фонди самостійно	початковий збір, регулярний збір, пеня, доходи від розміщення коштів Фонду та інші
Валюта об'єкту захисту	будь-яка валюта, але можливі обмеження лише валютою держави-члена та єку	гривня та іноземна валюта

Першою особливою різницею між діючими докризовими системами захисту вкладів в країнах Європейського Союзу та Україні є об'єкт захисту. На сьогодні діюча система гарантування вкладів в Україні забезпечує захист вкладів фізичних осіб, але з певними обмеженнями. Згідно з Законом України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб» гарантуванню не підлягають вклади [3]:

- 1) членів наглядової ради, ради директорів і ревізійної комісії банку-банкрута;
- 2) працівників незалежних аудиторських фірм, що проводили перевірку банку-банкрута протягом останніх 3 років;
- 3) акціонерів, частка яких перевищує 10,0% статутного капіталу банку-банкрута;
- 4) третіх осіб, що діють від імені вкладників за попередніми пунктами;
- 5) вкладників, які не ідентифіковані ліквідаційною комісією;
- 6) вкладників, які отримують від банку-банкрута пільгові проценти та фінансові привілеї, що призвели до погіршення фінансового стану банку-банкрута;
- 7) що використовуються для здійснення підприємницької діяльності;
- 8) суб'єктів господарювання.

Таким чином, гарантуванню підлягають вклади фізичних осіб в національній та іноземній валюті на іменних рахунках та не використовуються для ведення підприємницької діяльності. Як ми бачимо, система гарантування вкладів в Україні направлена на захист вкладів, тобто ресурсної бази залученої від фізичних осіб. Проте, слід зазначити, що ресурсна база банківської системи включає не лише вклади фізичних осіб, а й вклади інших суб'єктів економіки (наприклад, банків, суб'єктів господарювання та ін).

В країнах Євросоюзу це всі вклади, тобто вклади і фізичних, і вкладів суб'єктів господарювання. Проте, також з певними обмеженнями вклади інших кредитних установ; власні кошти кредитної установи; вклади, пов'язані із відмиванням грошей; та інші.

Також, до суттєвих відмінностей слід віднести учасників системи захисту вкладів. В Україні це лише банки та філії іноземних банків в країнах Євросоюзу, згідно з Директивою 84/19/ЄС [5]; це кредитні установи, до яких відносяться суб'єкти підприємницької діяльності, що проводять залучення вкладів на зворотній основі та надання кредитів за свій власний рахунок.

Поняття кредитної установи охоплює більшу кількість суб'єктів, оскільки воно включає і банківські установи, і небанківські установи (наприклад, кредитні спілки).

В Україні вже було кілька спроб запровадити систему захисту вкладів кредитних спілок. Так, 07.10.2008 року в черговий раз було подано проект Закону України «Про Фонд гарантування вкладів членів кредитних спілок» на розгляд Верховної Ради України [3]. Проте, він і досі перебуває там.

Діяльність кредитних установ в країнах Євросоюзу та банківських установ і філій іноземних банків в Україні базується на обов'язковій участі в системі захисту вкладів. В Україні система гарантування вкладів створювалась з самого початку на обов'язковій участі банків. В Євросоюзі не всі країни-члени до прийняття Директиви 94/19/ЄС від 30.05.1994 року вимагали від кредитних установ, що функціонували на їх території, обов'язкової участі в системах захисту вкладів (до них відносилась Італія). Проте, після прийняття даної Директиви, всі країни-члени ввели обов'язковість участі у діючих системах захисту вкладів.

До поширення кризи в Євросоюзі та Україні, діяли системи захисту вкладів із обмеженою сумою гарантування: в Євросоюзі – 20 000,0 євро, в Україні – 50 000,0 гривень. Проте, фактично в країнах Європейського Союзу гарантована сума вкладу не була 20 000,0 євро, оскільки Директивою 94/19/ЄС було встановлено обмеження в розмірі 90,0%, тобто розмір відшкодування становив 18 000,0 євро (20 000,0 · 90,0% / 100,0%).

Нормативний строк відшкодування захищених вкладів в країнах Євросоюзу та Україні співпадав і становив 3 місяці.

Кардинально відрізняється термін для визначення учасника неплатоспроможним. В країнах Євросоюзу він становив 21 день, а в Україні він міг тривати від 1 до 9 місяців.

Як бачимо, система захисту вкладів в країнах Євросоюзу була направлена на захист вкладів фізичних осіб та суб'єктів господарювання в банківських та небанківських фінансових установах з досить швидким строком їх відшкодування. В Україні ці умови не дотримувались.

В умовах фінансової та економічної криз Євросоюз та Україна внесли зміни в діючі системи захисту вкладів щодо посилення їх захисту. Відобразимо їх в таблиці 2 [3, 5].

Таблиця 2

Порівняльна характеристика змін в країнах Євросоюзу та Україні в діючих системах захисту вкладів в період фінансової кризи

Ознака	В країнах Євросоюзу (Директива 2009/14/ЄС від 11.03.2009 року)	В Україні (Зміни до ЗУ «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб» № 639-VI від 31.10.2008 року)
Розмір відшкодування	50 000,0 євро, з 31.12.2010 – 100 000,0 євро	150 000,0 гривень
Термін виплати	20 робочих днів при можливому подовженні на 10 робочих днів	не змінився (3 місяці)
Термін на визнання учасника неплатоспроможним	5 робочих днів	не змінився (мінімально 1 місяць, максимально 9 місяців)
Джерела наповнення	не змінилися (визначають країни-члени або Фонди самостійно)	- 25,0% від перевищення кошторисних доходів НБУ від кошторисних витрат, але не менше 1,0 млрд грн; - можливість отримання кредитів від НБУ

З даних таблиці 2, ми бачимо, що країни Європейської співдружності в період фінансової кризи намагались посилити захист вкладів. В Україні також були прийняті такі кроки.

В першу чергу, в країнах Євросоюзу було збільшено розмір відшкодування з 20 000,0 євро до 50 000,0 євро, тобто в 2,5 рази та планується, при позитивному висновку Єврокомісії, підвищення її з 31 грудня 2010 року до 100 000,0 євро, що складе 5-кратне загальне зростання. В Україні в кінці осені при поширенні фінансової кризи в вітчизняній економіці також диспутовали про підвищення розміру відшкодування. На розгляді фігурувало два варіанти: 100 000,0 гривень та 150 000,0 гривень. Верховна Рада України затвердила другий варіант. Проте, із підвищенням розміру гарантованого вкладу в 3 рази виникло питання стосовно достатності Фонду для забезпечення виплат при цих нововведеннях.

Ще з березня 2008 року були пропозиції Кабінету Міністрів України про збільшення початкового збору до Фонду з 1,0% до 2,0% та регулярного збору з 0,25% двічі на рік до 0,3% (з 0,5% річних до 0,6% річних). Зважаючи на фінансову кризу та на те, що підвищення розміру зборів з банків призведе до підвищення їх витрат, пов'язаних із залученням та обслуговуванням депозитів, які і так зростають через високий рівень інфляції, а також зростання процентних ставок за кредитами, що негативно вплине на економіку країни, дані зміни не були затверджені.

31.10.2008 року Верховна Рада України затвердила інший спосіб наповнення Фонду: шляхом щорічних внесків Національним банком України в розмірі 25,0% від перевищення кошторисних доходів над кошторисними витратами, але не менше 1 млрд грн; передбачена можливість отримання Фондом кредитів від Національного банку України під облікову ставку.

Крім підвищення гарантованого розміру вкладу, в Євросоюзі скоротили термін отримання вкладу його власником: по-перше, обмежили термін визначення учасника системи захисту неплатоспроможності 5 робочими днями (раніше виділявся 21 день); по-друге, зменшили термін проведення виплат до 20 робочих днів з можливістю продовження на 10 робочих днів (раніше – 3 місяці з можливим дворазовим 3-місячним продовженням).

Отже, мінімальний строк отримання коштів вкладником в Євросоюзі склало 25 робочих днів, тобто трохи більше 1 місяця, а максимально – 35 робочих днів, тобто біля 1,5 місяці. В Україні мінімальний строк так і залишився мінімально 4 місяці (3 місяці на виплату плюс 1 місяць на визначення неплатоспроможності) та максимальний 12 місяців (3 місяці на виплату плюс 7 на визначення неплатоспроможності).

Висновки. Таким чином, система захисту вкладів в Україні, базуючись на європейському та світовому досвіді, динамічно розвивається на основі вітчизняних особливостей функціонування економіки.

Поширення фінансової та економічної криз в Україні відобразилось у посиленні захисту вкладів вітчизняною системою гарантування вкладів в банківських установах.

Проте, нагальними питаннями для подальшого посилення захисту вкладів суб'єктів економіки України необхідно:

- 1) доповнити об'єкт захисту вкладів діючої системи гарантування вкладів в Україні вкладами суб'єктів господарювання;
- 2) запровадити систему захисту вкладів членів кредитних спілок;
- 3) скоротити період отримання коштів вкладником при настанні неплатоспроможності банківської установи;
- 4) посилити наповненість Фонду за рахунок його учасників.

Література

1. Волосович С., Тринчук В. Особливості й тенденції розвитку національної системи страхування банківських вкладів в умовах євроінтеграції // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 8. – С. 28 – 34.
2. Іщенко О. Чи захищений сьогодні український вкладник? // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 10. – С. 44 – 50.
3. Офіційний сайт Верховної Ради України // www.rada.gov.ua.
4. Офіційний сайт Європейського парламенту // www.europarl.europa.eu.
5. Сайт Європейського Форуму страхування депозитів // www.efdi.net.

Надійшла 19.11.2009

ІНТЕГРАЦІЯ БАНКІВ ТА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ЯК ДІЄВА МОДЕЛЬ СПІВРОБІТНИЦТВА

В даній статті розглянуто удосконалення взаємовідносин між банками та страховими компаніями з точки зору поглиблення інтеграційних процесів з метою виробництва конкурентоспроможних продуктів і більш якісного задоволення потреб клієнтів у фінансових послугах.

In this article the improvement of mutual relations is considered between banks and insurance companies from point of deepening of integration processes with the purpose of production of competitive products more high-quality satisfaction of necessities of clients in financial services.

Ключові слова: інтеграція, банки, страхові компанії, співробітництво, конкурентоспроможність.

Актуальність дослідження. Напевно, не потрібно нікому доводити, що партнерські відносини між банками та страховими компаніями є взаємовигідними. Можна довго вести дискусію з приводу того, кому така співпраця вигідніша і хто більше від неї програє. Розглянемо усі позитивні та негативні аспекти такої співпраці.

Аналіз останніх публікацій. Дослідженню даної теми присвятили свої праці вітчизняні й зарубіжні вчені та фахівці, зокрема: Косієвська Н., Федор М., Примостка Л.О., Гольцберг М.А., Хасанбек Л.М., Філонюк О.Ф., Нечипоренко В.І., Журавин С.Г. В той же час це питання потребує подальших наукових розробок, що і обумовлює актуальність обраної теми.

Мета: з'ясувати, які перепони, питання та проблеми треба подолати страховим компаніям та банкам, щоб розпочати сумісну роботу із надання якісних фінансових послуг.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо, що банківські установи та страхові компанії очікують отримати від співпраці.

Очікування страхових компаній від банківських установ:

- збільшення клієнтської бази шляхом отримання доступу до клієнтської бази банку, а отже, збільшення страхових платежів;
- поліпшення обслуговування своїх клієнтів шляхом надання корисної інформації щодо вибору банку, ріелторської фірми чи автосалону.

Механізм реалізації: наявність у кредитних договорах позичальників банку, пункту про обов'язкове страхування життя чи предмету застави.

Очікування банків від співпраці із страховими компаніями:

- максимально вигідно для банку "продати" базу "застав" своїх клієнтів;
- збільшення обсягів кредитування за рахунок залучення клієнтів страхових компаній та самих страховиків;
- збільшити обсяг клієнтів з користування карткових продуктів.

Механізм реалізації: проведення процедури акредитації страхових компаній; введення "внутрішніх банківських стандартів" для роботи зі страховиками; уніфікація страхових продуктів, що продаються страховими компаніями клієнтам банку (знову ж таки залежно від наявності внутрішніх банківських стандартів і процедур).

В першу чергу, в даному питанні можна виділити нав'язування банками певної обмеженої кількості акредитованих страховиків для клієнтів.

Бурхливий розвиток банківської системи, надав можливість практично кожному пересічному громадянину отримати кредит в банку на будь-що. Але звернувшись до банку, він стає заручником жорстких умов кредитування. І це стосується не тільки відсоткової ставки по кредиту, умов та термінів погашення, необхідності застави, але й вільного вибору страховика по кредиту.

Якщо клієнту все одно, з якою страховою компанією співпрацювати, тоді немає питань. Договір укладено, гроші надано, усі задоволені.

Якщо кредит надається під заставу, тут уже виникають певні суперечності. Предмет застави необхідно застрахувати, і якщо страхувати його у тій страховій компанії, що вважає за краще клієнт, йому доведеться сплачувати і без того завищені відсотки, тому застava страхується там, де вказали.

Інша справа, коли предметом застави є майно, яким клієнт володіє вже довгий час, воно є застрахованим у страховика не перший рік. Саме це стає перепорою. Клієнт не розуміє, чому він має змінити страховика, послугами якого задоволений, лише тому, що його нема в списку акредитованих банком страхових компаній. Він намагається вплинути на страховика, пропонуючи йому пройти акредитацію в банку [1].

Кожен громадянин нашої країни знає, що забезпеченням ризиків втрати застави для банку є страховий поліс. Тому вибір умов кредитування та страхування за найменшою ціною є метою клієнта. Знайшовши для себе найкращий варіант, клієнт приходив до банку, і дізнається, що з даним страховиком

банк не співпрацює. Для клієнта є два шляхи вирішення такого питання. Можна наполягти на тому страховику, якого клієнт вважає потрібним, але в цьому разі йому прийде сплатити більший відсоток по кредиту на 2-3 позиції. В практиці вже виникали такі ситуації, клієнти навіть зверталися до керівництва банку для захисту своїх поглядів, але реальних результатів це не приносило. Загалом, у клієнта є така альтернатива: або сплатити завищені відсотки, або обрати собі страховика зі списку акредитованих банком страхових компаній, або звернутися до іншої банківської установи за кредитом [2].

Друга проблема виражена в подоланні страховиком перепон на шляху до акредитації.

Сьогодні в Україні налічується понад 450 страхових компаній, що займаються ризиковим видом страхування. І абсолютно зрозуміло, що страхові компанії прагнуть встановити хоча б партнерські відносини із банками, щоб можна було запропонувати своїм клієнтам вигідні умови кредитування. Також навзаєм страховики розраховують, що банки будуть рекомендувати їх для страхування кредитних ризиків.

Із цього випливає логічна ситуація, коли клієнт отримує кредит на вигідних йому умовах, а банк та страхова компанія нового клієнта задоволені. Але не все так просто...

Те, що компанія-страховик діє відповідно до норм законодавства, з усіма ліцензіями, резервами та активами – виявляється, ще нічого не означає для банків.

Без сумніву, банк має повне право вибрати з ким співпрацювати, саме цей процес і називається акредитацією. Але виникає питання, якими критеріями він керується при виборі. Ким і коли вони визначені. Якими підзаконними актами. Яка відповідальність тих, хто проводить такий відбір. І, взагалі, з цього випливає, що банківська установа бере на себе функцію органу з визнання або не визнання права на здійснення страхової діяльності страховиками (вже визнаними такими згідно з законом) і за визначенням якості послуг, що надаються ними [3].

Повернемося до страховика. Для того, щоб йому пройти акредитацію у банку, потрібно подати портфель документів, виписки, картки зразків; доводити, що він чесний, законний, слухняний, лояльний, але це не означає, що в результаті він отримає позитивне рішення і увійде до списку акредитованих банком компаній. Це навіть не означає, що він взагалі отримає письмове повідомлення про будь-яке ухвалене рішення. На щастя це не характерно для усіх банків, але це і не так рідко відбувається.

Для тих страховиків, які успішно пройшли акредитацію в банку, починається другий етап – це "узгодження" текстів і тарифів договорів страхування, які страховик зобов'язаний реалізувати на "підконтрольній банком території". І те, що вимоги, які висуваються до умов договорів страхування, що укладаються, часто можуть не відповідати правилам страхування страховика, банк це не цікавить.

Страхування веде до подорожчання всього кредиту в цілому. Банки ж у конкурентній боротьбі прагнуть максимально зменшити його вартість, тому що клієнти вкрай чутливі до відсоткових ставок. Тому багато менеджерів банків усіма силами прагнуть збільшити число споживачів кредитів за рахунок начебто дешевої страхової послуги, і в цьому випадку виникає конфлікт інтересів банку і страховика – зниження страхового тарифу призводить до зменшення страхового покриття, що, у свою чергу, збільшує ризики самого банку. Поліси дійсно є, але захищають не від усіх ризиків. Хоча варто звернути увагу на статистику, яка демонструє високий рівень страхових випадків, що не потрапляє під покриття страхового полісу. Врешті-решт страждають всі: банк, страхувальник і страховик [2].

Третім проблемним питанням є те, що банк диктує свої умови і не залишає страховим компаніям іншого вибору як тільки рухатись в указаному напрямі.

«Дозволяючи працювати на своїй території» банки претендують на комісійну винагорода від страхової компанії за, так би мовити, посередницькі послуги. Комісійна винагорода, зазвичай, виплачується офіційно за агентським договором банку. Банки таким шляхом добирають відсотки, недоотримані по кредитах в боротьбі за конкурентоспроможність своїх ставок по кредитуванню.

Відношення до такої комісії у банків буває різне. Особливо крупні банки, що мають грошову підтримку європейської банківської еліти можуть не припускати винагороди в ідеалі. В середньому ж комісійна винагорода банку складає від 10 до 30% від страхового платежу, яка, у свою чергу, прив'язана до розміру кредиту (офіційна комісія з автотранспорту – від 0% до 25% від суми страхового платежу, а по іпотечі – від 10 до 25%), але крім цього, на додаток до "офіційної" існує деколи і "неофіційна" комісія, яка, за словами страховиків, може сягати додатково ще 10–25%, а інколи й 50% і вище (у випадку страхування земельних ділянок та окремих об'єктів кредитування) [5].

Іноді комісія виступає важелем регулювання конкурентоспроможності страховиків в очах банку, таким чином банк штучно створює конкурентні умови роботи для страхових компаній.

Процес акредитації також пов'язаний із різними перепонами.

Процес акредитації відбувається на базі прийнятих в банку положень, страхова компанія надає певний перелік юридичний документів, щоб ідентифікувати себе в очах банку. Як правило, умови та вимоги проходження акредитації для страховика закриті. Максимум, що можна отримати – це перелік документів, які необхідно надати. При цьому банк розглядає питання акредитації страховика тільки після надання повного пакету документів, залишаючи за собою право на запит додаткової інформації.

Після успішної акредитації, страхова компанія зобов'язана залучити до банку клієнтів для кредитування на суму, не менше встановленої, відкрити розрахункові рахунки в банку для своїх

структурних підрозділів, розмістити від 1 млн грн і більше на депозит в банку, та інші вимоги, зазначені в договорі співпраці.

Наявність у страхової компанії партнерів, зацікавлених у співпраці, значно збільшує шанси на акредитацію, тому що в очах банку вони є потенційними клієнтами банку.

В основному до усіх банків надається стандартний пакет документів, але інколи банк вимагає такі документи, що містять елементи комерційної таємниці.

Репутація компанії не гарантує їй успішного проходження акредитації, часом вольове рішення керівництва банку, дружніх відносин чи відповідної протекції вирішує все, в таких випадках від компанії для проходження акредитації навіть не вимагається ніякого депозиту.

Недоліком співпраці із банками є те, що при укладанні кредитного договору, банк враховує лише свої інтереси, а страховику залишається прийняти такі умови та нести свій тягар відповідальності самотужки [6].

Неприємним фактом є те, що проблеми страховиків залишаються їх власними проблемами.

Процедура акредитації в банку нагадує лотерею – пощастить, не пощастить. На думку страховиків, основною проблемою для проходження акредитації є не прозорі критерії, довготерміновість процедури (від декількох місяців до року) та непропорційні суми обов'язкових депозитів до банку. Навіть, якщо страховик вже пройшов акредитацію, це ще не є гарантією того, що він буде співпрацювати із банком. Так, в банку може бути акредитовано 20-30 компаній, але фактично він працює із 3-4, з якими банк пов'язаний дружніми або фінансовими відносинами.

Що стосується регіонів, то в регіональних відділеннях банків можливість співпраці ґрунтується здебільшого на особистих домовленостях чи знайомстві страховиків з керівництвом філій чи відділень та наявності розміщених депозитів.

В основному, офіційна причина відмови банків – "невідповідність" показників фінансової звітності страхової компанії методикам оцінки та відбору страховиків.

Крім того, однією з основних проблем останнім часом стало збільшення мінімального розміру депозиту, необхідного для акредитації [7].

Ще одна болюча проблема – це чи є акредитація у великій кількості банків виправданою для страховика.

Страховики прагнуть розширити список банків-партнерів, адже збільшення клієнтської бази стимулює компанії до розширення спектру послуг, а, отже, вони повинні надати можливість вибору кожному зі своїх клієнтів.

Доки обов'язковою умовою надання кредиту в банку буде страхування застави, доти страховим компаніям буде вигідно співпрацювати із банками.

З кожним роком страхова культура населення нашої країни зростає, але досі найпопулярнішими видами страхування є обов'язкові.

Не рідко акредитація в банку не є виправданою. Клієнти банком не направляються, застрахувати компанія може тільки тих клієнтів, яких сама направила до банку, але в цьому випадку страховик змушений виплатити банку комісійну винагороду.

Крім того, банки, спираючись на так само незрозумілі критерії, можуть тимчасово припинити співпрацю із страховою компанією, хоча компанія залишається акредитованою в банку і розумного обґрунтування таким діям немає.

Перед проходження акредитації в банку страховій компанії рекомендується ґрунтовно прорахувати вигідність результатів надання до банку грошей у депозит, тому що, в свою чергу, банк не завжди залучає клієнтів для страхування.

І логічним питанням постає – що може змінити дану ситуацію?

Жоден закон та підзаконний документ не обумовлює обов'язкову необхідність акредитації страхової компанії в банку. Якщо у страхувальника є своя величезна база клієнтів, і він не має потреби у нових, то можна спокійно і далі займатися своєю основною діяльністю. Ще один варіант доступності співпраці із банками для залучення нових клієнтів – це повна відмова від акредитації. Надання можливості клієнтам вільно обирати страхову компанією, послугами якої вони вважають за краще скористатися, та банк, у якому вони хочуть кредитуватися. Надання страховим компаніям можливості направляти своїх клієнтів до будь-якого банку, а також аналогічно щодо банків по відношенню до страхових компаній.

Головною метою для страховиків та банківських установ, крім отримання фінансових результатів від своєї діяльності, має бути простота та зручність здійснення операцій для клієнта. Заходами для досягнення цього може стати можливість оформлення страхового полісу прямо у відділенні банку. Для цього потрібно впроваджувати нове програмне забезпечення, що надасть можливість мати зв'язок між банком і страховою компанією [8].

Відвертість і щирість в партнерських відносинах з банками допомагає уникнути відмови в акредитації. Банки консервативні і цінують надійність і стабільність в партнерах. Будь-яка нещирість в партнерській роботі з банком буде, хай неусвідомлена, але сприйнята, згодом може стати основним посиланням для ухвалення рішення. Можливо, це малопомітна деталь, але саме вона формує те, що

називають симпатією або антипатією, яка згодом і визначить подальшу партнерську роботу.

Висновок: Змінити ситуацію з гори неможливо. Законодавство – це теорія процесу, а практика свідчить про те, що теорія не завжди сильна. Тому зміна ситуації швидше за все в руках самих страхувальників.

У багатьох європейських країнах введена єдина система критеріїв акредитації, що робить процес більш прозорим. Можливе введення таких умов у нас в країні зможе спростити проходження акредитації для страховиків.

На даний час зловживання банків у цьому питанні не надає учасникам страхового ринку можливості основного права – права вибору. Навіть великі страхові компанії у теперішніх умовах повинні йти на поступки банкам, хоча це співробітництво повинно бути взаємовигідним, а саме банк мінімізує ризики, страхова компанія збільшує збори премій, а позичальник отримує захист на випадок непередбачуваних обставин.

Акредитація не є фактом порушення антимонопольного законодавства. Банк вибирає для співпраці найнадійніші платоспроможні компанії, що мають добру репутацію на ринку. Такі заходи мають привернути увагу клієнтів.

В деяких банках процедура акредитації проходить лише один раз на тривалий період, формується єдиний перелік з обмеженої кількості компаній, куди потрапити іншим учасникам страхового ринку не має можливості. Якщо ж в банку акредитовано невелику кількість страхових компаній, то при цьому порушується права юридичних та фізичних осіб на вільний вибір. В той же час дружні банку страхові компанії надають послуги по завищених тарифах, так як частина прибутку при цьому йде банку.

На даний час Антимонопольний комітет України мало приділяє уваги цій ситуації. Хоча в сусідній Росії вже існують подібні прецеденти. Федеральна антимонопольна служба РФ навіть ввела штрафні санкції для порушників – від 1 до 15% річного обороту фінансових установ за кожен факт порушення антимонопольного законодавства у сфері банківського страхування [9]. На сьогодні були лише окремі рішення і санкції Антимонопольного комітету щодо обмеження діяльності страховиків.

Література

1. Łazowski J., Wstęp do nauki o ubezpieczeniach, LEX, Sopot 2008.
2. Журавин С. Г. Краткий курс истории страхования. – М.: «Анкил», 2007. – 112 с.
3. Kociemska H. Usługa Bancassurance dla jednostek samorządu terytorialnego. – Warszawa: «CeDeWu», 2009. – 191 s.
4. Fedor M., Bancassurance nad Sekwaną i Loarą, «Gazeta Ubezpieczeniowa» 2008, nr 9.
5. Ткаченко Н.В. Об'єднання банків і страхових компаній // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 2 (32). – С. 105–111.
6. Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків: Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш, – 2007. – С. 358.
7. Śliperski M., Zalecenia w strategii bancassurance, w: «Wiadomości Ubezpieczeniowe», nr 7-8/2008, s. 10.
8. Габидулин И.А., Лушниченко В.Н. Bancassurance по-эсенговски // Мир денег. – 2007. – № 8-9. – С. 54-59.
9. Яцентюк О. Особенности банковского страхования: мировой опыт и российские реали / Страхование дело. – 2006. – № 2. – С. 9-16.

Надійшла 19.11.2009

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

УДК 339.13:620.2

Б. Б. СЕМАК, М. А. КОВАЛЕНКО

Львівська комерційна академія
Херсонський національний технічний університет

РОЛЬ МАРКЕТИНГУ НА РИНКУ ЕКОТЕКСТИЛЮ

Наведені визначення та характеристика ознак екотекстилю. Узагальнені результати товарознавчих і маркетингових досліджень асортименту та властивостей екологічно безпечних текстильних матеріалів одягового та інтер'єрного призначення. Сформульована концепція і розкрито роль принципів екологічного маркетингу у формуванні вітчизняного ринку екологічно безпечного текстилю. Визначені основні етапи життєвого циклу екотекстилю.

The definition and description featuring ecotextile are given. The results of commodity and marketing researches of range and properties of ecosafe textile materials for outdoor and interior use are generalized. The concept and the principles of ecological marketing is developed and revealed in the formation of national market of ecosafe textile. The main stages of ecosafe textile life cycle are determined.

Ключові слова: ринок екотекстилю, екологічний маркетинг, екологічно безпечні текстильні матеріали.

Вступ. Як відомо, поява на вітчизняних та зарубіжних ринках в останні десятиріччя різних за призначенням екологічно безпечних (екологічно чистих) груп продовольчих і непродовольчих товарів викликала великий інтерес до їх властивостей та рівня якості не тільки у споживачів цих товарів, але й їх виробників. Як свідчить аналіз ситуації на ринках екологічно безпечних товарів, їх виробництво суттєво зростає, а асортимент постійно розширюється [1, 2]. Оскільки екологічно безпечний товар являється ключовим елементом комплексу екологічного маркетингу, на прикладі екологічно безпечних видів текстильних матеріалів і виробів з них (екотекстилю), доцільно розглянути всі блоки питань, що стосуються формування даного сегменту вітчизняного ринку та перспектив його розвитку [3, 4, 5].

Постановка завдання. Метою даної статті є узагальнення попередніх досліджень авторів та пошук нових рішень у сфері створення в Україні ринку екологічно безпечних текстильних матеріалів та виробництва на їх основі текстильних виробів різного цільового призначення. Таке завдання сьогодні актуальне і ставиться перед маркетологами, економістами, товарознавцями, технологами та повинно вирішуватись на основі глибокого аналізу результатів маркетингових досліджень потреб різних категорій покупців екологічно безпечного текстилю.

Згідно з вимогами міжнародного екологічного стандарту Екотекстиль-100 (Öko-Tex Standard-100 General condition) і гармонізованого з ним ДСТУ 4239:2003 (Матеріали та вироби текстильні і шкіряні побутового призначення. Основні гігієнічні вимоги) в екологічно безпечних текстильних матеріалах і виробах одягового та інтер'єрного призначення регламентується вміст наступних видів шкідливих речовин, які в процесі експлуатації чи зберігання можуть мігрувати з цих матеріалів і виробів до тіла людини та в навколишнє середовище:

- 1) вміст вільного та здатного частково виділятися формальдегіду;
- 2) емісія формальдегіду;
- 3) емісія летких і пахучих сполук;
- 4) вміст залишків екстрагувальних важких металів (As, Pb, Cd, Hg, Co, Cu, Ni);
- 5) вміст залишків пестицидів (ДДТ, ДДД, ДДЕ);
- 6) вміст пентахлорфенолу;
- 7) вміст азобарвників, які можуть розщеплюватись відбудовно в ариламін МАК класів III A1 і III

A2;

- 8) вміст хлорорганічних носіїв;
- 9) стійкість пофарбування до дії різних фізико-хімічних чинників (води, світла, прання, поту, тертя та ін.);
- 10) наявність непритаманного виробу запаху (важкого бензину, риби, ароматичних вуглеводнів та ін.).

ін.).

Таким чином, екологічно безпечні текстильні матеріали та вироби з них можна розпізнати за такими основними ознаками:

1) використання для виробництва цих матеріалів і виробів тільки екологічно чистої сировини, вирощеної на екологічно незабруднених ґрунтах (рослинні текстильні волокна, рослинні барвники та ін.) або при використанні нешкідливих технологій її виробництва (нетоксичні марки синтетичних барвників, безформальдегідні обробні препарати та ін.);

2) використання для виробництва екологічно безпечних текстильних матеріалів і виробів одягового та інтер'єрного призначення екологічно безпечних технологій, які не мають негативного впливу ні на людину, ні на довкілля;

3) наявність в текстильних матеріалах одягового призначення (особливо дитячого асортименту), а

також інтер'єрних матеріалах названих вище видів шкідливих речовин зверх встановлених нормативів;

4) висока стійкість забарвлень на текстильних матеріалах і довговічність отриманих на них в процесі оброблення ефектів незминаяності, масоусадковості, гідрофобності, вогнетривкості, біостійкості та інших до дії різних фізико-хімічних чинників (світло-погоди, мокрих оброблень, хімічних реагентів та інших), що не дозволяє ефективно використати потенційні ресурси цих матеріалів за їх волокнистим складом.

Результати дослідження. Цілком зрозуміло, що екологобезпечний текстильний матеріал чи виріб з нього повинен маркуватись відповідним екоярликом із врахуванням вимог ДСТУ ISO14024:2002 (Екологічне маркування та декларації), а його ціна встановлюватись залежно від рівня екологічної безпечності та ситуації на ринку екологобезпечних товарів.

З метою забезпечення вітчизняного сегменту ринку екологобезпечного текстилю необхідним асортиментом в процесі експериментальних і теоретичних досліджень були вивчені наступні блоки питань:

– обґрунтована екологічна доцільність часткової заміни синтетичних барвників (особливо їх токсичних марок) різними видами рослинних барвників при фарбуванні одягових і інтер'єрних матеріалів із білкових (вовняних і шовкових), целюлозних (бавовняних, лляних, віскозних, ацетатних) і поліамідних волокон [2, 6];

– вивчено вплив виду рослинного барвника (всього було вивчено більше 60-и видів рослин-барвників і розроблено рецептурно-технологічні режими фарбування ними) на формування колірної гами та стійкості забарвлень до дії різних фізико-хімічних чинників (світла, світлопогоди, прання, хімічного чищення та прасування) на досліджуваних тканинах [6, 7];

– для фарбування досліджуваних матеріалів протравними рослинними барвниками обґрунтовано вибір найбільш перспективних з точки зору збагачення колірної гами забарвлень і екологічної безпеки видів протравлювачів і способів протравлювання цих матеріалів [8, 9];

– розроблена концепція формування окремого сегменту вітчизняного ринку екологобезпечного текстилю одягового та інтер'єрного призначення [2, 10].

Тепер розглянемо більш детально основні завдання екологічного маркетингу у формуванні вітчизняного ринку екологобезпечного текстилю, акцентуючи увагу на першочергове вирішення наступних питань [2-4]:

1) виявлення, групування, обґрунтування екологічних потреб споживачів в екологобезпечних видах текстильних матеріалів одягового та інтер'єрного призначення, різного волокнистого складу, будови та оздоблення, отриманих тканим, трикотажним, нетканним, килимовим та іншими способами виробництва;

2) вивчення сировинних, технологічних, фінансових, кадрових та інших можливостей окремих підгалузей і підприємств вітчизняної текстильної і легкої промисловості для виробництва необхідного асортименту екологобезпечних груп і видів продукції;

3) формування попиту на екологобезпечні види текстильних матеріалів і виробів з них;

4) створення необхідного іміджу екотекстилю на вітчизняному та зарубіжному ринках шляхом його популяризації та реклами;

5) вивчення поведінки покупців екологобезпечних текстильних товарів на вітчизняному ринку;

6) оцінювання особливостей життєвого циклу екологобезпечних груп і видів текстильних товарів.

Використовуючи принципи та прийоми екологічного маркетингу, розглянемо конкретніше деякі з зазначених питань.

Перш за все, необхідно наголосити, що успішне просування любого виду екотекстилю на ринку передусім залежить від об'єктивної оцінки конкретних екологічних потреб його споживачів, а потім задоволення цих потреб з певною вигодою як для споживачів, так і для виробників цих товарів. Тому основним завданням виробників екологобезпечних текстильних товарів є найбільш повне виявлення потреб потенційних споживачів цих товарів, оцінка їх фінансових можливостей і мотивації для купівлі цих товарів, а також використання маркетингових прийомів для їх продажі. Більше того, виробники через власні маркетингові підрозділи повинні сприяти формуванню попиту споживачів на конкретні види екологобезпечних текстильних матеріалів і виробів одягового чи інтер'єрного призначення. Цілком зрозуміло, що спектр екологічних потреб споживачів, а відповідно і попит на конкретні види та різновиди екологобезпечних текстильних матеріалів і виробів одягового та інтер'єрного призначення, будуть різноманітними і визначатимуться не тільки конкретним цільовим призначенням, але й способами виробництва, волокнистим складом та способом оздоблення цих матеріалів і виробів.

Таким чином, в основі екологічного маркетингу текстильних матеріалів і виробів екологобезпечного текстилю покладена ідея забезпечення вітчизняною промисловістю необхідних видів екологобезпечних текстильних матеріалів і виробів відповідно з екологічними потребами споживачів, які базуються на гармонізації відносин на ринку цих товарів між їх виробниками та споживачами.

Необхідно підкреслити, що концепція екологічного маркетингу, як відомо, базується на розвитку екологічно орієнтованого виробництва товару з метою забезпечення попиту на екологічно чистий товар на всіх етапах його життєвого циклу [3, 4, 11]. У випадку наших досліджень, мова йде про формування нової культури споживання продукції легкої промисловості. Це в повній мірі стосується і екотекстилю, всі етапи

життєвого циклу якого (вибір сировини, виробництво текстильних матеріалів і виробів, організація їх збуту, використання та утилізація) мають безпосередній вплив на здоров'я людини та навколишнє середовище.

Маркетологи, як правило, виділяють п'ять етапів життєвого циклу товару – дослідно-конструкторських розробок, виведення товару на ринок, зростання продажів, зрілості, спаду та вилучення з продажу. Конкретизуємо ці етапи стосовно життєвого циклу екотекстилю.

При розробленні (проектванні) асортименту та властивостей різних видів екологічнобезпечних текстильних матеріалів і виробів першочергове значення мають:

- 1) вивчення реальної ситуації на ринку екотекстилю та обґрунтування структури екологічних потреб споживачів на нього;
- 2) вивчення можливостей вітчизняної текстильної промисловості чи імпортерів задовільнити ці потреби;
- 3) виявлення ніш на вітчизняному та зарубіжних ринках екотекстилю і оцінка можливостей їх заповнення продукцією вітчизняних текстильних підприємств;
- 4) оцінка фактичної ємності та потенціалу вітчизняного ринку екологічнобезпечних видів текстильних матеріалів і виробів різного цільового призначення.

Виведення на ринок екотекстилю передбачає випуск невеликих за обсягом (пробних) партій текстильних матеріалів і виробів з метою вивчення реакції споживачів на їх властивості, ціни, переваги та недоліки у порівнянні із звичайними аналогами. На цьому етапі дуже важливо довести до пересічного споживача необхідну інформацію про екологічні властивості цих товарів та їх переваги, а також створити на них необхідний попит. Як свідчить досвід зарубіжних країн, продаж продукції на цьому етапі ще невеликий, а витрати операторів ринку на просування цих товарів суттєві.

Етапу зростання виробництва екотекстилю передують швидке зростання попиту на основні види різних за призначенням і способами виробництва, волокнистим складом і оздобленням матеріалів і виробів. На етапі зростання, виробництво цих товарів обумовлює і ріст прибутків їх виробників. При цьому встановлено, що чим ефективнішими були маркетингові заходи на названих двох етапах життєвого циклу товару, тим інтенсивніше буде розвиватися даний ринок [3].

Найбільш важливим етапом у життєвому циклі екологічнобезпечного текстилю на ринку є етап його зрілості. Саме на цьому етапі досягається найбільша насиченість ринку різноманітними видами екологічнобезпечних текстильних матеріалів і виробів одягового та інтер'єрного призначення та максимум їх продажу. Разом з тим, на даному етапі вже стає помітним зниження темпів росту продажу окремих видів цих товарів, а відповідно і сповільнення росту прибутків від їх виробництва та реалізації. На цьому етапі будуть потрібні маркетингові заходи стимулювання попиту для підтримання у покупців постійного інтересу до цих товарів. При цьому суттєво загострюється конкуренція на ринку між окремими виробниками екотекстилю. Наступає час, коли виробникам екотекстилю треба шукати нові засоби підвищення рівня екологічної безпеки окремих видів текстильних матеріалів і виробів, модифікації їх екологічних властивостей, підвищення рівня якості та конкурентоспроможності, а також вдосконалення маркетингових стратегій на даному ринку.

На заключному етапі життєвого циклу екотекстилю відбуваються зміни, котрі проявляються у зниженні попиту та прибутків від продажу основних видів екологічнобезпечних текстильних матеріалів і виробів різного призначення та способів виробництва. Така ситуація на ринку екотекстилю обумовлена різними чинниками: появою нових технологій та виробництва більш високоякісних видів екологічнобезпечного текстилю за більш низькими цінами, зниженням платоспроможності окремих категорій споживачів через економічні катаклізми, зміною моди на окремі моделі одягу з екологічнобезпечного текстилю та інші.

Цілком зрозуміло, що на окремих етапах життєвого циклу екотекстилю на ринку повинні застосовуватися різні стратегії екологічного маркетингу для досягнення поставлених цілей. При цьому дуже важливо своєчасно виявити перехід від одного етапу до іншого (особливо від етапу зрілості до етапу спаду).

З метою максимального продовження етапу зрілості у життєвому циклі екотекстилю можна скористатися різними прийомами екологічного маркетингу:

- 1) поглибленням маркетингових досліджень купівельної поведінки основних категорій покупців екологічнобезпечних груп текстильних товарів і гармонізація їх результатів з матеріалознавчими та товарознавчими дослідженнями, котрі часто проводяться виробниками.
- 2) оптимізацією системи ціноутворення на ринку екологічнобезпечних текстильних матеріалів і виробів одягового та інтер'єрного призначення різних способів виробництва;
- 3) плануванням, створенням та забезпеченням функціонування ефективних каналів розподілу екологічнобезпечних текстильних матеріалів на вітчизняному ринку;
- 4) налагодженням ефективної маркетингової комунікації між виробниками екологічнобезпечних груп текстильних товарів, їх продавцями та кінцевими споживачами;
- 5) на етапі виробництва, підвищенням рівня екологічної безпеки текстильних одягових матеріалів шляхом їх фарбування екологічнобезпечними марками барвників та поверхневої модифікації різними типами екологічнобезпечних обробних препаратів;

При цьому необхідно наголосити, що при оцінюванні життєвого циклу екотекстилю різного

цільового призначення та способів виробництва повинні бути враховані не тільки всі матеріальні та енергетичні витрати на виробництво сировини і готової продукції, транспортування, зберігання, реалізацію та використання цієї продукції, але й вплив всіх названих процесів на здоров'я людини та довкілля [1, 2, 12]. При цьому особливу увагу слід приділити витратам енергії, води і хімікатів, шкідливим викидам в атмосферу та водний басейн, забрудненню ґрунтів, води та довкілля, які мають місце при виробництві окремих видів хімічних волокон і синтетичних барвників, при фарбуванні, завершальному та спеціальному обробленні текстильних матеріалів у фарбувально-оздоблювальному виробництві.

При цьому, відповідно до принципів екологічного маркетингу, при вивченні поведінки покупців екотекстилю на ринку екологічнобезпечних текстильних товарів обов'язково слід врахувати наступні чинники: місткість, потенціал та характеристики окремих сегментів даного ринку; етап життєвого циклу екотекстилю, ціни, типологію споживачів, їх екологічні потреби та мотивацію при виборі потрібних їм матеріалів і виробів. Серед названих проблем дослідження ринку екотекстилю першочергову увагу необхідно приділити розробленню та обґрунтуванню концепції екотекстилю як нового товару на вітчизняному ринку, вибору об'єктивних критеріїв і методів оцінювання його новизни на даному ринку, обґрунтуванню економічної та екологічної доцільності формування та функціонування вітчизняного ринку екологічнобезпечних текстильних товарів різного цільового призначення.

Створення концепції екотекстилю, як нового товару на вітчизняному ринку, вимагає всебічного глибокого аналізу всіх чинників, від яких залежить успіх цього товару на ринку екологічнобезпечних товарів. Важливе значення має вибір і обґрунтування екокритеіїв, методів і методик для тестування новизни екотекстилю як нового товару на ринку, виявлення його переваг і недоліків у порівнянні з аналогічною продукцією виробників-конкурентів.

У практиці маркетингових досліджень для тестування екотекстилю як нового товару можуть бути використані різноманітні методики опитування експертів і споживачів даного товару, метод порівняння концепцій формування нового товару (використання більш екологічнобезпечної сировини та технологій її виробництва, застосування екологоорієнтованих та ресурсозберігаючих технологій виробництва текстильних матеріалів і виробів одягового та інтер'єрного призначення, виключення або зведення до мінімуму використання в оздоблювальному виробництві токсичних і шкідливих марок синтетичних барвників, апретів і допоміжних текстильних речовин і т.п.). При цьому необхідно, щоб в результаті екологізації сировини, технології та асортименту текстильних матеріалів і виробів було досягнуто максимальне задоволення екологічних потреб споживачів.

Суттєву роль у формуванні та функціонуванні вітчизняного ринку екологічнобезпечних видів текстильних матеріалів і виробів одягового та інтер'єрного призначення, як свідчить зарубіжний досвід [12], відіграє система ціноутворення на ці товари. Як відомо, ціна є важливим елементом комплексу маркетингу товару, що розробляється для конкретного цільового ринку. Від правильності його використання в значній мірі залежить не тільки успіх цього товару на ринку, але й можливість і рівень задоволення екологічних потреб споживачів. Тому не випадково, що ціни на екологічнобезпечні текстильні товари, як і інші групи товарів вітчизняної легкої промисловості, завжди були і будуть одним з основних об'єктів дослідження фахівців з екологічного маркетингу.

При цьому необхідно наголосити, що ціноутворення на ринку екотекстилю слід вважати складовою частиною всієї екологічної політики підприємств, які виробляють різні за призначенням та способами виробництва текстильні товари. Для цього кожному виробнику екотекстилю **пропонується:**

- 1) сформулювати та обґрунтувати маркетингову політику ціноутворення на ринку екологічнобезпечних текстильних матеріалів і виробів;
- 2) вивчити основні чинники маркетингового середовища, які впливають на цінову політику текстильних підприємств, що займаються виробництвом і реалізацією екологічнобезпечних груп текстильних матеріалів і виробів з них;
- 3) оцінити витрати та визначити рівні беззбитковості кожного конкретного виду текстильного матеріалу чи виробу одягового чи інтер'єрного призначення, виготовленого з конкретного виду сировини за конкретною технологією;
- 4) запропонувати методику розрахунку цін на екологічнобезпечні види текстильних матеріалів одягового та інтер'єрного призначення залежно від фактичних сировинних, технологічних, маркетингових, кадрових та інших витрат, а також рівня якості та екологічної безпеки цих товарів;
- 5) встановити та проаналізувати взаємозв'язок між оптимальними цінами на екологічнобезпечні текстильні матеріали і вироби, витратами на їх виробництво, характером попиту та рівнем прибутків отриманих від їх реалізації.

При цьому, найбільш оптимальною ціною на той чи інший конкретний вид екологічнобезпечного текстилю необхідно вважати таку ціну, в якій будуть повністю відшкодовані всі витрати підприємства по виробництву та збуту цього товару, а також гарантуватись достатні рівні збуту на ринку та отримання запланованих прибутків [3, 12].

Завершуючи розгляд піднятих питань, слід зауважити, що автори не претендують на повноту та однозначність їх трактовки. Деякі з них носять дискусійний характер, а деякі тільки постановочний і тому їх

вирішення вимагає подальшого поглиблення маркетингових досліджень даної групи товарів і проблем їх ринку.

З вище сказаного можна зробити наступні **висновки**:

1. Для забезпечення успішного становлення ринку екологобезпечних текстильних матеріалів і виробів в Україні необхідно конкретизувати визначення поняття екотекстиль і дати характеристику основних ознак екологобезпечних видів текстильних матеріалів і виробів одягового та інтер'єрного призначення.

2. Системне застосування принципів та прийомів екологічного маркетингу стосовно екологобезпечних текстильних матеріалів і виробів повинно лежати в основі успішного розвитку ринку цієї продукції в Україні.

3. У друкованих та електронних джерелах на даний час відсутні узагальнені результати оцінювання споживних властивостей тканин і волокон, пофарбованих рослинними барвниками, що надають їм екологічної безпеки.

4. Існує потреба у створенні науково обґрунтованої концепції формування вітчизняного ринку екологобезпечних текстильних матеріалів і виробів одягового та інтер'єрного призначення з використанням принципів екологічного маркетингу.

Література

1. Високотехнологічні конкурентоспроможні і еколого-орієнтовані волокнисті матеріали і вироби з них / [П.А. Глубіш, В.М. Ірклей, Ю.Я. Клейнер та ін.] – К. : Арістей, 2007. – 264 с.
2. Семак Б.Б. Наукові засади формування ринку рослинної технічної сировини та його окремих сегментів в Україні: [монографія]. / Семак Б.Б. – Львів : вид-во ЛКА, 2007. – 512с.
3. Екологічний маркетинг: навчальний посібник / [А.М. Вічевич, Т.В. Войданич, І.І. Дідович, А.П. Дідович]. – Львів : УкрДЛТУ, 2002. – 248 с.
4. Садченко Е.В. Принципы и концепции экологического маркетинга : [монография]. / Садченко Е.В. – Одесса : Астропринт, 2002. – 400 с.
5. Галик І.С. Екологічна безпека та біостійкість текстильних матеріалів : [монографія] / Галик І.С., Концевич О.Б, Семак Б.Д. – Львів : Вид-во ЛКА, 2006. – 232 с.
6. Семак З.М. Фарбування текстильних матеріалів рослинними барвниками : [навч. посібник] / З.М. Семак, Б.Б. Семак – Львів : Світ, 2005. – 368 с.
7. Semak V. The use of natural colorants in Ukrainian textile production / V.Semak // Textile Forum, 1998. – №1. – P.47.
8. Семак Б.Б. Оцінка ролі протравлювачів у формуванні якості забарвлення тканин рослинними барвниками / Б.Б. Семак, З.М. Семак // Проблемы легкой и текстильной промышленности Украины, 2005. – №1(10). – С. 250-256.
9. Демкович О.В. Льоновомісні одягові тканини: шляхи екологізації технології виробництва, оптимізації структури асортименту та підвищення конкурентоспроможності / О.В. Демкович, А.В. Добровольська, Б.Б. Семак // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 1. – С. 163-167.
10. Семак Б.Б. Роль товарної інформації і реклами у формуванні ринку екологобезпечного текстилю / Б.Б.Семак // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна.– Львів: ЛКА, 2009. Випуск 29. – С. 72-79.
11. Садченко Е.В. Экологический маркетинг: понятия, теория, практика и перспективы развития /Е.В. Садченко, С.К. Харичков. – Одесса : ИПРЭИ НАН Украины, 2001. – 146 с.
12. Маркетинг : [учебник для вузов] / [Н.Д. Эриашвили, К. Ховард, Ю.А. Цыпкин и др.]: под ред. Н.Д. Эриашвили. – [2-е изд., перераб. и доп]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 623 с.

Надійшла 05.11.2009

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОМ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье рассмотрена специфика использования маркетинговых стратегий управления на промышленном предприятии. Приведены недостатки в современном управлении сбытом, а также мероприятия по повышению эффективности стратегического управления на предприятиях металлургического комплекса в условиях постоянно изменяющейся внешней среды.

In the article the specific of the use of marketing strategies of management is considered on industrial enterprise. Failings are resulted in a modern management a sale, and also measures on the increase of efficiency of strategic management on the enterprises of metallurgical complex in the conditions of permanent changing external environment.

Ключевые слова: стратегия, маркетинговая стратегия, управление сбытом, эффективность, стратегическое управление.

Постановка проблемы. Функционирование промышленного предприятия в современных условиях экономического кризиса требует своевременной реакции на изменения рыночных требований и конъюнктуры. Предприятия металлургического комплекса Украины являются основным источником пополнения государственного бюджета, обеспечивая при этом около 40% валютных поступлений в стране. Постоянные колебания ситуации на рынке металла, как мировом, так и внутреннем, требуют максимального использования маркетинговых инструментов в управлении деятельностью предприятия и, в первую очередь, управлении сбытом

Анализ последних исследований. В современной экономической литературе маркетинговое управление, промышленный маркетинг, а также стратегический менеджмент изучают такие экономисты, как Балабанова Л.В. [2], Вачевский М.В. [3], Акимов И.М. [1], Прокопчук Л.О. [10], Киндрацкая Г.И. [6].

Выделение нерешенной проблемы. Маркетинговое управление сбытом на промышленных предприятиях требует комплексного рассмотрения с учетом стратегии деятельности субъекта хозяйствования.

Целью работы является разработка рекомендаций по усовершенствованию маркетингового управления сбытом на промышленном предприятии с учетом ситуации, сложившейся на рынке металлопродукции Украины.

Основной материал. В 2007 году металлургическими заводами и комбинатами Украины было произведено чугуна – 35,6 млн т, стали – 42,8 млн т, готового проката – 36,2 млн т. По данным комитета Верховной рады по вопросам промышленной и регуляторной политики, доля предприятий горно-металлургического комплекса в ВВП – 27%. По данным Госкомстата, объем реализованной продукции металлургической отрасли в 2007 году составил 148,28 млрд грн, или 9,2% рыночной стоимости всех товаров и услуг, произведенных в стране за год. В общем объеме валютных поступлений от экспорта металлургическая продукция занимает 39,9%. На предприятиях отрасли работают свыше 500 тыс. человек [4]. По оценкам государственного информационно-аналитического центра “Держзовнішінформ”, на начало октября 2008 г. в сравнении с июлем 2008 г. (тогда металлургическая отрасль продемонстрировала наилучшие показатели за 2008 год) объемы выпуска основных видов продукции сократились на 40—46% [9]. В зависимости от сортамента снижение производства составило порядка 30—40% [11].

По данным министерства промышленности, в 2008 году отечественные металлургические компании выплавляли 37,1 млн тонн стали. По сравнению с 2007 годом производство стали упало на 13%, проката – на 13%, труб – на 6,5%, метизов – на 30%, кокса – на 5%. Если сравнивать декабрь 2008 г. с декабрем 2007 г., то выплавка чугуна и стали составила лишь 54% от аналогичного периода 2007 г., а производство проката – 57% [8]. С середины июня 2008 г. металлургические комбинаты были вынуждены начать снижать экспортные цены на свою продукцию. Вместе с экспортными упали цены и на внутреннем рынке. Отчасти этим металлурги защищали свои позиции от экспансии зарубежных поставщиков. Тем не менее, стимулировать увеличение объемов сбыта внутри страны не удалось [11].

Экспорт металлопродукции в 2008 г. по сравнению с 2007 годом снизился на 7,4%, зато импорт ощутимо вырос на 10,6% и составил 3,2 млн тонн. При этом не менее трети объема ввезенной в Украину номенклатуры металлопроката производится на украинских заводах. [14] Объем внутреннего рынка сбыта в 2008 г. составил 8,8 млн тонн, а если из общего объема исключить импорт, получится, что в 2008 году на рынок поступило всего 5,6 млн тонн стали отечественного производства. Итак, в 2008 году внутренний рынок металлопродукции сократился, что было вызвано стремительным спадом в строительстве, а также сокращением закупок трубной продукции [7].

При использовании комплексного стратегического подхода к управлению сбытом особо актуальным является изучение таких факторов, как целевой рынок, ассортиментная политика, сбытовой персонал.

Внутренний рынок потребления металлопроката в Украине в январе-мае 2009 года сократился на 50,9% по сравнению с аналогичным периодом 2008 года — до 2,041 млн тонн. Объемы сбыта украинских метпредприятий на внутреннем рынке, без учета труб, за указанный период составили 1,831 млн тонн (за пять месяцев 2008 года — 3,412 млн тонн), импорт — 210 тыс. тонн (746 тыс. тонн). Продажи, в частности, арматуры в январе-мае 2009 упали на 67,2% — до 193,8 тыс. тонн, балки — на 79%, до 14 тыс. тонн, катанки — на 50,9%, до 162,5 тыс. тонн, горячекатаного листового проката — на 45,4%, до 729,9 тыс. тонн, холоднокатаного листового проката — на 56,2%, до 110,2 тыс. тонн, уголка — на 64,9%, до 54,1 тыс. тонн, швеллера — на 65,2%, до 48,2 тыс. тонн, других видов проката — на 43,5%, до 727,8 тыс. тонн. [5]

Исходя из количественных показателей, характеризующих состояние металлургической отрасли в Украине, следует необходимость использования стратегического управления сбытом как многоаспектного процесса, направленного на обеспечение эффективного сбыта предприятия на долгосрочную перспективу в условиях изменчивости внешней среды. В области стратегической организации сбыта металлопродукции важным элементом является приведение организационной структуры управления сбытом в соответствие с установленными целями промышленного предприятия в области сбыта и разработанными стратегиями управления сбытом.

Гибкий подход к распределению стратегических ресурсов метпредприятий является одним из ключевых факторов успешного управления сбытом, особенно в условиях нестабильности цен на топливно-энергетические ресурсы, ЖРС, Ж/Д перевозки.

Отечественные металлурги, кроме традиционных для Украины рынков сбыта — стран СНГ, Центральной Европы, Северной Африки и Персидского залива, начинают активно завоевывать Австралию и Азию. На этих рынках Украина конкурирует с Россией и Китаем. Так как гривня девальвировала больше, чем рубль, украинские метпредприятия имеют шансы выиграть конкурентную борьбу. Для украинской металлургии, которая экспортирует больше 80% продукции, именно подорожавший доллар внутри страны позволил увеличить объемы сбыта на мировом рынке металлов. [12]

Использование маркетингового управления сбытом на металлургических предприятиях позволяет использовать прогрессивные методы продаж. Большинство метпредприятий Украины имеют сбытовые базы, расположенные в разных регионах страны, что позволяет в минимальный срок предоставить необходимую продукцию потребителю. Гибкая ценовая политика, в сложившихся кризисных условиях, также позволяет предприятиям рассчитывать на увеличение объемов сбыта. Несмотря на специфику рынка ТПН, для потребителей цена металлопродукции играет весомую роль, особенно во время переизбытка метпродукции на складах потребителей. Для того, чтобы не потерять потребителей в кризисный период, отделы сбыта металлургических предприятий формируют поставки сборных вагонов, снижают ограничения на минимальные размеры поставок, а также вводят прогрессивную систему скидок, зависящую от объемов заказа и от формы и сроком расчета с заводом-изготовителем.

Среди препятствий, которые не позволяют активно использовать весь инструментарий стратегического управления, сбытом является недостаточное информационное обеспечение предприятий. В такой отрасли, как металлургия информация не является доступной всем контрагентам на рынке, что влечет за собой ее несвоевременное получение, в результате чего теряется актуальность.

Еще одним важным фактором является отсутствие стратегического планирования, анализа и контроля реализации установленных планов сбыта. На предприятиях отсутствуют четкие стратегические цели. Предприятия оперируют текущими показателями объемов сбыта, при этом не планируются перспективные показатели.

Необходимо проводить стратегический маркетинговый анализ, который базируется на результатах маркетинговых исследований и позволяет своевременно выявить возможности и угрозы во внешней среде, сильные и слабые стороны предприятия, а также учесть все факторы при разработке стратегии. У отечественных металлургических предприятий существует ряд конкурентных преимуществ, такие как оперативность выполнения крупных и мелких заказов, своевременная доставка продукции благодаря наличию маталлобаз и представительств. Но на сегодняшний день угроз и слабых сторон гораздо больше, это и нестабильность государственной ценовой политики относительно энергоресурсов, запрет на приватизацию шахт, монопольное положение «Укрзалізниця», колебания курса гривны, укрупнение конкурентов на мировом рынке, за счет вертикальной интегрированности промышленных предприятий в корпорации с полным циклом производства. К главным внутренним слабым сторонам отечественного ГМК относится физическое и моральное устаревание основных фондов, высокая энергоемкость и «загрязненность» производства, медленный процесс модернизации производственных основных фондов.

Стратегический маркетинговый контроль предполагает регулярные проверки соответствия целей, стратегических программ предприятия в области сбыта металлопродукции маркетинговым и рыночным возможностям, которые существуют либо же прогнозируются.

Выводы исследования. В условиях кризиса перепроизводства, политической и экономической нестабильности в Украине необходимым для предприятий металлургической отрасли является использование стратегического маркетингового управления сбытом. Для максимальной эффективности внедрение данного комплекса маркетинговых инструментов предприятиям металлургической отрасли

необходимо:

- 1) четкое формирование стратегических показателей объемов сбыта предприятиями отрасли;
- 2) способность гибкого реагирования на колебания внешней среды, с последующей корректировкой плановых объемов сбыта, что включает в себя:
- 3) разработку ценовых программ в зависимости от качества и количества поставляемой продукции отдельно для каждого сегмента рынка и различных номенклатурной позиции;
- 4) усовершенствование способов доставки продукции;
- 5) внедрения различных форм и способов оплаты продукции;
- 6) планирование поэтапного перехода на использование инновационных технологий в производстве продукции;
- 7) усовершенствование способов и максимальная дифференциация источников получения информации;
- 8) проводить стратегический маркетинговый анализ, опираясь на маркетинговые исследования, результаты которых получены из достоверных источников и являются актуальным «в данный момент»;
- 9) контролировать соответствие целей предприятия в области сбыта существующим рыночным возможностям.

Литература

1. Акимов И.М. Промышленный маркетинг. – 2-е изд. – К.: О-во «Знание», КОО, 2001. – 294 с.
2. Балабанова Л.В., Бриндіна О.А. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту. – Донецьк: Дон дует, 2006. – 230 с.
3. Вачевський М. В., Скотний В. Г., Вачевський О. М. Промисловий маркетинг: Основи теорії і практики: Навч. посіб. для студ. вузів. – К.: Центр навч. л-ри, 2004. – 254 с.
4. Гавриш О., Панченко Ю. Металлургов сбыт заел // Коммерсант-Украина. – 2008.– № 177. – 6 октября.
5. Єгупов Ю. А. Організація виробництва на промисловому підприємстві : Навч. посіб. для вузів – К.: Центр навч. літ., 2006. – 488 с.
6. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006.– 366 с.
7. Петрук В. Наш рулевой [Электронный ресурс] – Режим доступа: <<http://ukrtudprom.com/analytics/5454211230215487965.html>>.
8. Петрук В.Металлургическая зима [Электронный ресурс] – Режим доступа: <<http://ukrtudprom.com/analytics/5487878412455478.html>>
9. Прищепя Е. Безнадежный вариант // Деловая столица. – 2008.– № 41.– 13 октября.
10. Прокопчук Л.О. Стратегический менеджмент: Уч. для ВУЗов . – СПб.: Изд. Михайлова В.А., 2004. – 511 с.
11. Уманский С. Металлические слезы // Зеркало недели. – 2008. – № 38. – 11-17 октября.
12. Дешева гривна сыграла металлургам на руку [Электронный ресурс] – Режим доступа: <<http://ugmk.info/delo.ua/news/98811>>

Надійшла 15.11.2009

УДК 339.138

О. П. МЕЛЬНИЧУК, Я. В. ПОЛИНЦЕВА, В. В. СТАДНИК
Хмельницький національний університет

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЯ ІННОВАЦІЙ

Охарактеризовано методичні засади і визначено основні критерії формування портфеля інновацій виробничого підприємства. Запропоновано базові принципи побудови системи маркетингових досліджень для оптимізації складу і структури портфеля інновацій.

Methodical principles and certainly basic criteria of portfolio of innovations of production enterprise construction are described. Base principles of construction of the system of marketings researches are offered for optimization of composition and structure of brief-case of innovations.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, маркетингові дослідження, портфель інновацій, управління інноваційною діяльністю.

Актуальність проблеми. Організація і управління інноваційною діяльністю здійснюються в умовах постійної мінливості вимог і запитів споживачів, тому потребують систематичного перегляду й удосконалення складу інноваційних програм. Адже в будь-який момент можуть виникнути непередбачені економічні, фінансові чи технічні проблеми, змінитися вимоги споживача, що поставить під загрозу

реалізацію нового продукту на ринку. За цих умов система управління інноваціями на підприємстві повинна бути достатньо гнучкою, містити ресурсні резерви, які даватимуть можливість відкоригувати інноваційну діяльність відповідно до нових вимог. Це потребує дослідження процесу формування складу інноваційних проектів, що дасть змогу оптимізувати інноваційну діяльність підприємства та сконцентрувати його на впровадженні тих інновацій, що найбільшою мірою відповідають потребам споживачів. Видається доцільним і логічним використовувати для цього інструментарій маркетингових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями формування та оптимізації процесу планування інноваційної діяльності на підприємстві займаються багато науковців. З погляду підвищення ефективності використання ресурсів підприємства заслуговує на увагу портфельний підхід, який все частіше стає предметом не лише наукового, а й практичного інтересу, оскільки дає змогу складу досягати синергійного ефекту у ході реалізації ринкових можливостей. Такий підхід знаходимо, зокрема, у С. Кочеткова, І. Павленка, О. Коробейнікова, А. Тріфілової, І. Коршунова та інших. Однак їх роботи присвячені методичним особливостям формування складу портфеля, при цьому вони не приділяють належної уваги інструментам, які формують інформаційну базу оптимізаційних процесів. Нині зрозуміло, що визначальну роль у інформаційному забезпеченні планування інноваційної діяльності відіграють маркетингові дослідження ринку. Проте ці питання недостатньо висвітлені в науковій літературі, що і зумовило вибір теми і мети даного наукового дослідження. Важливо з'ясувати, яким чином можна забезпечити формування портфеля інновацій з використанням засобів маркетингу.

Мета статті – визначення базових принципів і методів формування портфеля інновацій і розробка маркетингових рекомендацій для реалізації цього завдання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні вітчизняні товаровиробники вступили між собою в боротьбу за споживача. Досвід економічно розвинених країн показує, що переможцем в цій боротьбі буде той, хто вибудує свою діяльність переважно на основі інноваційного підходу і головною метою стратегічного плану визначить розробку нових товарів і послуг з високою споживчою цінністю.

Аналіз промислових підприємств, що успішно ведуть інноваційну діяльність, показує, що основним спонукальним мотивом до розробки інновацій є бажання та прагнення керівництва зміцнити свої стратегічні позиції, що потребує цілеспрямованої і систематичної інноваційної діяльності. Важливою передумовою для успішної реалізації інновацій є наявність ефективної системи маркетингу, яка забезпечує зв'язок підприємства з кінцевими споживачами для постійного аналізу їх потреб та виявлення їх нових вимог до продуктів і послуг підприємства. І більшість невдач, пов'язаних з впровадженням інновацій на ринок, спеціалісти пояснюють тим, що вони виникають на базі нових знань, а не потреб, тоді як покупцям потрібен не новий товар, а нові вигоди від користування ним [1].

Найістотнішими чинниками, що зумовлюють невдачу інноваційної діяльності підприємства, можна вважати:

- 1) недостатньо глибокий аналіз зовнішнього середовища, що не дає змоги своєчасно виявити зміну тенденцій у споживчих вподобаннях та з'ясувати фактори, що впливають на формування нової споживчої цінності;
- 2) нехтування керівниками підприємства інноваційними можливостями власного персоналу, які можуть бути не затребуваними через мотиваційні чинники;
- 3) переоцінка чи недооцінка виробничо-технологічних можливостей, що може зумовити надмірні витрати на переналадження виробничої системи для освоєння інноваційних продуктів;
- 4) неефективна політика виведення нового товару на ринок.

Ці чинники значною мірою можуть бути віднесені до функціональної сфери маркетингу, що робить актуальними дослідження, спрямовані на посилення цієї складової управління, переходу до планування й управління інноваційною діяльністю на засадах маркетинг-менеджменту.

Інновації в межах підприємства стосуються всіх сфер його діяльності і взаємопов'язані між собою. Для того, щоб краще охарактеризувати саму суть процесу формування портфеля інновацій, розглянемо, як трактують цей термін в науковій літературі.

Аналіз наукових публікацій з даного питання показує, що, наприклад, С. Кочетковим [2], І. Павленком [3], а також низкою інших авторів [1], портфель інновацій розглядається як комплексно обумовлений перелік інновацій, придбаних чи власної розробки, які підлягають впровадженню на підприємстві чи розроблені підприємством для реалізації.

Інноваційний портфель підприємства може складатись із різних проектів: великих і малих; близьких до завершення і тільки-но розпочатих. Однак кожний проект вимагає виділення певних ресурсів, які можна буде відшкодувати лише по його завершенню. За існуючих ресурсних обмежень інноваційні проекти необхідно ранжувати для забезпечення ефективності використання вкладених коштів [6].

В науковій літературі підкреслюється, що формування складу портфеля інновацій має здійснюватися з урахуванням інноваційного потенціалу підприємства і так, щоб реалізація інноваційного потенціалу здійснювалась оптимально [1]. При цьому портфель інновацій повинен мати певну структуру, яка відповідає ресурсним можливостям підприємства. Тобто кількість інноваційних проектів, що знаходяться в портфелі в конкретний період часу, буде залежати від їх розмірів (які вимірюються загальним

обсягом ресурсів, необхідних для розробки і реалізації проекту), і витратами на один проект. Виходячи з цього, підприємствам потрібно вирішити, якою кількістю інноваційних проектів можна одночасно ефективно управляти – сконцентрувати зусилля на декількох проектах або ж розподілити наявні ресурси на більше число проектів. На думку багатьох фахівців, тільки 10% усіх проектів є цілком успішними. Це означає, що існує тільки 10% ймовірність ефективного завершення кожного проекту зі сформованого портфеля. Проте зі зростанням кількості проектів підвищується вірогідність того, що хоча б один з них виявиться успішним.

Кількість проектів у портфелі визначається таким співвідношенням [2]:

$$N = \text{Бюджет НДВКР за період} / \text{Середні витрати на один проект}$$

С. Кочетков підкреслює при цьому, що інноваційний портфель, який складається в основному з великих проектів, більш ризикований порівняно з портфелем, де ресурси розподілені між невеликими проектами [2]. Перевага портфеля невеликих проектів полягає у тому, що вони краще вписуються у ресурсні можливості підприємства. Однак портфелі невеликих проектів, як правило, реалізуються в нових продуктах, що мають скромний потенціал з обсягу продаж і скромний потенціал прибутку.

Портфель великих проектів вимагає великого обсягу дефіцитних ресурсів і це доволі часто є основним обмеженням, яке перешкоджає прийняттю управлінських рішень про його формування для реалізації одним підприємством. В той же час залучення інших інвесторів або ж використання позичкового капіталу у великих обсягах збільшує інноваційні ризики, що також за недосконалого захисту права власності стримує власників бізнесу відносно прийняття позитивного рішення про надання переваги проекту великих масштабів. З огляду на те, що ефективність здійснення інноваційного проекту проявляється на ринку і залежить від того, наскільки під час постановки мети була врахована ринкова потреба, важливо розуміти, за якими критеріями слід формувати портфель інновацій.

Науковці застерігають, що розглядаючи той чи інший інноваційний проект на предмет включення в портфель, необхідно враховувати можливу якість управління ним і наслідки перерозподілу витрат на проекти [4]. Відповідно, формування портфеля повинно включати проведення роботи з потенційними споживачами інноваційної діяльності. При цьому необхідно враховувати те, що за ринкових відносин доволі складно вірно оцінити майбутній попит на інноваційну продукцію.

Тому для кожного проекту, що може бути потенційно включеним до складу інноваційного портфеля, уже на етапі його опрацювання слід чітко окреслити основні відомості, які характеризують його особливості і дають змогу в першому наближенні порівняти з іншими. З урахуванням існуючих рекомендацій [2] можна стверджувати, що структура інформації повинна охоплювати такі чотири позиції:

1. Основні характеристики проекту:

- 1) Мета проекту.
- 2) Основні параметри.
- 3) Орієнтація на ринок.
- 4) Підтримка інвесторів.
- 5) Інші характерні особливості проекту.

2. Маркетингове дослідження здійсності проекту.

- 1) Мотивація проекту.
- 2) Можливості та засоби маркетингу й реклами на очікуваних ринках збуту.
- 3) Програма маркетингу.

3. Загальна характеристика проекту.

4. Фінансова та економічна оцінка економічної вигідності проекту.

Очевидно, що лише після аналізу усієї інформації та отримання позитивного результату стосовно економічної вигідності проекту слід включати його до портфеля. Аналіз усієї множини інноваційних проектів дасть змогу відібрати ті реалізації яких на підприємстві принесе найбільшу економічну вигоду навіть з урахуванням можливих ризиків. Проте при формуванні портфеля інновацій підприємства важливо бачити можливість досягнення синергічного ефекту. Це досягається завдяки кваліфіковано проведеним маркетинговим дослідженням, результатом яких може бути відбір проектів, що мають, з одного боку, високий комерційний потенціал, а з іншого – є взаємо доповнюваними, що дає змогу використовувати уже напрацьоване в одному проекті для проектування нових.

Маркетинговий вплив на формування портфеля інновацій пов'язаний з тим, що впровадження одного із проектів може бути успішним за умов підкріплення нового способу задоволення споживчої потреби додатковими засобами, що можуть бути отримані через реалізацію взаємопов'язаного проекту. До того ж, необхідно постійно з'ясувати, які види нових продуктів, робіт чи послуг можуть забезпечувати потрібну частку ринку, які товари потребують модернізації для того, щоб була досягнута збалансованість короткострокових і довгострокових програм тощо. Тобто менеджмент підприємства має весь час вирішувати оптимізаційне завдання – як досягти в конкретних умовах найбільшої віддачі від інноваційного потенціалу, збільшуючи у планованій перспективі частку ринку, чи утримуючи за сильної конкуренції існуючі ринкові позиції.

Концептуально це передбачає, що функціонування підприємства мусить спиратись на точне знання

потреб цільового ринку і можливості їх змін у перспективі, що вимагає підпорядкування службі маркетингу інших служб компанії та їх інтенсивної взаємодії для своєчасного коригування усіх планів і видів робіт. Цей постулат лежить в основі концепції маркетинг-менеджменту, яка набуває все більшої популярності в сучасному бізнес-середовищі.

Спираючись на цю концепцію, можна сформулювати основні принципи побудови маркетингових досліджень для управління інноваційною діяльністю підприємства:

1) вихідним пунктом ділової активності і досягнення бажаної прибутковості підприємства є точне знання потреб і вимог ринку, тому має бути налагоджений ефективний зворотний зв'язок зі споживачами, який слугуватиме джерелом інноваційних ідей;

2) організація роботи усіх функціональних служб і виробничих структурних ланок підприємства мусить бути підпорядкована задоволенню потреб цільового ринку в поточному і планованому періодах; для цього необхідна інтеграція організаційного простору навколо функції маркетингу, що забезпечуватиме повноцінне використання ресурсного та інноваційного потенціалу підприємства, розвиватиме його відповідно до вимог ринку;

3) споживча цінність кожного товару створюється за участю низки взаємодіючих суб'єктів ринку, які узгоджують свої дії у ході розробки, розподілення, доведення продуктів до кінцевих споживачів; налагодження їх взаємовигідної взаємодії підвищує гнучкість підприємства і розширює його інноваційні можливості.

Очевидно, що на етапі зародження інноваційної ідеї головною метою маркетингових досліджень є аналіз ринкової ситуації, прогнозування тенденцій розвитку галузі і знаходження сегменту ринку, не зайнятого фірмою конкурентом. На основі отриманих даних визначається напрямок інноваційного процесу. Кон'юнктурні дослідження на наступних етапах інноваційної діяльності дозволяють своєчасно відкоригувати перебіг інноваційного процесу і адаптувати його до змінених умов. На заключних етапах інноваційної діяльності маркетингові дослідження проводяться для виявлення оптимальних форм комерціалізації, визначення сприятливого моменту виходу новинки на ринок та розробки ефективної збутової політики [5].

Тому процес формування конкурентного успіху підприємства при орієнтації на інноваційний шлях розвитку лежить на перехресті безлічі маркетингових досліджень, так як маркетингові дослідження – це функція, що через інформацію зв'язує маркетологів з ринками, споживачами [6].

Розробка стратегії маркетингу щодо просування інновацій на ринок виконується на основі результатів маркетингових ринкових досліджень, проведених за такими напрямками [7; 8]:

- 1) вивчення споживача;
- 2) дослідження мотивів його поведінки на ринку;
- 3) аналіз власне ринку підприємства;
- 4) дослідження продукту;
- 5) вивчення конкурентів;
- 6) аналіз форм і методів збуту продукції тощо.

Результатом таких маркетингових досліджень буде точне визначення інноватором свого місця на ринку, де він зможе повною мірою реалізувати свої переваги.

Важливим елементом механізму формування портфеля інновацій є проектне фінансування інноваційної діяльності. У світовій практиці під проектним фінансуванням часто розуміють такий тип організації фінансування, коли дохід, отриманий від реалізації інноваційного проекту, є єдиним джерелом погашення боргових зобов'язань [2].

Безумовно, за одночасної реалізації кількох проектів зростають проектні і фінансові ризики, тому вимоги до експертної оцінки інноваційних проектів повинні бути доволі жорсткими. Ці питання необхідно вирішувати як в методичному, так і в практичному та організаційних планах, так як сьогодні важко знайти незалежних консультантів, спроможних реально оцінити комерційний потенціал інновації. Вони повинні бути здатними оцінити як її технологічні перспективи (тобто здатність вписатися у існуючу систему технологій підприємства), так і потенціал споживчої цінності, який впливатиме на тривалість життєвого циклу інновацій, цінову політику підприємства, вибір цільових ринків тощо. При цьому важливо для формування оптимального складу інноваційного портфеля підприємства розподілити інновації на ті, які підлягають впровадженню на самому підприємстві і ті, що розробляються для продажу на ринку.

Кінцевий успіх будь-якого інноваційного проекту залежить не стільки від його розміру, скільки від кваліфікації керівника в сфері інноваційної діяльності, який відповідає за формування інноваційного портфеля на підприємстві. Ретельний та усебічний аналіз та відбір інноваційних проектів дозволяють оптимізувати склад портфеля. Єдиного алгоритму для прийняття рішення не існує, так як в кожному конкретному випадку може переважати своя група критеріїв. Виходячи з цього, система аналізу інноваційних проектів з метою формування портфеля інновацій повинна відрізнятися множинністю використовуваних методик.

Варто зазначити, що використання механізму формування інноваційного портфеля підприємства може позитивно вплинути на його здатність реалізувати стратегію інноваційного розвитку. Проте необхідно

усвідомлювати, що формування портфеля інноваційних робіт є доволі складним завданням, вирішення якого потребує практичного досвіду та високого рівня компетенцій експертів, залучених до оцінювання комерційного потенціалу інновацій. До того ж, потрібно враховувати й рівень вмотивованості та кваліфікаційні можливості проектної команди, що впливатиме на вірогідність успіху інновацій тощо.

Висновок. Кожне сучасне підприємство постійно стикається з необхідністю впровадження інновацій як основної умови підтримки і розвитку своєї діяльності. Тому питання формування портфеля інновацій є досить актуальним.

Потреба ринку в нових продуктах чи послугах є ключовим фактором інноваційного процесу, саме цю потребу допомагають виявити маркетингові дослідження. Запропоновані принципи побудови системи маркетингових досліджень для управління інноваційною діяльністю дадуть змогу сформувати портфель інновацій, склад і структура якого забезпечать підприємству повноцінне використання ресурсного та інноваційного потенціалу, високі комерційні результати у планованому періоді та завоювання запланованої частки ринку за рахунок досягнення стійких зв'язків з його цільовими сегментами та реалізації інновацій, що матимуть високу споживчу цінність. Формування портфеля інновацій має здійснюватися з урахуванням їх взаємодоповнюваності і це сприятиме досягненню синергійного ефекту.

Література

1. Коробейников О.П., Трифилова А.А., Коршунов И.А. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 3. – С. 29-43.
2. Кочетков С.В. Механизм формирования инновационного портфеля предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://conf.bstu.ru/conf/docs>.
3. Економіка та організація інноваційної діяльності: Підручник / За ред. Павленка І.А. – К.: КНЕУ, 2000. – 456 с.
4. Управление инновационным проектом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://works.torefer.ru>.
5. Єжова Л.Ф. Інноваційний маркетинг: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.
6. Луцій О.П., Коварш І.С. Сучасні тенденції маркетингових досліджень на міжнародному ринку // Маркетинг в Україні. – 2005. – № 1. – С. 22-34.
7. Менеджмент та маркетинг інновацій: Монографія / За ред. С.М. Ілляшенка – Суми: Університетська книга, 2004. – 616 с.
8. Телетов О.С. Маркетинг інновацій виробничо-технічної продукції // Механізм регулювання економіки. – 2007. – № 4. – С. 28-39.

Надійшла 15.11.2009

УДК 339.338

Т. С. ФЕСЕНКО
Хмельницький національний університет
Т. І. ДЗЬОБА
КНУ ім. Т. Г. Шевченка

ЗМІСТ ТА ОСОБЛИВОСТІ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ МАРКЕТИНГОВОЇ ОРІЄНТАЦІЇ

В статті розглядається суть, зміст та основні завдання товарної політики підприємств маркетингового спрямування, аналізуються її особливості та способи ефективної реалізації.

Essence, maintenance and basic tasks of commodity policy of enterprises of marketing direction, is examined in the article, its features and methods of effective realization are analysed.

Ключові слова: товар, товарна політика, маркетингова товарна політика, формування товарної політики.

Актуальність теми. Основними першочерговими завданнями сучасних підприємств, діяльність яких орієнтована на ефективний, довгостроковий, поступовий розвиток, виступають забезпечення стійких конкурентних переваг, завоювання міцних ринкових позицій, збільшення обсягу реалізованої продукції й чистого прибутку. Дуже важливим елементом такої діяльності є маркетингова товарна політика.

Товар є головним елементом комплексу маркетингу, від якого вирішальною мірою залежить успіх ринкової діяльності підприємства. Можна скільки завгодно вдосконалювати інші елементи маркетингового комплексу (ціна, розповсюдження, просування), але без головного елемента – ефективного в споживанні й виробництві товару – усі зусилля будуть марними. Оскільки, якщо товар не відповідає запитам споживачів чи програє за своїми характеристиками товарам конкурентів, то сподіватися на успіх практично нереально.

Тому, сьогодні перед вітчизняними підприємствами постає важливе завдання, яке полягає в ефективній організації виробництва товарів і послуг, спираючись на маркетингові зусилля.

Аналіз наукових досліджень. Останніми роками питання товарної політики підприємств маркетингової орієнтації все більше досліджується та аналізується вітчизняними економістами. Найбільшого відгуку згадана проблема знайшла у працях Герасимяка Н.В. [1], Голошубової Н.О. [2], Ілляшенка С.М., Кардаша В.Я. [3], Сербіненка Н., Гергель М. [5], Холодного Т.О. [7] та ін.

Метою дослідження є глибокий аналіз і систематизація теоретико-методологічних засад товарної політики вітчизняних товаровиробників, діяльність яких має маркетингову спрямованість.

Виклад основного матеріалу. В процесі своєї господарської діяльності кожне підприємство, яке займається виробництвом товарів і послуг, здійснює цілий ряд заходів, серед яких найважливішими є вибір цільового ринку та визначення комплексу маркетингових засобів впливу на споживачів. Найбільш суттєвою складовою останнього комплексу є товар, який складає основу товарного виробництва.

Сучасна схема визначення товару здебільшого передбачає наявність трьох його рівнів:

1. Головна вигода чи послуга — задум товару.
2. Властивості, пакування, марка, якість, стиль та естетика, що відрізняють товар у реальному втіленні.
3. Монтаж обладнання, збут та кредитування, гарантії, післяпродажне обслуговування, з якими пов'язується розуміння «товару з підкріпленням».

Товар у задумі – це стрижень загального поняття товару в цілому. Завдання маркетолога – з'ясувати приховані за будь-яким товаром потреби і продавати не самі властивості виробу, а вигоди від нього. Тобто перший рівень пов'язується з головним призначенням товару, з потребою, яку він задовольняє.

Як товар у реальному виконанні продукт має визначений рівень якості, власне пакування, марочну назву, необхідні умови збереження та поставки. Усе це в сукупності інколи називають маркетинговою підтримкою продукту.

Товар з підкріпленням – це сукупність використаних можливостей посилити товарну пропозицію найбільш ефективним з погляду конкуренції способом. Розвиток технологічних можливостей сучасного виробництва свідчить про те, що все частіше конкурують між собою не результати виробництва окремих фірм, а додаткові переваги для покупця, які реалізуються одночасно із придбанням продукту: поставка та кредитування, монтаж, гарантії, післяпродажне обслуговування, реклама. Підкріплення товару здійснюється всіма наявними інструментами маркетингу. У цілому маркетингове розуміння товару можна звести до формули 1:

$$\text{ТОВАР} = \text{ПРОДУКТ} + \text{ПІДТРИМКА} + \text{ІНСТРУМЕНТИ МАРКЕТИНГУ} \quad (1)$$

Деякі економісти схильні бачити ще і четвертий рівень товару, пов'язуючи його з особистістю споживача. Особистість, індивідуальні схильності покупця, навіть риси його характеру справді мають суттєве значення для вдалого позиціонування товару на ринку.

Таким чином, одним із найважливіших завдань фахівця з маркетингу є точне визначення товару з тим, щоб запропонувати його ймовірним покупцям з огляду на потреби, які він задовольняє, а не обмежуватися лише техніко-експлуатаційними характеристиками виробу.

Як ми вже визначили, невід'ємною складовою маркетингової товарної політики є товар з його властивостями і характеристиками. Тому саме зараз доцільно відмітити елементи, які утворюють зміст товарної політики підприємств маркетингової орієнтації. До них належать [7, с.200]:

- 1) визначення оптимального асортименту товарів та його постійне оновлення;
- 2) якість продукції;
- 3) дизайн;
- 4) упаковка, товарна марка;
- 5) міра відповідності критеріям споживачів та ін.

Визначення оптимальної номенклатури, забезпечення належної якості, відповідне дизайнерське оформлення передбачає включення у виробничу програму підприємства товарів, виробництво та збут яких орієнтовано на ринкові потреби, які позитивно впливають на розвиток підприємства, дають прибуток, сприяють досягненню стратегічних цілей. Отже, сутність маркетингової товарної політики полягає у визначенні та підтримці оптимальної структури асортименту товарів з урахуванням поточних і довготривалих цілей підприємства.

Оптимальна товарна номенклатура є індивідуальною для кожного окремого підприємства і залежить від ринків збуту, попиту, виробничих, фінансових та інших ресурсів. Здебільшого вона складається з виробів, що мають попит і успішно реалізуються на ринку, які потребують модифікування відповідно до вимог споживачів або для запровадження на новий ринок; товарів, що потрібно вилучити з виробництва за невідповідністю вимогам покупців; нових товарів, виробництво яких визнано перспективним.

Отже, товарна політика підприємства – одна з найважливіших і складних галузей маркетингової діяльності – припускає обґрунтований алгоритм дій, що передбачає визначення виробничої програми підприємства з урахуванням інтересів споживачів, рівня впливу конкурентів, виробничих та інших ресурсних можливостей підприємства, а також стадії життєвого циклу продукту. Сутність маркетингової

товарної політики полягає у визначенні й розвитку оптимальної структури вироблених і реалізованих товарів на основі поточних і довгострокових цілей підприємства.

Розробка й здійснення товарної політики підприємств маркетингової інформації вимагає дотримання наступних умов [6]:

- 1) чіткого уявлення про стратегічні цілі виробничо-збутової діяльності підприємства;
- 2) досконалого знання ринку й характеру його вимог;
- 3) ясного уявлення про свої можливості й ресурси (дослідницькі, науково-технічні, виробничі, збутові, трудові і т. ін.) у теперішній час та в перспективі.

Процес формування товарної політики повинен бути заснований на стратегічному підході, який припускає розробку довгострокового, перспективного курсу й передбачає рішення наступних принципових завдань [4]:

- 1) оптимізація й відновлення товарного асортименту з урахуванням життєвого циклу товару і співвідношення нових і «старих» товарів в асортиментній програмі;
- 2) цілеспрямована адаптація товарного асортименту до вимог цільового ринку й споживачів;
- 3) ефективне керування товаром і марочним капіталом;
- 4) забезпечення якості й конкурентоспроможності товарів;
- 5) освоєння нових ринків при збуті існуючих і нових товарів;
- 6) керування процесом розробки й виведення на ринок нових видів продукції;
- 7) стратегічне позиціонування товарів на ринку;
- 8) планування процесу вилучення з виробничої й (або) збутової програми товарів, що втрачають ринкові позиції.

Одним з центральних завдань товарної політики є збереження та розвиток підприємства як соціально-економічної системи. Відтак цілі підприємства можна розділити на три найбільш суттєві категорії [6]:

- 1) заміщення ресурсів;
- 2) забезпечення гарантій збереження підприємства;
- 3) створення умов для збільшення виробництва.

Показниками досягнення цих цілей можуть бути обсяги збуту; покриття змінних і постійних витрат; прибуток і зниження собівартості продукції; зростання підприємства і його ринкової частки.

Найбільшу складність становить визначення різниці між модифікованим та модернізованим товаром. Під модифікацією розуміють продукцію однорідну з вихідною (типовою) і отриману зміною попереднього виробу, але з іншою сферою застосування. Модифікацію слід відрізнити від модернізації; це створення продукції з поліпшеними властивостями за рахунок непринципових змін типового виробу і замість нього.

Висновок. Таким чином, сутність маркетингової товарної політики підприємств маркетингової орієнтації ототожнюється з визначенням і підтримкою оптимальної структури продукції, що виробляється й реалізується для досягнення поточних і довгострокових господарських та інших цілей підприємства. Товарна політика передбачає визначення оптимальної номенклатури товарів і постійне її оновлення. Її предметом є також якість товарів, дизайн, пакування, товарна марка, ступінь відповідності потребам споживачів. Обов'язково береться до уваги додаткова користь, яку дають споживачам товари фірми-продуцента порівняно з аналогічними товарами конкуруючих фірм, також частота оновлення номенклатури. Тобто в найбільшому узагальненні товарна політика повинна передбачати визначений напрямок дій та сукупність заходів, завдяки яким забезпечується наступність стратегічних та оперативних рішень у сфері розробки товарного асортименту. Відсутність у фірми саме такої концепції може призвести до того, що рішення стосовно структури асортименту будуть прийматися лише під тиском зовнішніх обставин.

Література

1. Герасимяк Н.В. Основні аспекти формування маркетингової товарної політики підприємств // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – № 2, Т. 1. – С. 60-62.
2. Голошубова Н.О. Розробка товарної політики на підприємствах оптової торгівлі в системі маркетингу / Н.О. Голошубова, Н.І. Трішкіна // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2005. – № 4, Ч. 2, Т. 1. – С. 18-27.
3. Кардаш В.Я. Товарна інноваційна політика: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2006. – С. 5-29.
4. Маркетингова товарна політика підприємства // <http://books.efaculty.kiev.ua>
5. Сербіненко Н. Маркетингова товарна політика виробничого підприємства України / Н. Сербіненко, М. Гергель // Економіка та підприємництво. Держава та регіони. 2007. – № 3. – С. 220-224.
6. Товарна політика підприємств // <http://www.studentbooks.com.ua>
7. Холодний Т.О. Маркетингова товарна політика: Навч. посібник. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. – С. 197-201.

Надійшла 11.11.2009

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК 330.43

Н. М. КОРКУНА

Львівський національний університет ім. І. Франка

Н. В. ГРИПИНСЬКА

Хмельницький національний університет

Г. Г. ЦЕГЕЛИК

Львівський національний університет ім. І. Франка

ВИКОРИСТАННЯ ЧАСОВИХ ТРЕНДІВ ДЛЯ АНАЛІЗУ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ У БЮДЖЕТ

Аналізується ефективність податкової системи України за останні роки. Проводиться математичне моделювання основних податкових надходжень до бюджету.

The efficacy of the tax system of Ukraine is analysed in the last few years. The mathematical modeling of the basic tax entering is conducted budget.

Ключові слова: бюджет, математичне моделювання, часові тренди.

Вступ. Податкова система у кожній країні є одним із основних елементів економічної системи. Вона, з одного боку, забезпечує фінансову спроможність держави, з іншого – виступає головним інструментом реалізації її економічної політики. Одним з першочергових завдань ринкової реформи в Україні є створення ефективної податкової системи, яка б забезпечувала розвиток народногосподарського комплексу країни, відповідним чином регулювала б економічні відносини. Ефективність податкової системи визначається тим, наскільки цілеспрямовано вона вирішує комплекс завдань, пов'язаних з керуванням економікою, як системи, розвитком виробництва, підвищенням життєвого рівня населення. Становлення та розвиток податкової системи України свідчать про її переважаючу роль у формуванні та розподілі фінансових ресурсів держави [1-3]. Але найбільш дієвий вплив система оподаткування має на функціонування підприємницьких структур, тобто на ту головну ланку держави, де створюється фінансовий потенціал держави. Адже саме ця ланка забезпечує чи не найбільшу частину доходів у бюджеті держави. Тому на сьогодні постають головні завдання перед державою щодо забезпечення у податковому законодавстві основних положень, які чітко і однозначно регламентують механізм реалізації цілей і завдань податкової політики, яка повинна підтримати розвиток усіх підприємницьких структур і дозволить реалізувати в повному обсязі потенціал податкових надходжень для наповнення дохідної частини бюджетів усіх рівнів.

Актуальність теми. Значення податкового регулювання та планування в економіці держави спонукало вчених до дослідження проблеми функціонування податкового навантаження на суб'єктів підприємницької діяльності. Результати цих досліджень відображено у працях вітчизняних і зарубіжних учених. Серед зарубіжних учених дослідників даної проблеми найбільший інтерес для розвитку податкового менеджменту, ролі і місця податків у системі доходів мають роботи А. Сміта, Д. Кембела, Ш. Бланкарта, Е. Томсета. Значні дослідження в галузі податків як системи доходів виконані українськими та російськими вченими, а саме: В.Л. Андрущенко, О.Д. Василюком, О.Д. Даніловим, І.О. Луніною, І.В. Розпутенком, В.М. Федосовим, Р.І. Погорлецьким, І.Г. Русаковою, С.Ф. Сутириним, Д.Г. Черніком та іншими.

Однією з головних ланок системи оподаткування у державі є податки. Вони виступають невід'ємним елементом функціонування сучасних економічних систем. Податки виступають одним із головних інструментів у руках держави в здійсненні економічної та соціальної політики. В основу всіх видів податків покладено загальні ознаки, які дозволяють здійснити певну класифікацію податків (рис. 1).



Рис. 1. Ознаки класифікації податків

Головну групу становлять прямі і непрямі податки. Це групування залежить від об'єкта обкладання,

взаємовідносини платника і держави. Прямі податки встановлюються безпосередньо на дохід і майно. До непрямих податків належать податки, які не залежать безпосередньо від доходу платника. Прямі і непрямі податки включаються в ціну товару або тарифу.

Розрізняють державні і місцеві податки. Державні податки стягуються центральними органами управління на всій території країни на основі державного законодавства і зараховуються у відповідні бюджети і державні цільові фонди. Місцеві податки стягуються місцевими органами управління на відповідній території і надходять в місцеві бюджети.

Податки також поділяються на загальні та спеціальні. Загальні податки призначені для загальнодержавних заходів і цілей. Спеціальні податки мають строго визначене призначення.

Зміцнення фінансової стабільності – актуальне завдання бюджетно-податкової політики, що проводить уряд. Вирішення цього завдання прямо залежить від обсягів надходжень податкових платежів.

Постановка задачі. Метою цього дослідження є використання регресійного аналізу для аналізу та прогнозування основних податкових надходжень у бюджет.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо тепер дані про податкові надходження до державного бюджету за 2001-2008 рр. [4,5]. Ці дані наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Роки	Податок з доходів фізичних осіб	Податок на прибуток підприємств	Податки на власність	Збори за спеціальне використання природних ресурсів – плата за землю	Податок на додану вартість	Акцизний збір	Податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції
	Млн грн						
2001 (1)	8774,9	8280,0	552,4	1618,6	10348,4	2654,3	1945,3
2002 (2)	10823,9	9398,3	587,3	1806,3	13471,2	4098,2	2366,2
2003 (3)	13521,3	13237,2	600,2	2032,3	12598,1	5246,1	3794,6
2004 (4)	13213,3	16161,7	658,7	2293,2	16733,5	6704,4	5066,9
2005 (5)	17325,2	23464,0	833,4	2718,2	33803,8	7845,4	6721,9
2006 (6)	22791,1	26172,1	1084,8	3122,3	50396,7	8608,1	7373,4
2007 (7)	34782,1	34407,2	1354,6	3889,3	59382,8	10567,7	10037,6
2008 (8)	45895,8	47856,8	1558,4	6681,4	92082,6	12783,2	12302,6

Як видно з табл. 1, найбільші податкові надходження в державний бюджет забезпечують наступні види податків: податок з доходів фізичних осіб, податок на прибуток підприємств та податок на додану вартість. Серед податкових надходжень наповнення бюджету вони становлять наступну частку: надходження податку з доходів фізичних осіб коливаються від 17,66% в 2005 до 23,89% в 2001 роках, надходження податку на прибуток підприємств – від 20,55% у 2001 до 25,58% у 2004 роках, надходження податку на додану вартість змінюються від 23,19% у 2003 до 40,53% у 2008 роках. На рис. 2 показана динаміка цих надходжень.

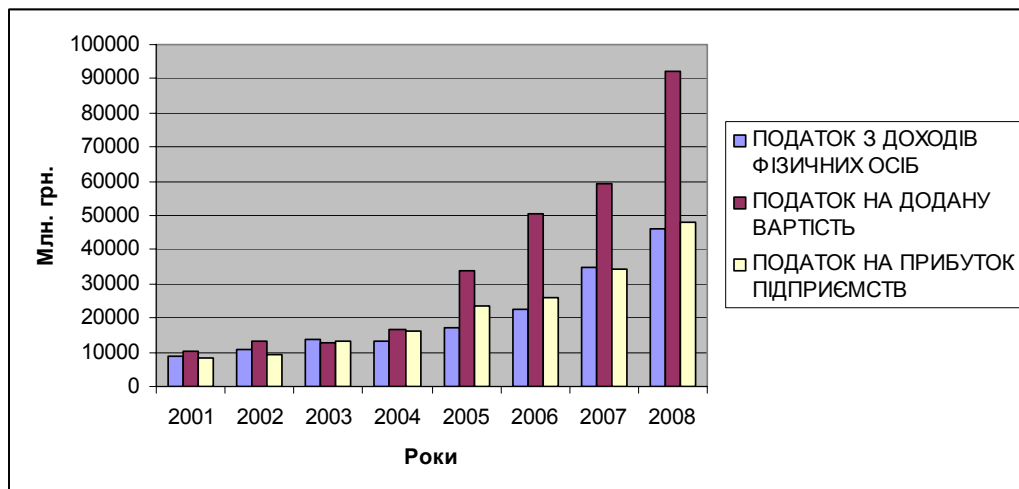


Рис. 2. Зведена діаграма динаміки найвагоміших податкових надходжень до бюджету за 2001-2008рр.

Для цих найвагоміших податкових надходжень побудуємо математичні моделі вигляду [6]:

$$y = a_0 + a_1x + a_2x^2, \text{ або } y = \alpha\beta^x.$$

Невідомі параметри будемо знаходити за допомогою методу найменших квадратів, тобто мінімізуючи суму квадратів відхилень фактичних даних від теоретичних

$$F(a_0, a_1, \dots, a_p) = \sum_{i=1}^n (y_i - \tilde{y}_i)^2 \rightarrow \min, \quad (1)$$

де p - кількість невідомих параметрів в рівнянні; y_i - реальні значення прогнозованого показника; \tilde{y}_i - теоретичні значення, n - об'єм вибірки.

У випадку квадратичної апроксимації умова (1) прийме вигляд:

$$F(a_0, a_1, \dots, a_p) = \sum_{i=1}^n (y_i - a_0 - a_1x_i - a_2x_i^2)^2 \rightarrow \min.$$

Тоді для знаходження коефіцієнтів a_0, a_1, a_2 одержуємо систему рівнянь

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^n y_i = na_0 + a_1 \sum_{i=1}^n x_i + a_2 \sum_{i=1}^n x_i^2, \\ \sum_{i=1}^n y_i x_i = a_0 \sum_{i=1}^n x_i + a_1 \sum_{i=1}^n x_i^2 + a_2 \sum_{i=1}^n x_i^3, \\ \sum_{i=1}^n y_i x_i^2 = a_0 \sum_{i=1}^n x_i^2 + a_1 \sum_{i=1}^n x_i^3 + a_2 \sum_{i=1}^n x_i^4. \end{cases}$$

Для побудови експоненціальної моделі прологарифмуємо обидві частини рівняння $y = \alpha\beta^x$, вважаючи, що $\alpha > 0$. Одержимо $\ln y = \ln \alpha + x \ln \beta$. Зробивши заміну $z = \ln y$, $a_0 = \ln \alpha$, $a_1 = \ln \beta$, матимемо $z = a_0 + a_1x$.

Тоді умова (1) прийме вигляд

$$F(a_0, a_1) = \sum_{i=1}^n (z_i - a_0 - a_1x_i)^2 \rightarrow \min$$

і для знаходження коефіцієнтів a_0, a_1 одержуємо систему рівнянь

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^n z_i = na_0 + a_1 \sum_{i=1}^n x_i, \\ \sum_{i=1}^n z_i x_i = a_0 \sum_{i=1}^n x_i + a_1 \sum_{i=1}^n x_i^2. \end{cases}$$

Розв'язавши її, знайдемо коефіцієнти a_0, a_1 . Тоді $\alpha = e^{a_0}$, $\beta = e^{a_1}$.

Нами побудована квадратична модель для апроксимації динаміки надходжень до державного бюджету податку з доходів фізичних осіб. Ця модель має вигляд

$$y = 13725 - 4029,3x + 992,09x^2.$$

На рис. 3 наведена квадратична апроксимація динаміки надходжень податку з доходів фізичних осіб.

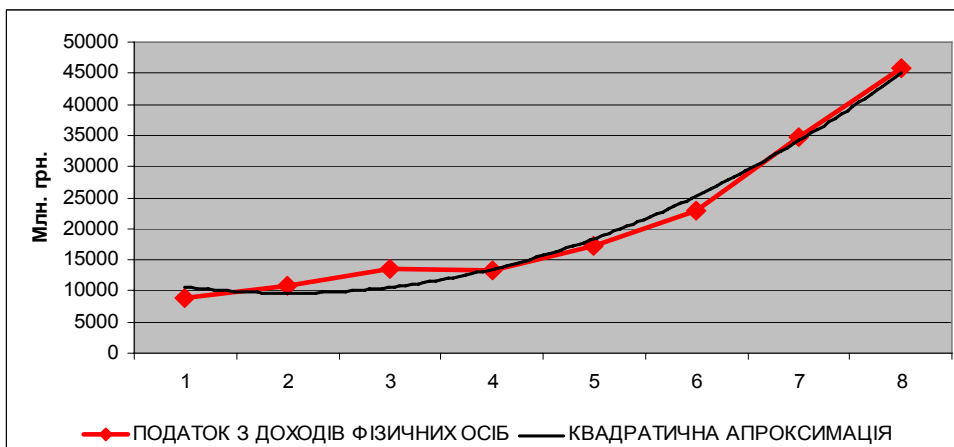


Рис. 3. Квадратична апроксимація динаміки надходжень податку з доходів фізичних осіб до бюджету

Для апроксимації динаміки надходжень податку на прибуток підприємств нами побудована експоненціальна модель вигляду

$$y = e^{8,71+0,25x}$$

На рис. 4 наведена експоненціальна апроксимація динаміки надходжень податку на прибуток підприємств.

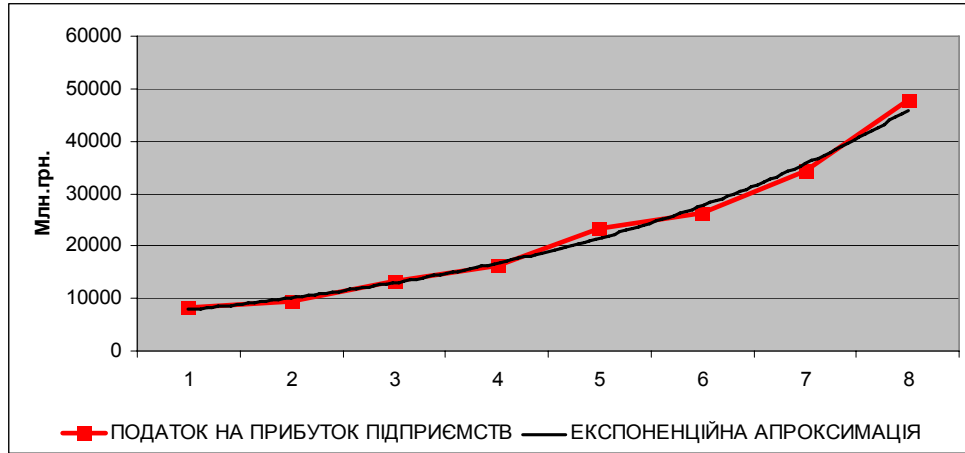


Рис. 4. Експоненціальна апроксимація динаміки надходжень податку на прибуток підприємств

Для отримання апроксимації динаміки надходжень податку на додану вартість нами побудована квадратична модель

$$y = 17254 - 7556.4x + 2072x^2$$

На рис. 5 наведена квадратична апроксимація динаміки надходжень податку на додану вартість.



Рис. 5. Квадратична апроксимація динаміки надходжень податку на додану вартість

Для перевірки моделей на адекватність для кожної з них нами обчислено коефіцієнт кореляції між фактичними і теоретичними значеннями показника за формулою

$$R = \sqrt{1 - \frac{\sum_{i=1}^n (y_i - \tilde{y}_i)^2}{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y}_i)^2}}$$

де \tilde{y}_i – теоретичні значення залежної змінної; \bar{y}_i – середнє значення реальних даних $\bar{y}_i = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n y_i$.

Коефіцієнти кореляції для побудованих моделей відповідно становлять $R_1=0,988$. $R_2=0,998$, $R_3=0,989$. Оскільки значення цих коефіцієнтів близькі до одиниці, то на основі цих моделей нами зроблений прогноз розглянутих показників на 2009 – 2012рр. Значення цих показників наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Роки	Податок з доходів фізичних осіб	Податок на прибуток підприємств	Податок на додану вартість
	Млн грн		
2009	57820,59	57526,44	117127,0
2010	72641,00	73865,41	148950,0
2011	89445,59	94845,07	184918,2
2012	108234,4	121783,5	225031,6

Як видно з таблиці 2, й надалі лідером серед найвагоміших податкових надходжень буде податок на додану вартість. Причому, він буде переважати навіть суму надходжень податку з доходів фізичних осіб та надходження податку на прибуток підприємств.

Література

1. Гридчина М.В., Тропина В.Б., Вдовиченко Н.И., Калина А.В. Налоговая система Украины: Учеб. пособие. – 3-е изд., испр. и доп. – К.: МАУП, 2003. – 144 с.
2. Лондар С. Моделі прийняття рішень з проблем вдосконалення податкової політики в умовах ринкової трансформації економіки України: Монографія. – Львів: Вид.-во Львів. ун-ту, 2001. – 224 с.
3. Чугунов І. Я., Лондар С. Л. Фінансово-бюджетні відносини: аналіз тенденцій розвитку в умовах трансформації економіки: Монографія. – Київ-Львів: Компанія “Аліот”, 2002. – 203 с.
4. Статистичний щорічник України за 2002 рік. Державний комітет статистики України. – Київ: Вид.-во “Консультант”, 2003. – 571с.
5. Україна в цифрах 2008. Державний комітет статистики України. – Київ: Держ. підпр-во “Інформаційно-аналітичне агенство”, 2009. – 259 с.
6. Лук’яненко І. Г., Краснікова Л. І. Економетрика: Підручник. – Київ: Т-во “Знання”, КОО, 1998. – 494 с.

Надійшла 15.11.2009

УДК 339.137.2:658.6/8

С. Л. АСАУЛЮК
Львівська комерційна академія

ЕКОНОМІЧНІ ВАЖЕЛІ ВПЛИВУ ДЕРЖАВИ НА РОЗВИТОК КОНКУРЕНЦІЇ

У статті проведено аналіз конкуренції на товарних ринках та визначенні можливі варіанти виходу із кризових ситуацій, що сформувались. Визначені напрями впливу держави на регулювання та розвиток конкуренції.

In the article the analysis of competition on commodity markets and determination of possible variants of exit is conducted from crisis situations which was formed. Certainly sending of influence of the state to adjusting and development of competition.

Ключові слова: конкуренція, регулювання ринків, оптимальне регулювання, адміністративні важелі, державне регулювання.

Вступ. Якісним показником та рушійною силою розвитку ринкової економічної системи є конкуренція. Проте, процес розвитку конкуренції повинен бути не хаотичним, а послідовним, цілеспрямованим та регульованим. Провідна роль у регулюванні конкуренції належить державі. Але якість та ефективність державного впливу на розвиток конкуренції залежать від певного інструментарію, набору важелів впливу. Найдієвішими, безумовно, є економічні важелі впливу держави на розвиток конкуренції. Проте, їх арсенал залишається недостатнім та з нечітко визначеними функціями. Саме це і визначило актуальність даної теми та лягло в основу проведеного дослідження.

Аналіз попередніх публікацій і досліджень. Питанням теорії і практики ефективного державного управління та державного регулювання економіки присвячено багато наукових праць. Так, Ковтун О.І. до основних заходів регулювання економічних процесів державою відносить:

- 1) підвищення ефективності державного контролю за цінами;
- 2) пряме державне регулювання цін на продукцію підприємств-монополістів;
- 3) досягнення паритетності цін на сільськогосподарську продукцію з цінами на продукцію промисловості [3, с. 177]. Однак, в період світової економічної кризи багато питань, що регулювались ринковими механізмами, потребують державного регулювання. Питання ціноутворення, впливу держави на цінову політику, і як наслідок, збільшення чи зменшення конкурентоспроможності потребують виваженого і науково-обґрунтованого аналізу.

Мета статті – аналіз впливу держави на розвиток і рівень конкуренції, визначення пріоритетних заходів реалізації конкурентної політики.

Виклад основного матеріалу. Необхідною умовою розвитку конкуренції є підвищення конкурентоздатності підприємств. Вирішення цієї проблеми повинно сприяти посиленню регулюючого впливу держави на формування економічних та організаційних передумов введення в дію функціональних механізмів конструктивної конкуренції, використання коштів, одержаних від приватизації, головним чином на технічне та технологічне оновлення вітчизняного виробництва, розширення експорту конкурентоздатної продукції, перехід до активної експортноорієнтованої стратегії економічного розвитку на базі цілеспрямованого формування та ефективної реалізації експортного потенціалу.

Державна та регіональна політика повинні сприяти досягненню та забезпеченню підприємствами технологічного лідерства, створеного на різних управлінських рівнях ефективних систем управління якістю, які б відповідали міжнародним вимогам. Ці проблеми повинні вирішуватися на загальнонаціональному рівні, для чого доцільним є створення національної програми забезпечення якості та конкурентоспроможності продукції і послуг, які б охоплювали організаційно-економічні, інформаційно-методичні та правові заходи в даній галузі та заходи з дальшого розвитку сертифікації в країні. Перш за все, це відноситься до регулювання ринків, що перебувають у стані природної монополії та окремих монополізованих ринків, продукція яких має життєво важливе значення для населення, і тих, де конкурентне середовище ще не є розвинутим [1, с. 29].

Проведений аналіз рівня конкуренції на товарних ринках та діяльності на них монополістичних утворень дозволив визначити пріоритетні заходи щодо реалізації конкурентної політики в регіоні. Їх можна звести до наступних:

1. Припинити неправомірну підтримку створення та діяльності галузевих і регіональних установ та організацій з подальшим нав'язуванням підприємствам галузі, регіону відповідних послуг.

2. Усунути штучно створене монополістичне становище окремих державних та приватних підприємницьких структур на ринках друкованої продукції.

3. Переглянути нормативні акти щодо ліцензування діяльності з надання послуг охорони. В окремих випадках запровадити державне регулювання цін на послуги охорони об'єктів, що підлягають обов'язковій охороні.

4. Не допускати штучного стримування інвестицій, у тому числі іноземних, шляхом нав'язування інвестору об'єктів.

5. Вдосконалити і поширити практику проведення конкурсів (тендерів) у будівництві.

6. Переглянути нормативно-правові акти з питань користування каналами мовлення та ефірно-кабельного телебачення, що обмежують права споживачів щодо вибору засобів прийому телебачення.

7. Запровадити правила діяльності на ринку кабельного телебачення з метою запобігання концентрації надмірної ринкової влади окремих об'єктів господарювання.

8. Розробити механізм реалізації Закону України "Про природні монополії".

9. Удосконалити механізм конкуренції при формуванні оптової ціни на електроенергію згідно з "Правилами оптового ринку електричної енергії".

10. Забезпечити конкурентні засади здійснення поставок природного газу і прозорий механізм контролю за діяльністю учасників ринку.

Усі перелічені заходи слід впроваджувати паралельно з веденням переліку підприємств-монополістів, до яких запроваджується таке регулювання та здійснення моніторингу виконання заходів реалізації конкурентної політики та оцінки її соціально-економічних наслідків. Такий підхід щодо підтримки конкуренції дозволить отримати якісно нову оцінку результатів реалізації конкурентної політики, виробити пропозиції щодо визначення її нових основних завдань, адекватних економічній ситуації на регіональних товарних ринках.

Ключовим чинником забезпечення конкуренції на вітчизняному ринку повинна бути конкуренція імпорту, проте, проведений аналіз регіональних товарних ринків показав, що в сучасних умовах для України існує проблема захисту саме вітчизняного виробника. Імпорт в значній мірі витіснив виробу вітчизняного виробництва і тому зараз гостро постає питання нерівності умов конкуренції між вітчизняними та іноземними виробниками. Непродуманий вступ регіональних фірм у таку конкуренцію може призвести до концентрації ринкового впливу іноземних інвесторів чи торговельно-посередницьких фірм. Разом з тим, ефективність та конкурентоспроможність національних виробників, ізольовано від впливу дисципліни міжнародної конкуренції, буде падати, що сприятиме перекосам у розподілі ресурсів на користь секторів економіки, де відсутня конкуренція. За таких умов найбільш раціональним є проведення збалансованої експортно-імпоротної політики, у тому числі політики помірною державного протекціонізму, яка б враховувала підвищення або зниження рівня конкуренції на внутрішніх товарних ринках і концентрувалась на таких основних напрямках:

- контроль за дотриманням ефективної конкуренції при ліцензуванні експорту та імпорту органами виконавчої влади;

- забезпечення недискримінаційного підходу при державному регулюванні процесів іноземного інвестування, дотримання умов конкуренції при державній підтримці експорту;

- попередження монополістичної діяльності іноземних компаній на українських ринках;

- сприяння покращенню доступу вітчизняних товарів та послуг на зарубіжні ринки шляхом зниження адміністративних бар'єрів, безпосередня участь антимонопольного комітету в процесах зміни ставок митних тарифів, яка є на сучасному етапі головним інструментом зовнішньоекономічного регулювання.

В умовах сучасних кризових явищ в економіці України великого значення набувають економічні методи цінового регулювання ринку шляхом формування резервів стратегічних сировинних ресурсів в період небажаного зниження цін та загрози скорочення виробництва, і навпаки, проведення товарних інвестицій на відповідних ринках в період неправильного підвищення цін з ціллю захисту споживача. Тяжко погодитись з думкою тих економістів, які заперечують збереження державного встановлення та регулювання цін. У такій позиції присутнє використання цінової політики у розвинутій ринковій економіці, коли ціни встановлюються державою лише для природних монополій і здійснюється перехід від регульованого режиму ціноутворення до спостережного. Зараз ці заходи є несвоєчасними для сучасного рівня розвитку вітчизняного народного господарства та впливу на нього будь-яких за характером діяльності монопольних утворень.

З врахуванням головних завдань антимонопольного регулювання та з метою запобігання спаду виробництва більш виправданими є рекомендації тих економістів, які пропонують збільшити мінімальну монополістичну частку підприємств на товарному ринку з 35% до 60% і забезпечити пряме державне адміністративне встановлення та регулювання цін на продукцію не лише природних монополій, але й значної кількості фактично діючих інших монопольних утворень [2, с. 80].

Щоб запобігти директивності у ціновій політиці, держава повинна виступати як самостійний економічний суб'єкт та рівноправний суб'єкт ціноутворення, володіючи своєю часткою власності, і як регулюючий орган – суб'єкт економічних відносин, який виходить за рамки ринкових відносин та виступає представником суспільної економіки взагалі. За таких умов слід використовувати як прямі, так і опосередковані методи регулювання ринкової діяльності. Для цього необхідно лише обов'язково розмежувати функції, щоб ціноутворення було ринковим, а ціни не диктувалися лише одним ринковим суб'єктом. Таким чином, пряме державне регулювання пропонує необхідність коректування ринку та доповнення ринкового механізму централізованою політикою контролю за важливими параметрами ринку.

В умовах недосконалого ринкового господарства ціна рівноваги, що виникає, не задовольняє оптимальний стан та стабільність у суспільстві, і тому держава шляхом цінової політики створює нові умови рівноваги.

Приблизники опосередкованого державного впливу на ринок передбачають впливати на ціну лише шляхом зміни податків та процентних ставок. Ці методи є виправданими, але не за умов кризи та нестабільної економіки. Обираючи методи цінової політики, доцільно дотримуватися принципу достатності державного регулювання, щоб запобігти виникненню можливих крайнощів, коли при значному встановленні державою цін ринкові механізми сильно блокуються та створюється небезпека втрати ринкових орієнтирів для співставлення затрат та результатів, оскільки відчутним стає вплив неринкових факторів. Не пов'язана із конкурентним ринком та встановлена зверху ціна не може достатньо змінюватися залежно від коливань попиту та пропозиції, а тому створюється або дефіцит, або надлишок продукції, що не може бути реалізована; повне усунення держави від формування цін та їх регулювання руйнує основу економіки суспільства, залишає її без важливих засобів боротьби із монополізмом при його використанні, робить ринкові відносини та становище більшості підприємств достатньо нестійкими та нецивілізованими.

Для формування конкурентного ринку та конкурентного ціноутворення необхідно не руйнувати державний сектор, а комерціалізувати його діяльність, посилити його функції як рівноправного суб'єкта ринкових відносин, що у ціновій політиці повинно проявлятися шляхом:

- 1) встановлення цін на свою частку власності, до якої повинні належати природні монополії, частина інфраструктури та промислового виробництва, що перешкоджатиме порушенню господарських зв'язків;
- 2) використання механізму державного замовлення, коли обов'язкове фінансування частково змінюється наданням податкових, митних та інших пільг, що створює передумови опосередкованого впливу на рівень інших цін.

Для вирішення проблеми антимонопольного регулювання та становлення конкурентного ринку необхідно повністю враховувати загальні економічні умови сучасного періоду з точки зору специфіки зміни попиту та пропозиції, характеру формування затрат, незалежно від немонополістичного чи монополістичного характеру суб'єктів господарювання.

Ефективнішому функціонуванню ринку сприяє не вся конкуренція, а деякі її форми навіть чинять руйнівний вплив на економіку. Перш за все, мова йде про недобросовісну конкуренцію, дія якої заборонена чинним законодавством України. В першу чергу, це стосується неправомірного використання фірмового найменування, товарного знаку, копіювання товару іншого підприємства, самовільного використання його імені, умисного поширення неправдивих або неточних відомостей, що можуть задати шкоди діловій репутації іншого підприємця. Тому суворий контроль за дотриманням заборони на недобросовісну конкуренцію не тільки оберігає економіку від її негативного впливу, але одночасно сприяє зосередженню уваги на використанні тих форм конкуренції, які впливають на розвиток виробництва, задоволення

суспільних потреб та захист добросовісної конкуренції.

Підводячи підсумок, можна відзначити, що захист конкуренції на регіональних товарних ринках та її підтримка в період становлення ринкової економіки пов'язані з такими проблемами, як загальний кризовий стан економіки та намагання уряду стабілізувати ситуацію за допомогою адміністративних важелів. Криза неплатежів, недостатність інвестицій створюють несприятливий фон для розвитку конкуренції, оскільки в умовах повільного проведення економічних перетворень важко здійснювати активні антимонопольні заходи, які повинні поєднуватися з іншими складовими частинами реформ: психологічні фактори, невідповідність суспільства до сприйняття та розуміння законів ринкової економіки та необхідності конкуренції, небажання з боку керівників підприємств працювати в умовах конкурентного середовища; з боку галузевих міністерств та відомств, регіональних органів влади – певне нерозуміння доцільності проведення політики демонополізації та здійснення її завдань. Звідси – різка протидія антимонопольним заходам, намагання створити нові та більш потужні монополії утворення недосконалості політики сприяння конкуренції та розвитку конкурентного середовища в монополізованих галузях. Її проведення повинно полягати в стимулюванні створення нових підприємств в даних галузях, в заохоченні діючих підприємств інших галузей до виробництва монополізованих видів продукції, в сприянні імпорту такої продукції, в полегшенні доступу іноземних фірм на монополізовані вітчизняні ринки. Засобами здійснення політики сприяння конкуренції повинні бути податкові та митні важелі, пільгове кредитування підприємств, які вперше вступають на монополізовані ринки високі бар'єри, які обмежують вступ господарюючих суб'єктів на існуючі ринки та стимулювання вступу на монополізовані ринки нових суб'єктів господарювання.

Висновки. Таким чином формування і проведення розумної політики оптимального поєднання монополічних і конкурентних сил, раціонального використання економічних важелів антимонопольного регулювання повинні сприяти створенню дієвої ринково-конкурентної сфери національної економіки, від якої значною мірою залежить майбутній добробут людей.

Література

1. Внутрішня торгівля: регіональні аспекти розвитку: Монографія / За ред. О.О. Шубіла, Я.А. Гонча рука. – Донецьк – Львів: Дон НТЕУ, 2007. – 404 с.
2. Рубін Л.В. Інституційні засади формування та розвитку національної економічної системи // Науковий вісник НЛТУ: Зб. наук-технічн. праць. – Львів: НЛТУ України, 2008. – Вип. 18.1. – С. 80-83.
3. Ковтун О.І. Державне регулювання економіки: Навч. посібник. – Львів: “Новий світ – 2000”, 2006. – 432 с.
4. Футало Т.В. Механізми регулювання діяльності підприємств у сфері торгівлі //Торгівля і ринок України. Тематичний зб. наукових праць. – Львів:Вид-во ДонНУЕТ, 2008. –Вип.25, Т.1. – С.163-169.

Надійшла 15.11.2009

УДК 332.72 (477):339.9

Т. О. БІЛОБРОВА

Полтавський університет споживчої кооперації України

ГЛОБАЛЬНА ФІНАНСОВА КРИЗА І РИНОК НЕРУХОМОСТІ: НАПРЯМИ ПОДОЛАННЯ НЕГАТИВНИХ НАСЛІДКІВ

У статті досліджений вплив глобальної фінансової кризи на стан та функціонування ринків нерухомості країн світу, сформульовані підходи до подолання її негативних наслідків. Особливу увагу приділено ринку нерухомості України і проблемам його стабілізації в сучасних умовах.

The influence of global financial crisis on the state and functioning of real estate markets was investigated in the article; the approaches to its negative consequences' overcoming were settled. Special attention was paid to Ukrainian real estate market and its stabilization problems in the present context.

Ключові слова: фінансова криза, ринок нерухомості.

Ринки нерухомості багатьох країн світу зазнали негативного впливу глобальної фінансово-економічної кризи. Розпочавшись навесні 2007 р. року з кризи на іпотечному ринку США, вона через механізм фінансової глобалізації поширилась на країни Європи та Азії. Виразеними негативними проявами кризи були банкрутство провідних банків та іпотечних інститутів, зростання внутрішньої та зовнішньої заборгованості країн, падіння фінансових ринків, різкі коливання валютних курсів, скорочення ВВП, зростання безробіття тощо. Питання про наслідки глобальної фінансової кризи та її вплив на ринки нерухомості країн світу набуває особливої актуальності, адже світова економіка повільно переходить у фазу посткризового відновлення і потребує заходів, направлених на стабілізацію найбільш постраждалих від неї секторів. Тому нині важливим науково-практичним завданням є чітка діагностика існуючих проблем на ринку нерухомості для їх

оптимального розв'язання.

Аналіз останніх досліджень даної проблеми свідчить про те, що вона вже давно знаходиться в центрі уваги не лише спеціалістів ринку, але й науковців, які займаються вивченням проблем та перспектив розвитку ринку нерухомості в умовах посилення глобалізації. Вплив світової фінансової кризи на стан та динаміку розвитку ринку нерухомості висвітлений у роботах Й.К.Соренсена, К.Райнхарт, Г.М.Стерніка, Р.Шіллера, К.Кейса, М.Терронеса та інших. Досвід подолання криз на ринках нерухомості розкритий у наукових працях Ю.Асадзума, Р.Джонса, П.Хоеллера, Е.Фелтона.

Наслідки глобальної фінансової кризи для світової економіки в цілому на сьогодні є вичерпно проаналізованими, проте напрями подолання її негативних наслідків для ринку нерухомості є малодослідженим аспектом даної наукової проблеми. На це і буде направлено дане дослідження.

Метою статті є пошук напрямів подолання негативних наслідків глобальної фінансової кризи для ринку нерухомості. Для досягнення вище зазначеної мети були поставлені наступні завдання: дослідити вплив глобальної фінансової кризи на ринок нерухомості; проаналізувати світовий досвід подолання кризових явищ на ринку нерухомості; сформулювати основні напрями подолання негативних наслідків глобальної фінансової кризи для ринку нерухомості; охарактеризувати коло заходів зі стабілізації ринку нерухомості України в сучасних умовах.

Кризи на ринках нерухомості відбуваються не вперше, проте раніше вони мали переважно регіональний або локальний характер і, відповідно, інші причини та наслідки. Відрізнялись вони й за масштабом: якщо раніше від кризових проявів страждали переважно окремі галузі в рамках однієї економіки, то зараз цей процес одразу ж перетікає за національні рамки і, таким чином, криза на ринку нерухомості окремої країни переростає у кризу глобального ринку нерухомості.

Так, до нинішньої кризи в США, найбільшим крахом ринку нерухомості останніх 20 років був вибух спекулятивної інвестиційної бульбашки в Японії у 1989 р. [1]. За причинами і механізмом протікання вона є дуже подібною до нинішньої кризи. Тоді різко зросли ціни на капітальні активи (землю, будівлі, цінні папери), що було викликано зростанням кількості спекулятивних угод з землею з боку ріелторських компаній, скороченням банківських ставок, подорожчанням національної валюти (що швидко збільшило статки домогосподарств цієї експортоорієнтованої країни) і, що значно погіршило ситуацію з загальним ажіотажом на ринку, спекулятивним очікуванням подальшого зростання цін. Поширенню цих явищ у значній мірі сприяла політика уряду направлена на пом'якшення кредитно-фінансового регулювання. Так утворилась спекулятивна бульбашка на ринку нерухомості. Наслідком її вибуху стало різке скорочення вартості майна (одразу майже вдвічі), банкрутство провідних компаній фінансового, будівельного сектору та сектору нерухомості (які на той час відігравали важливу роль у національній економіці), погіршення добробуту населення тощо. Набуло розповсюдження явище, яке отримало назву «дефляції капітальних активів». Спад продовжувався до 1992 р., але навіть зараз у Японії 1992-2002 рр. називають «втраченим десятиліттям».

До нинішньої кризи ринок нерухомості стикався переважно з проблемами неефективної монетарної політики, недостатнього розвитку фінансової системи в цілому та банківської зокрема; недостатнього розвитку інфраструктури самого ринку нерухомості; утворення спекулятивних бульбашок (і, відповідно, їх вибуху). Вони долались переважно шляхом регулювання грошово-кредитної політики, державними інвестиціями у будівництво, шляхом розвитку спектру послуг, які надавались банками та фінансовими інститутами на ринку нерухомості. Всі заходи відбувались на фоні загальної лібералізації та тенденції до нерегульованості ринків. Сьогодні найгострішими проблемами функціонування та розвитку ринків нерухомості є: зростання невинплат за кредитами (і, як наслідок, банкрутство установ, які займалися іпотечним кредитуванням та фінансуванням сектору нерухомості); скорочення попиту на об'єкти нерухомості і відповідне падіння цін на них, зменшення обсягів інвестування у будівництво та, відповідно, обсягів будівництва. Всі проблеми протікають на фоні стійкої тенденції до поглиблення фінансової глобалізації, що унеможливує цілковите уникнення наслідків будь-якої нестабільності на ринках країн-партнерів.

Після початку нинішньої кризи на світовому ринку нерухомості, було вжито ряд заходів для подолання її негативних наслідків та попередження її поглиблення. Головна увага була приділена фінансовому аспекту функціонування ринку нерухомості, зокрема банкам та іпотечним установам, оскільки саме вони стали джерелом нестабільності. Спочатку більшість з них зводились до фінансування збанкрутілих установ та надання допомоги країнам, що постраждали. Пізніше постало питання про порятунок реального сектору економіки, що стало стосуватись і безпосередньо ринку нерухомості. У доповідях спеціалістів ринку йдеться про необхідність вдосконалення діяльності рейтингових агентств, збільшення прозорості діяльності банківських установ, покращення монетарної політики та державного нагляду за фінансовою сферою, про перехід до делібералізації ринкових відносин. Виключно важлива роль повинна належати центральним банкам країни як гарантам фінансової стабільності [2]. Крім того, наголошується на посиленні міжнародного співробітництва та координації, зокрема в рамках міжнародних фінансових організацій, при реалізації антикризових програм. Багато пропозицій спирається на взаємодію у глобальному масштабі.

Першими наслідками вжитих заходів стали процеси націоналізації, злиття та поглинання крупних банків, іпотечних установ у США та провідних країнах Європи. Так, у вересні 2008 р. було націоналізовано дві найбільші американські іпотечні установи «Fannie Mae» та «Freddie Mac», після чого уряд США став контролювати 42% американського іпотечного ринку. Найбільша страхова компанія Сполучених Штатів

Америку «American International Group» (AIG) отримала 85 млрд долл. фінансової допомоги у вересні 2008 р. та 40 млрд долл. у березні 2009 р. У Росії в 2008 р. ДК «Російська залізниця» купила банк «Кіт Фінанс», а близький до банкрутства «Собінбанк» був куплений державним «Газенергопромбанком» [3].

Оскільки різке скорочення фінансування проєктів на ринку нерухомості спричинило відповідне скорочення як пропозиції, так і попиту на ринку, зусилля багатьох держав направлені на створення спеціалізованих програм по підтримці будівельних компаній в частині фінансування незавершених проєктів соціального призначення, а також на реструктуризацію іпотечної заборгованості. Перегляду та змін зазнають також і нормативно-правові акти у сфері будівництва та нерухомості. Так, у Фінляндії та Кореї у різні часи для стабілізації пропозиції та вироблення ефективного ціноутворення на ринку застосовувалось регулювання зонувannya, яке полягало у розширенні будівництва у районах великих міст, столиць. Це дозволяє зробити пропозицію житла більш еластичною, а ринок нерухомості більш врівноваженим і ефективним [4].

Серед позитивних зрушень на ринку нерухомості внаслідок вжитих заходів можна назвати поступову стабілізацію цін, державну підтримку будівельної галузі та перспективних девелоперських проєктів, серед негативних – скорочення фінансування, згорання іпотечних програм, відтік інвестицій та їх переорієнтацію у інші галузі.

Досвід подолання кризових явищ на ринку нерухомості свідчить про те, що необхідно застосовувати широкий інструментарій макроекономічного регулювання і значна роль у подолання кризи сьогодні належить державі. Враховуючи те, що кризи на ринку нерухомості традиційно є тісно пов'язаними із фінансовими кризами, зокрема із банківськими, більшість стабілізаційних заходів направляєтся на регулювання банківської діяльності в сфері нерухомості, а саме на обмеження та делібералізацію банківського кредитування будівництва та іпотеки.

На прикладі подолання кризи на ринку нерухомості східноазіатських країн у 90-х роках ХХ ст. можна прослідкувати ефективність обмеження зростання банківського кредитування сектору нерухомості та пов'язаних секторів, зокрема такими заходами: оптимізація оцінки заставного майна та зниження ролі його вартості при прийнятті рішень про видачу кредиту; зменшення ролі так званого «людського фактору» для стримування спекулятивного зростання цін; вдосконалення системи управління ризиками; застосування альтернативних джерел фінансування нерухомості. Крім того, добре збалансована макроекономічна політика може допомогти уникнути утворення цінових бульбашок. Проблема, в основному, полягає у тому, щоб правильно оцінити події на ринку і встановити, що зростання цін на активи відображає «ірраціональне багатство» в очікуваннях або політичних помилках, а не чисте зростання довгострокової прибутковості активів у економіці. Тим не менш, як видно з досвіду Таїланду, Кореї та Індонезії, потенційно неадекватна собівартість об'єктів нерухомості тягне за собою необґрунтоване застосування консервативної політики [5].

Набір та особливості застосування інструментів регулювання ринку нерухомості залежать також від фази циклу. Так, наприклад, у Японії у 1989-1992 рр., у країнах Південно-Східної Азії у 1997-1998 рр., у Фінляндії у 1991р., у Мексиці в 1990-1994 рр. ринок нерухомості був значно перегрітим, ціни зростали дуже швидко і до не виправдано високого рівня. Зазвичай в такі періоди утворюється спекулятивна бульбашка цін, яка у переважній більшості випадків вибухає і спричиняє ряд негативних наслідків не лише для ринку нерухомості, але й для національної економіки загалом. Так, наприклад, вибух бульбашки на ринку нерухомості Фінляндії на початку 1990-х рр. призвів до спаду ВВП більш, ніж на 10%, а у Швеції – на 5%, навіть незважаючи на те, що уряди цих країн вдалися до негайного послаблення монетарної політики, а фінансова політика при цьому поглинула частину шоку [6]. Тоді заходи уряду та учасників ринку були переважно направлені на охолодження ринку шляхом обмеження банківського кредитування і підвищення облікової (а відповідно й іпотечної) ставки, посилення державного регулювання цін на новобудови (особливо комерційного призначення), обмеження спекулятивної пропозиції.

У працях західних економістів, зокрема Й.К.Соренсена [7], Р.С.Джонса [4] говориться про те, що в періоди, коли ринок нерухомості не досяг фази піку, але спостерігається цінова нестабільність (особливо якщо це відбувається у окремих регіонах в рамках великої за масштабом країни), уряду варто зосередитись на регулюванні ринку таким чином, щоб уможливити адекватне співвідношення попиту та пропозиції (досягти еластичності пропозиції), суворо визначати перспективу – коротко-, середньо- або довгострокову – впровадження регуляторних заходів.

Варто звернути увагу на те, що методи досягнення цього стану є суто індивідуальними для ринку кожної країни. Навіть якщо зростання цін на нерухомість у великих містах іноді можуть спричинити переоцінку об'єктів нерухомості і переливання цього процесу у інші регіони, владі слід бути надзвичайно обережною в намаганнях стримувати такий ріст, адже існує велика невизначеність стосовно впливу превентивної політики і стосовно того, скільки часу знадобиться для того, щоб отримати результат. У випадку США, наприклад, рішення уряду про невтручання у ринок нерухомості є адекватним, незважаючи на значні коливання цін у деяких регіонах. Більше того, значні коливання цін мають позитивний вплив на зміцнення здатності економіки опиратися кризовим явищам через ефект багатства, особливо у випадку Кореї, де попит на внутрішньому ринку зараз є порівняно застійним. Сьогодні у цій країні спостерігаються невизначні макроекономічні ознаки перегріву економіки, тоді як ряд стабілізаційних заходів для регулювання ринку нерухомості, впроваджених у 2005 р. мав негативні економічні наслідки через обмеження

будівництва.

Політика, направлена на стримування спекуляції, іноді поглиблює цінову нестабільність, частково через збільшення очікувань майбутніх змін у політиці. Наприклад, опитування, проведене одразу після оголошення у серпні 2005 р. про запровадження пакету таких реформ показало, що у 65% випадків ціни зростають протягом 6-12 місяців. Урядова політика повинна зосередитись на вдосконаленні макроекономічного управління і створенні ефективного ринку нерухомості замість того, щоб контролювати короткострокові коливання цін на нерухомість [4, с.24].

В цілому можна сказати також і те, що в різні періоди – залежно від динаміки економічного розвитку країни – загальні підходи до стабілізації ринку нерухомості спираються на відповідну домінуючу економічну політику. Так, наприклад, після вибуху технологічної бульбашки у 2000 р. та з посиленням процесів фінансової глобалізації уряди розвинутих та нових індустріальних країн перейшли до значної лібералізації та дерегуляції відносин на ринку нерухомості. Особливо це стосувалось формування пропозиції та інвестування. Нинішня криза довела необхідність переходу до абсолютно протилежних заходів, де значна роль належала б державі та міжнародним інституціям, які б жорстко регулювали та контролювали процеси, які відбуваються на ринку нерухомості з метою подолання негативних наслідків вибуху спекулятивної бульбашки на ринку нерухомості США.

У другій половині 2008 р. Україна відчула на собі вплив світової фінансово-економічної кризи. Несприятлива кон'юнктура на міжнародних фінансових ринках, вплив капіталу, посилення недовіри до банківської системи призвели до зменшення ліквідності банківського сектору. Більш жорсткі умови кредитування спричинили зниження економічної та інвестиційної активності [8].

Першими негативні тенденції світової фінансової кризи відчули на собі українські банки, які різко скоротили кредитування та майже повністю згорнули іпотечні програми. Причиною відмови від іпотечних позик, на думку О.Волчкова, директора із корпоративного бізнесу «Індекс-банку», є те, що докризова та поточна вартість житла та комерційної нерухомості не відповідає платоспроможному попиту. Спершу банки активно розвивали іпотеку, але потім дійшли висновку, що масове кредитування придбання житла — ризик для фінансової установи. У країні мало громадян з доходами, які дозволяють купувати житло за існуючими на ринку цінами. Тому, якби банки ретельніше оцінювали платоспроможність населення та компаній, обсяг іпотечного ринку в Україні був би значно меншим, і, як наслідок, ринок нерухомості не виявився б настільки перегрітим [9].

Ринок нерухомості України на кризові явища в економіці відреагував зупинкою житлового будівництва, заморожуванням девелоперських проектів, припиненням іпотечного кредитування, падінням пропозиції та платоспроможного попиту на об'єкти нерухомості, загальним гальмуванням динаміки розвитку. Сьогодні, ситуація на ринку нерухомості починає повільно стабілізуватися, проте про впевнене відновлення мова не йде, адже проблеми ринку залишились невирішеними. Серед основних: спекулятивне завищення цін на об'єкти нерухомості і у зв'язку з цим скорочення реального попиту; відсутність ефективних, прозорих і доступних іпотечних програм для населення; брак інвестиційних ресурсів для підтримки та розвитку будівництва та девелопменту; неефективність (а з настанням кризи – припинення) державних програм по підтримці молодих сімей та соціально незахищених, малозабезпечених верств населення; недостатня розвинутість ринку оренди.

З огляду на існуючі проблеми у економіці України в цілому та на ринку нерухомості зокрема, Національним інститутом проблем міжнародної безпеки були розроблені пропозиції щодо подолання кризових явищ [8]. На думку аналітиків даної установи, відновлення залежить від того, як виходитиме з кризи світова економіка та основні партнери України з економічного співробітництва.

Для оздоровлення банківської сфери Національному банку України було рекомендовано розробити заходи для стимулювання розвитку внутрішнього ринку капіталу з метою підвищення попиту на гривню; здійснювати диверсифікацію валютного наповнення банківських активів; удосконалювати інструменти страхування валютних ризиків та валютного контролю з метою запобігання спекулятивним валютним атакам; здійснювати моніторинг розрахунків комерційних банків за зовнішніми запозиченнями; запроваджувати додаткові заходи нагляду за комерційними банками, що отримали рефінансування з метою унеможливлення потрапляння цих коштів на валютний ринок. Крім того, розглянути питання про зменшення облікової ставки та запровадження заходів щодо мінімізації або зменшення ставок у реальному секторі економіки як по кредитуванню, так і по залученню коштів. Кабінету Міністрів України, Міністерству фінансів України, Державному комітету підприємництва України прийняти новий Податковий кодекс, скоротити і спростити режим видачі ліцензій і дозволів, включаючи дозволи на будівництво.

Варто також відзначити, що Верховною радою України був прийнятий Закон України «Про уникнення впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва» від 25.12.08 р. № 800-VI. Цей закон паралельно вносить необхідні зміни і до багатьох інших законів, зокрема до Житлового та Цивільного кодексів України. В останньому, зокрема, були прописані характеристики окремого виду договору оренди – оренди з правом викупу. Цей закон набув чинності 14.01.09 р., проте його положення, на думку спеціалістів ринку, скоріше нагадували декларацію подальших дій, адже більшість норм цього закону та коректив до інших законів сьогодні впливають на галузь досить умовно, адже мають в

цілому обтічне формулювання [10]. Тобто знову постає проблема як ефективного законотворення, так і виконання.

Таким чином, сьогодні, враховуючи загальний спад на ринках нерухомості провідних країн світу (який, тим не менш, також зачепив і ринки країн, що розвиваються – як головних реципієнтів фінансових вливань з боку розвинутих країн), а також глобальну фінансову кризу, необхідно виробити такий комплекс заходів, який дозволив би більш оперативно відстежувати та адекватно діагностувати події на світовому ринку нерухомості. З тих пір, як він перестав бути суто локальним або регіональним постала потреба у наднаціональному підході до моніторингу, контролю та регулювання. Серед першочергових заходів (вони в основному направлені на стримування спекуляцій), яких вже починають вживати країни, що в найбільших масштабах постраждали від негативних наслідків кризи (США, Великобританія, Ірландія, Іспанія) є: вдосконалення діяльності рейтингових агентств (на думку багатьох аналітиків саме вони відіграли не останню роль у підігріві спекулятивних очікувань під час утворення бульбашки на ринку нерухомості США); створення у деяких країнах оновленої системи оподаткування, яка б зменшувала прибутки від спекулятивних операцій; посилення державного нагляду та регулювання фінансової сфери; оптимізація монетарної політики в частині стабілізації валютних курсів (що може відбутися на тлі назріваючої реформи світової фінансової системи і перерозподіл квот у таких міжнародних фінансових організаціях як МВФ та Світовий Банк на користь країн великої двадцятки, зокрема Індії та Китаю); створення більш стабільної світової банківської системи, яка б дозволяла ефективно перерозподіляти ризики і вести узгоджену політику зростання з метою стабільного та динамічного розвитку. Варто відзначити, що під час кризи світова банківська система понесла збитки у розмірі 1,6 трлн. дол. США [11]. Всі заходи неодмінно повинні відбуватися на фоні широкого міжнародного співробітництва у фінансовій сфері в цілому та на ринку нерухомості зокрема.

Що стосується ринку нерухомості України, то на сьогодні він, перш за все, потребує державного захисту та підтримки з метою створення умов для якнайшвидшої стабілізації та подальшого динамічного розвитку. Для цього необхідно: вжити негайних заходів по стабілізації валютного курсу та вдосконаленню монетарної політики відповідно до нагальних потреб української економіки; оздоровити інвестиційний клімат і повернути довіру інвесторів (відповідно й інвестиції) до вітчизняного ринку нерухомості; ефективно реалізувати норми Закону України «Про уникнення впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва», а також інших нормативно-правових актів, які були прийняті в рамках заходів з подолання наслідків світової фінансової кризи; запровадити систему моніторингу та контролю за цінами на ринку нерухомості.

Важко спрогнозувати наперед наслідки застосування таких жорстких регуляторних заходів, адже посилення регулювання та державного контролю, зазвичай, призводить до скорочення фінансового сектору і до обмеження зростання економіки, яка, як відомо, динамічно розвивається за умов послаблення державного регулювання. Проте очевидним є те, що на сьогоднішній день політика тотальної лібералізації та дерегулювання вичерпала свій ефективний ресурс і потребує якщо не повного усунення, то значного оновлення відповідно до сучасних умов глобалізації економічного розвитку та особливостей міжнародних економічних відносин.

Література

1. Асадзума Ю. Японская экономика «мыльного пузыря» и ее крах // Проблемы теории и практики. – 2005. – № 3. – С. 18-23.
2. Felton A., Reinhart C. The First Global Financial Crisis of the 21st Century//VoxEU.org Publication. – 2008. June. – Режим доступу до журн.: <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/1352>
3. Кушнарченко О.М. Финансовый кризис как элемент современной финансовой глобализации // Материалы международной научно-практической Интернет-конференции «Мировой финансовый кризис: причины, проблемы, пути преодоления» (Москва, 21-22 апреля 2009 г.). – Режим доступу до журн.: http://portal2.rea.ru/Main.aspx?page=FDO_INCON1_doc
4. Jones R.S., Yokoyama T. Reforming Housing and Regional Policies in Korea//OECD Economics Department Working Papers. – 2008. – No. 613. – 39 p.
5. Collins Ch., Senhadji A. Lending booms, Real Estate bubbles and the Asian Crisis//IMF Working Paper. – January 2002. – wp/02/20. – 45 p.
6. Hoeller P., Rae D. Housing Markets and Adjustment in Monetary Union//OECD Economics Department Working Papers. – 2007. – No.550. – p. 24-25.
7. Soerensen, Jens K. The Dynamics of House Prices – International Evidence: Masters Thesis in Economics. Unpublished. – P. 98-99. – Режим доступу: http://www.jensks.com/pb/wp_0d105057/wp_0d105057.html
8. Аналіз стану зовнішньоекономічної безпеки України: основні загрози та пропозиції щодо подолання кризових явищ: Аналітичне дослідження Національного інституту проблем міжнародної безпеки. – Режим доступу: <http://www.niisp.gov.ua/articles/152/>
9. Квітко І. Чому Індекс-Банк не боїться видавати кредити, та чи правда, що до кризи до 40% усіх банківських кредитів в Україні видавалися під спекулятивні операції // Контракти. – 25.05.2009 – № 20-21. –

С. 40.

10. Строїч С. Як боротися з кризою будівництва у 2009 році: вивчаємо новий закон // Все про бухгалтерський облік. – 13.02.09 – № 13. – С.7-9.

11. Митяев О. G20 в поисках новой экономической архитектуры мира. Итоги саммита G20 в Питтсбурге 25 сентября 2009 г. Российское агентство международной информации РИА Новости. – Режим доступа: <http://www.rian.ru/analytics/20090926/186541236.html>

Надійшла 15.11.2009

УДК 519.86

О. В. ГАЙДУЧОК

Національний університет "Львівська політехніка"

ЧИСЕЛЬНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЕНЕРГОЗАЛЕЖНОЇ ЕКОНОМІКИ

Описано системну модель двосекторної економіки, в якій окремо розглядаються енергетичний та виробничий сектори. Проведено чисельне розв'язання системи диференціально-функціональних рівнянь для капіталу, потужності, цін на продукти для першого і другого економічних секторів, заробітної плати; проаналізовано характер зміни основних макроекономічних показників при різних змінах ціни на енергосировину.

The system model of two sector economics, in which power and production sectors acts separately, is described. The numerical analysis of the system of functional-differential equations for sector power, capital, banking reserve, product prices for first and second sector, and salary is examined. The changes in main macroeconomic indices due to different change in energy price are analyzed.

Ключові слова: системна модель двосекторної економіки, чисельне моделювання.

Як відомо, для економіки України характерна досить сильна залежність майже усіх галузей економіки від енергосировини, яка практично вся імпортується ззовні за визначеними цінами (зазначимо, що надалі не будемо поділяти енергосировину на газ, нафту, а розглядатимемо в загальному). В сучасних кризових умовах ця проблема отримала ще більшу актуальність.

Для математичного опису економічних процесів широко використовуються економетричні методи, методи часових рядів тощо. Проте вони не описують поведінку економіки як цілісної системи, а окремо описують динамку кожного показника окремо. Перші спроби системного опису економіки запропоновано у [1].

Системний підхід до моделювання економіки залежить від особливостей економіки країни, тому нерозв'язаною є задача системного моделювання економіки України.

Метою даної статті є чисельне моделювання економіки України на основі системної моделі та моделювання різних сценаріїв розвитку економіки за різних вхідних даних.

Для моделювання економіки розглянемо двосекторну економіку, в якій окремо виділяється енергетичний сектор. В першому секторі економіки виробляється кінцевий продукт, а в другому – енергія, необхідна для виробництва кінцевого продукту. Для простоти не описується галузь, що добуває енергетичну сировину; просто вважається, що вона імпортується ззовні в потрібній кількості за заданими цінами (що є типовим для України). Після проведення системного аналізу такої економіки, тобто повного опису всіх економічних агентів, зв'язків між ними та рівнянь балансів, отримано замкнуту систему із 12 функціонально-диференціальних рівнянь для потужностей секторів, капіталу, заробітної плати, цін на продукцію обох секторів складного виду [2]. Отримана система є системою нелінійних функціональних рівнянь, яку в явному вигляді розв'язати неможливо, тому пропонується комп'ютерне моделювання (використання модифікованого методу Ейлера [3]).

Моделювання враховує вплив наступних параметрів: ціни на електроенергію, темпу списання виробничого устаткування, норми банківського резервування, величини нарахування відсотків на кредити, споживання енергії працівниками на одиницю продукту 1-го сектору, темпу вибуття потужності внаслідок зношення основних фондів, темпу зростання пропозиції робочої сили, частки експорту у випущеній продукції.

Результати комп'ютерного моделювання наведені на рисунках нижче (пунктиром показано динаміку без зміни ціни енергосировини). Змодельовано динаміку змін основного капіталу (K_1 , K_2), виробничих потужностей (M_1 , M_2), цін на продукти першого та другого секторів (p_1 , p_2) та заробітної плати (s) залежно від ціни імпортованої енергосировини. Досліджено такі випадки зміни ціни імпортованої енергосировини: збільшення ціни енергосировини вдвічі на початку періоду (рис. 1), лінійний ріст ціни енергосировини на 2% за 1 крок (рис. 2), і збільшення вдвічі стрибком ціни через 50 кроків (рис. 3):

Як видно з рисунків, збільшення ціни енергосировини призводить до збільшення потужностей першого із секторів, зменшення потужності другого із секторів, а також збільшення ціни одиниці товару, однак збільшення ціни енергосировини негативно позначається на кількості випуску товарів як першого (x_{11} , x_{12}), так і другого економічних секторів (x_2). Це можна пояснити тим, що при збільшенні ціни

енергосировини відбувається стрибок ціни продукції, внаслідок чого може знизитись рівень їхнього споживання, що в свою чергу, призведе до зменшення випуску продукції, або заміни їх на більш економічні та продуктивні (енергосировина стає дорогою і це призводить до збільшення кількості залученої робочої сили, а отже до росту зарплати для приваблення працівників). Даний ефект особливо помітний у випадку різкого стрибка ціни енергосировини через 50 кроків після початку моделювання.

При збільшенні ціни на енергію вдвічі, можна побачити, що потужність першого сектору зростає приблизно на 70%, потужність другого зменшується на 50%, ціна на продукти першого сектору зростає на 30%, заробітня плата – на 30%.

При лінійному рості ціни темпом 2% в рік потужність першого сектору зростає приблизно на 70%, потужність другого зменшується на 50%, ціна на продукти першого сектору зростає на 65%, заробітня плата – на 30%.

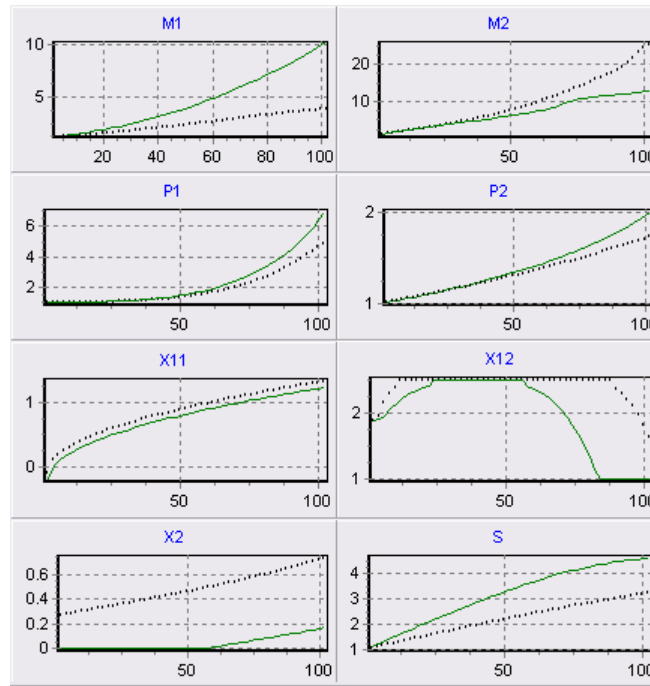


Рис. 1. Збільшення ціни енергосировини вдвічі на початку періоду

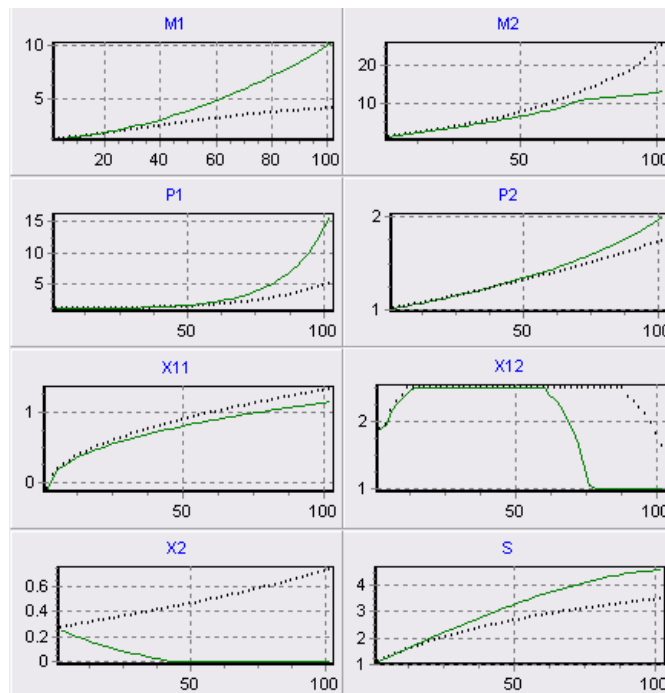


Рис. 2. Лінійний ріст ціни енергосировини на 2% за 1 крок

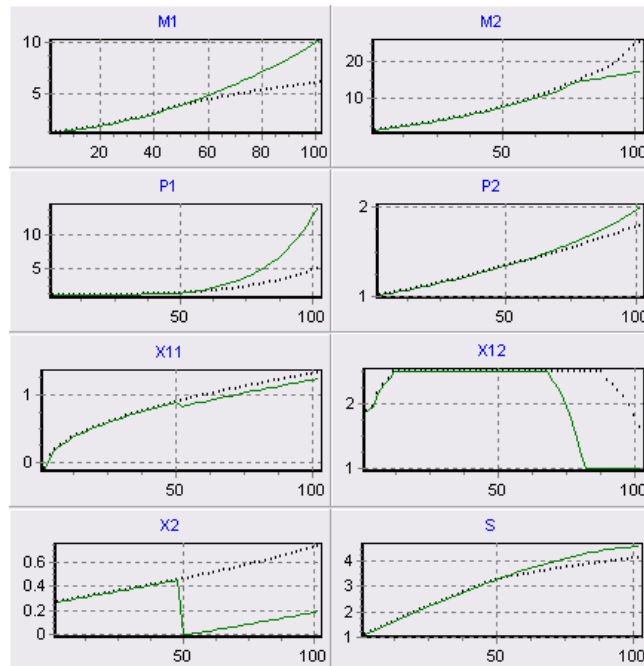


Рис. 3. Збільшення вдвічі стрибком ціни через 50 кроків

При збільшенні ціни на енергію стрибком в момент часу 50 вдвічі, можна побачити, що потужність першого сектору зростає приблизно на 40%, потужність другого зменшується на 30%, ціна на продукти першого сектору зростає на 65%, заробітня плата – на 10%.

Отже, проведено чисельне моделювання макроекономічних показників енергозалежної економіки, наведено та проаналізовано різні варіанти від зміни ціни імпортованої сировини.

Література

1. Петров А.А., Пospelов И.Г., Шананин А.А. Опыт математического моделирования экономики. – М., 1996.
2. Гайдучок О.В. Системне прогнозування двохсекторної економіки // Економіка: проблеми науки і практики: Збірник наукових праць: Випуск 230, Том II. – ДНУ, 2007. – С. 495-510.
3. Гайдучок О. Дослідження системної моделі двохсекторної економіки із виділенням енергетичного сектору // Проблеми економіки та управління. Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: Випуск 611. – Львів, 2008. – С. 104-110.
4. Самарский А.А., Гулин А.В. Численные методы. – М., 1989.

Надійшла 20.11.2009

УДК 338.242:519.86

С. В. КОЗЛОВСЬКИЙ, Н. Н. НАСІКОВСЬКА, І. О. КОЗЛОВСЬКА

Вінницький державний аграрний університет
Головне управління економіки ВОДА

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ РЕГІОНУ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ТА РОЗВИТКУ

В даній статті проведено теоретичне дослідження конкурентних переваг регіону в системі управління економічною стійкістю. Розроблено теоретичну структуру конкурентних переваг регіону. Досліджено методи управління розвитком регіональної системи для забезпечення її стабільності і надійності. Визначено стан конкурентних переваг Вінницької області та запропоновані шляхи більш активного використання наявних конкурентних переваг.

In the paper there has been carried out the theoretic exploration of regional competitive advantages in the system of managing the economical stability. Developed a theoretical structure of regional competitive advantages. Explored methods of managing the regional system development for ensuring its stability and reliability.

Ключові слова: управління, конкурентні переваги, стійкість.

Вступ. В останні роки економічна теорія і практика істотно просунулися у вивченні питань конкуренції і конкурентних переваг, застосуванні висновків теорії на практиці. М. Портер є

родоначалником сучасної теорії конкуренції і конкурентоспроможності [1]. Він розробив основи багатьох сучасних уявлень про сутність конкуренції й відповідно конкурентоспроможності, докладно проаналізувавши різні підходи до пояснення причин конкурентоспроможності різних фірм [1]. Розглядаючи такі фактори, як наявність робочої сили, достаток природних ресурсів, протекціонізм вітчизняних фірм, розходження в практиці управління та ін., М. Портер доходить висновку, що жоден із цих факторів, взятий окремо, не призводить до успіху в умовах конкуренції. Розглядаючи конкурентоспроможність як іманентну якість, що внутрішньо властива соціально-економічній системі і походить з її природи, вона розглядає його як відносне поняття, тобто на регіональному і світовому рівнях воно може мати протилежне значення.

Широко відомий «ромб» М. Портера, у який включені чотири атрибути, що становлять основу конкурентних переваг країни: умови для факторів, стійка стратегія, структура і суперництво, стан попиту, схожі і підтримуючі галузі.

Найбільш вичерпна робота з питань конкурентоспроможності належить Р.А. Фатхутдінову. Він визначає конкуренцію як процес управління суб'єктом власними конкурентними перевагами для одержання перемоги або досягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних або суб'єктивних потреб у рамках законодавства або природних умов [2].

Регіони і країни конкурують між собою, намагаючись забезпечити для своїх жителів найкращі умови життя. Предмет конкуренції тут багато в чому схожий із предметом конкуренції товарів і фірм. З одного боку, це ціна, якість товарів і послуг для різних територій, а з іншого боку – якість і відповідно ціна специфічних послуг суспільного сектора. Регіони прагнуть забезпечити власний динамічний стійкий розвиток, що на довгостроковій основі формує умови підвищення доходів населення і бізнесу на власній території, зниження рівня бідності, стабілізації політичних і соціальних умов. Конкурентоспроможність реалізується через конкурентні переваги, оцінка яких повинна бути здійснена регіональними органами влади. Під поняттям «конкурентні переваги» мається на увазі, по-перше, порівняння з певною базою, виходячи із цілей дослідження. По-друге, оцінка синергитичного ефекту, тобто взаємодоповнення окремих факторів конкурентних переваг.

Постановка завдання. Метою даної статті є теоретичне дослідження конкурентних переваг регіонів в системі управління економічною стійкістю та практичні питання стану конкурентних переваг Вінницької області щодо забезпечення її стабільності і надійності.

Результати. Конкурентна перевага регіону – це перевага, що забезпечує додатковий приплив висококваліфікованих людей на дану територію, а також капіталу, що сприяє її розвитку. Регіони конкурують один з одним за такими напрямками:

- 1) створення сучасної інфраструктури життєзабезпечення населення;
- 2) залучення внутрішніх і іноземних інвестицій, створення кращих умов для бізнесу;
- 3) збереження наявних виробничих потужностей;
- 4) підвищення рівня житлово-комунального обслуговування і послуг суспільного сектора;
- 5) розвиток туристського комплексу;
- 6) удосконалення інформаційних технологій;
- 7) наявність кваліфікованої і високоосвіченої робочої сили;
- 8) ефективне регіональне управління (підвищення відкритості місцевої влади, розвиток партнерства місцевої влади і приватного сектора, використання передової практики муніципального управління).

У ринковому просторі беруть участь всі регіони України, утворюючи конкурентне середовище.

Перемагає в цьому середовищі регіон, що має найбільш надійні конкурентні позиції, забезпечуючи сприятливі умови для ефективної підприємницької і комерційної діяльності.

Перехід до ринку наділяє регіональні системи такими найважливішими функціями економічно самостійних суб'єктів, як:

- 1) посилення конкурентних позицій регіону шляхом наукової підготовки з метою залучення інвесторів і вдосконалення економічної структури;
- 2) проведення техніко-економічного обґрунтування і інфраструктурного забезпечення перспективних господарських полігонів для розміщення нових робочих місць;
- 3) створення умов, що сприяють розвитку малого і середнього бізнесу;
- 4) створення в регіоні системи пільг і гарантій для діяльності підприємницьких, комерційних структур і інвесторів;
- 5) удосконалення правової бази для ефективного управління державною і муніципальною власністю;
- 6) нарощування зовнішньоекономічного потенціалу і розширення торгово-економічних зв'язків з іншими регіонами.

Предметом конкурентної боротьби між регіонами можуть стати програми і проекти, пов'язані з розміщенням і територіальною організацією господарства, а також з вирішенням соціальних проблем. При постійній недостатці ресурсів претендувати на участь у реалізації таких програм і проектів зможуть лише ті регіони, у яких найбільш високий рівень конкурентних позицій.

З розвитком регіональних ринкових відносин конкуренція стає фактором, що стимулює ефективне розміщення і територіальну організацію продуктивних сил, удосконалення економічних структур регіону, розширення асортиментів і підвищення якості продукції і послуг відповідно до сучасних вимог вітчизняних і світових ринків.

Стійкий розвиток регіональної економіки в умовах ринку стає реальним при наявності надійних конкурентних позицій. Зміцнення конкурентних позицій регіонального рівня забезпечують такі напрямки, як:

- 1) посилення місця регіону в територіальному поділі праці і міжрайонній інтеграції;
- 2) залучення вітчизняних і іноземних інвесторів для здійснення програм розміщення і територіальної організації продуктивних сил;
- 3) зміцнення зовнішньоекономічного потенціалу регіону і розширення сегменту світового ринку, який він займає;
- 4) здійснення структурної перебудови економіки і підвищення частки конкурентоспроможної продукції регіону в загальному обсязі виробництва;
- 5) удосконалення і розвиток виробничої інфраструктури регіону як найважливішої умови раціоналізації схем руху товарів і прискорення оборотності матеріально-речовинних ресурсів відтворення;
- 6) зміцнення фінансово-кредитної і бюджетної систем регіону;
- 7) вирішення проблеми формування і розвитку системи регіональних ринків і створення умов для їхнього надійного функціонування.

Конкурентні можливості кожної регіональної системи визначені соціально-економічними, науково-технічними, екологічними факторами, а також структурою господарства і економічним потенціалом.

До найважливіших регіональних конкурентних позицій можна віднести:

По-перше, природно-географічні умови:

а) зручне географічне розташування і високе транспортне освоєння території регіону. Особливого значення це набуває в таких ситуаціях:

- за умови близькості господарсько-розвинених регіонів, здатних формувати ринковий простір і товарні ресурси;
- при високому рівні розвитку взаємозалежної системи залізничного, автомобільного, водного і авіаційного транспорту;

б) наявність високоекономічних природних ресурсів, що представляють міжрегіональний і міжнародний інтерес і здатних стати об'єктами активної інвестиційної діяльності.

По-друге, економічний потенціал:

а) наявність у регіоні розвинутого науково-технічного потенціалу і науково-інформаційного середовища;

б) наявність сучасної ринкової інфраструктури і кадрів, які володіють знаннями, достатніми для організації ефективної маркетингової і фінансово-кредитної діяльності;

в) наявність сприятливої екологічної обстановки, що робить регіон привабливим як для розміщення нових робочих місць, так і для життя населення;

г) наявність у регіоні надійного зовнішньоекономічного потенціалу, що означає наявність активних можливостей участі в світових господарських зв'язках. Для цього необхідні такі умови:

- якість продукції, що відповідає вимогам науки і техніки;
- наявність конкурентоспроможних товарів і ресурсів, що одержали визнання суб'єктів світового ринку і країн СНД;
- наявність господарських полігонів для залучення іноземного капіталу і створення спільних підприємств і фірм;

д) стан економічної структури і напрямки її реформування. Дана позиція впливає на місце регіону в міжрегіональних і міжнародних торгово-економічних відносинах.

По-третє, бюджетно-фінансова і податкова системи:

а) збалансована бюджетно-фінансова система як запорука економічної самостійності і кредитоспроможності регіону; соціально-економічна привабливість регіону зростає при наявності надійного джерела формування регіонального бюджету й чіткого економіко-правового механізму впорядкування фінансових взаємин між суб'єктами ринкових відносин;

б) існування в регіоні стабільної податкової системи, чітких правил ліцензування і надійних гарантій для підприємницької й інвестиційної діяльності. Привабливість регіону багато в чому залежить від пільгової системи податків, яка існує, а також від наявності гарантій, що зводять до мінімуму негативні наслідки економічного ризику. Через систему гарантій і стимулюючих факторів можна підсилити позицію регіону підвищити їхню значимість.

Поряд з конкурентними можливостями в кожному регіоні є обмеження і негативні фактори, здатні знизити результативність реалізації сприятливих конкурентних переваг. До таких обмежень і негативних факторів можна віднести:

- 1) низький рівень виробництва товарів і послуг і недостатній обсяг виробництва продуктів сільського господарства;
- 2) фізично і морально застарілі виробничі потужності й низька якість продукції;
- 3) високі витрати виробництва, обігу й споживання товарів і послуг;
- 4) низька якість продукції й послуг, що різко знижують їхню конкурентоспроможність;
- 5) фактори, що призводять до подорожчання виробничої і інвестиційної діяльності, що веде до більш високої матеріалоємності й капіталоємності;
- 6) енергетичну напруженість і відсутність вільних потужностей для сприйняття додаткових навантажень, пов'язаних зі створенням нових робочих місць;
- 7) віддаленість від економічно розвинених регіонів країни, відсутність розвинутої транспортної системи і необхідність дострокового завезення товарів;
- 8) екстремальні умови виробництва і життя населення;
- 9) слабкий розвиток виробничої й соціальної інфраструктури як стримуючий чинник для інвестування й створення нових робочих місць;
- 10) недостатньо розвитий соціально-економічний, науково-технічний і освітній потенціал;
- 11) висока екологічна напруженість (вразливість природного середовища), що породжує серйозні обмеження в розміщенні і територіальній організації продуктивних сил;
- 12) низька екологічна вивченість і наукова підготовка території регіону;
- 13) хронічний бюджетно-фінансовий дефіцит і орієнтація на одержання дотацій і субвенцій з державного бюджету.

Перераховані обмеження і негативні фактори у тому чи іншому ступені впливають на використання конкурентних переваг регіону. Це породжує ситуації, що вимагають гнучких і еластичних методів управління розвитком регіональної системи для забезпечення її стабільності і надійності.

Зміцнення або дестабілізація конкурентних переваг регіону залежить не тільки від загально-регіональних умов і процесів, але й від наявності конкурентних позицій у кожного підприємства. Їхню конкурентоспроможність можна визначити, як потенційну можливість займати відповідну нішу на ринку товарів і послуг.

До найважливіших показників, що характеризують конкурентні переваги підприємства можна віднести: матеріально-технічний і маркетинговий рівень розвитку й функціонування підприємств; науково-інформаційну базу для супроводу виробничої й комерційної діяльності; стабільність коопераційних зв'язків; фінансову стабільність і кредитоспроможність підприємства; якість вироблених товарів і послуг; ступінь зношування виробничих фондів; ефективність існуючих схем руху товарів; надійну сировинну й паливно-енергетичну базу; відповідність технологічного й технічного рівня підприємств сучасним вимогам науково-технічного прогресу вітчизняного й світового ринку; ефективність конверсійних процесів; якісну характеристику кадрового складу.

Сукупність конкурентних позицій підприємницьких і комерційних структур забезпечує безпосередній вихід у ринковий простір, підсилюючи регіональні позиції в територіальному поділі праці і міжрегіональної інтеграції. Слід також зазначити, що в остаточному підсумку на стійкі й надійні підприємницькі й комерційні конкурентні позиції прямиий вплив спричиняє регіональна привабливість, яка фокусує всі переваги, що підсилюють конкурентні можливості суб'єктів ринку.

Конкурентні переваги регіону можна розділити на базові і забезпечуючі (рис. 1).



Рис. 1. Конкурентні переваги регіону

Основними показниками, що характеризують конкурентоспроможність регіону, є:

1. Валовий регіональний продукт (ВРП) на душу населення і його динаміка.
2. Експортно-імпортна орієнтація економіки регіону (питома вага експорту у ВРП; структура експорту, його динаміка, стабільність).
3. Галузева структура економіки регіону.
4. Галузева структура збиткових підприємств і її динаміка.
5. Бюджет регіону, його дохідна і видаткова структура, стабільність бюджетного наповнення.
6. Купівельна спроможність населення.
7. Мале підприємництво і тенденції його розвитку.
8. Заробітна плата по галузях регіону і її питома вага в доходах населення.
9. Безробіття і її структура.
10. Питома вага наукомістких технологій і наукомісткої продукції в загальному обсязі продукції, що випускається.

Можна погодитися з М. Портером [1] який вважає: «Єдина розумна концепція конкурентоспроможності на національному рівні це продуктивність», обґрунтовуючи це тим, що досягнення основної мети кожної держави – високого й постійно зростаючого рівня життя для своїх громадян – можливе на основі ефективного використання трудових ресурсів і капіталу.

На основі відзначених передумов дослідження конкурентоспроможності регіону проведена аналітична оцінка конкурентних позицій Вінницької області [3, 4] (таблиця 1):

Таблиця 1

Місце Вінницької області за рівнем соціально-економічних показників в економіці України

	Місце області					
	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Основні макроекономічні показники						
Валовий регіональний продукт	12	12	12	...
у розрахунку на одну особу	21	21	21	...
Валовий випуск товарів і послуг	...	11	13	13	13	...
Валова додана вартість	...	12	12	12	13	...
у розрахунку на одну особу	...	17	21	20	21	...
Основні засоби, включаючи довгострокові біологічні активи тваринництва і рослинництва та інвестиційну нерухомість	14	15	14	14	14	...
Найвищий дохід населення у розрахунку на одну особу	14	13	15	15
Промисловість						
Обсяг промислової продукції	...	16	10	17	16	17
Сільське господарство						
Продукція сільського господарства	1	1	5	3	5	3
Продукція рослинництва	1	1	3	1	3	1
Продукція тваринництва	2	3	7	7	7	7
Валовий збір основних сільськогосподарських культур						
Всі зернові культури	1	1	8	6	5	5
Цукрові буряки	1	1	1	1	1	2
Картопля	3	3	1	3	6	1
Соняшник	12	12	12	12	12	12
Овочі	13	13	11	11	13	9
Поголів'я худоби						
Велика рогата худоба	6	2	1	1	1	1
у тому числі						
корови	8	4	2	1	1	1
Свині	1	1	3	4	4	5
Вівці та кози	11	10	13	16	16	16
Виробництво основних продуктів тваринництва						
М'ясо (реалізація в живій вазі)	2	2	13	9	8	9
Молоко	4	5	2	2	1	1
Яйця	10	11	8	7	6	6
Вовна	10	13	17	18	17	19
Транспорт						
Автомобільний						
Перевезено вантажів	8	9	11	9	8	8
Вантажооборот	13	13	14	15	13	15
Перевезено пасажирів	9	10	16	15	13	14
Пасажирооборот	11	9	14	10	12	12
Інвестиції та будівельна діяльність						
Інвестиції в основний капітал	13	18	14	15	13	15
Введено в експлуатацію житла	12	15	7	9	9	11
Обсяг виконаних будівельних робіт	12	14	13	13	12	14
Торгівля						
Роздрібний товарооборот на одну особу	20	20	22	24	23	25

	Місце області					
	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Зовнішньоекономічна діяльність						
Обсяг прямих іноземних інвестицій	21	22	22	22	20	19
Експорт товарів	9	14	15	16	16	18
Імпорт товарів	13	18	17	17	21	23
Освіта і культура						
Кількість учнів у загальноосвітніх навчально-виховних закладах	11	11	10	10	10	10
Кількість студентів у вищих навчальних закладах						
І–ІІ рівнів акредитації	8	8	9	11	9	9
ІІІ–ІV рівнів акредитації	12	14	13	17	17	17
Книжковий фонд бібліотек на 100 осіб населення	1	1	2	2	2	2
Кількість демонстраторів фільмів	4	4	3	3	2	1
Охорона здоров'я						
Кількість лікарів усіх спеціальностей	10	10	10	10	10	10
Кількість середнього медичного персоналу	10	10	10	10	9	9

Висновки. Регіональні розходження конкурентних позицій варто розглядати в динаміці, з урахуванням просторових зрушень у розміщенні національного багатства й продуктивних сил. Це дає можливість враховувати спеціалізацію кожного регіону і його місце у формуванні конкурентного середовища.

Для Вінницької області основними конкурентними перевагами є:

- 1) наявність кваліфікованої робочої сили й навчальної бази для її підготовки;
- 2) агроекономічні можливості для формування в перспективі центра виробництва екологічно чистих продуктів сільського господарства;
- 3) низький рівень соціально-економічного розвитку в порівнянні з іншими регіонами України.

Останнім часом все більшого значення поряд із традиційними конкурентними перевагами здобувають такі, як якість освітніх послуг на території, якість системи життєзабезпечення, розвиненість транспорту й зв'язку, безпека особистості і бізнесу. Формуються нові конкурентні переваги, засновані на інформаційних ресурсах і елементах інтелектуального капіталу. Ці ресурси відрізняються від традиційних ресурсів новими властивостями, які принципово змінюють і економічні відносини і природу економічної конкуренції. Сьогодні конкурентна боротьба – це, насамперед, боротьба за володіння стійкими ключовими компетенціями, що забезпечують монопольне положення на ринку.

Література

1. Портер М., Конкуренция: Учеб. пособие / – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.
2. Фатхутдинов Р.А., Конкурентоспособность организации в условиях кризиса. Экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002.
3. Сайт Вінницької обласної державної адміністрації // <http://www.vin.gov.ua/>
4. Сайт Головного управління статистики у Вінницькій області // <http://www.vous.vin.ua/>

Надійшла 02.12.2009

УДК 330.874:316.663.2

Ю. М. ПЕТРЕНКО

Українська академія банківської справи Національного банку України

СУТНІСТЬ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ПІДХІД

Розглянуто поняття та генезис корпоративної соціальної відповідальності. Проаналізовано рівні концепції корпоративної соціальної відповідальності у відповідності з вітчизняним та зарубіжним підходами.

The definition and genesis of corporate social responsibility is summarized. Detailed description of levels in conception of corporate social responsibility in accordance with Ukrainian and foreign practices is spotlight.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, альтернативні концепції корпоративної соціальної відповідальності.

Вступ

Світова думка зазнала фундаментальних змін протягом останніх 50 років. Після того, як історією було доведено утопічність комуністичних ідей, найефективнішою моделлю світового господарства було визнано капіталізм [7, с.15]. Звичайно, дана економічна система вже не існує в тому первинному вигляді початку ХІХ століття, а тому, згідно з основною думкою відомого американського філософа та футуролога

Френсіса Фукуями, актуальним стає питання «морального капіталізму». На перше місце виходять комунітарні ідеї розвитку суспільства та процвітання націй та, відповідно, змінюється сама роль та місце бізнесу в цьому процесі.

Постановка проблеми та аналіз публікацій

За визначенням провідних науковців світу, XXI століття є ерою комунітаризму та мережових структур (зв'язки та взаємозалежності суб'єктів функціонування постіндустріального суспільства) та нових управлінських проблем, що постають перед компаніями незалежно від їх розміру та географічного положення. Зазначені мережові структури, як відзначає провідний російський соціолог Г. Пирогов, мають ряд особливостей, а саме [6]:

- 1) підвищений рівень екстернальності;
- 2) висока здатність до передачі коливань;
- 3) підвищені вимоги до сумісності;
- 4) високий рівень монополії та олігополії, але в той же час і висока можливість до координованих дій;
- 5) високий рівень впливу на економіку та життя суспільства в цілому;
- 6) підвищена вразливість від «вузьких /слабких» місць;
- 7) потреба в стабільності навколишнього, економічного, соціального та політичного середовища для нормального та довготривалого функціонування;
- 8) необхідність підтримання стабільного, висококваліфікованого та постійного лояльного кадрового складу;
- 9) підвищення вимог до безпеки, як наслідок схильності до техногенних та екологічних катастроф.

Цілком логічно, що наявність ряду особливостей вимагає дещо інших підходів до управління, до найголовніших з яких можна віднести наступні:

- 1) підвищений рівень централізованого управління та координації;
- 2) потреба врахування не лише ризиків, а й пов'язаної з ними функції втрат;
- 3) недостатність застосування критеріїв прибутковості та ринкових сигналів щодо рівня цін в управлінні;
- 4) необхідність розширення меж стратегічного планування функціонування та розвитку.

Саме тому проблематика КСВ як комплексного підходу, що дозволяє відійти від принципів індивідуалізму в нових світових умовах господарювання, набуває все більшого значення та актуальності.

Висвітлення тематики корпоративної соціальної відповідальності знайшло своє відображення у роботах вітчизняних та закордонних науковців, а саме: Ш. Боніні, Г. Боуена, Ф. Котлера, Ф. Фукуями, К. Фуслера, Ю.Благова, Д. Баюри, А. Грицини, М. Кошуби, Н. Курінько та інших авторів.

Мета дослідження

Мета статті полягає в розкритті та уточненні сутності поняття корпоративної соціальної відповідальності на основі вивчення існуючих зарубіжних та вітчизняних підходів.

Основні результати дослідження

Аналізуючи генезис концепції корпоративної соціальної відповідальності, слід зазначити, що історично чимало понять, які висвітлюють проблеми відносин бізнесу і суспільства, асоціюються з поняттям КСВ. Цілком справедливим буде зазначити той факт, що кожна з наведених категорій характеризує окремі процеси та явища, але інтегровані або пов'язані в системі корпоративної соціальної відповідальності як «парасольчастої» концепції. Остання ж до сих пір не має чіткого та єдиного трактування як у світовій практиці, так і в Україні. Цілком природно, що надати єдине визначення категорії, яка характеризує системний підхід до комплексної проблеми взаємодії у трикутнику «бізнес – влада – суспільство», є досить складним питанням.

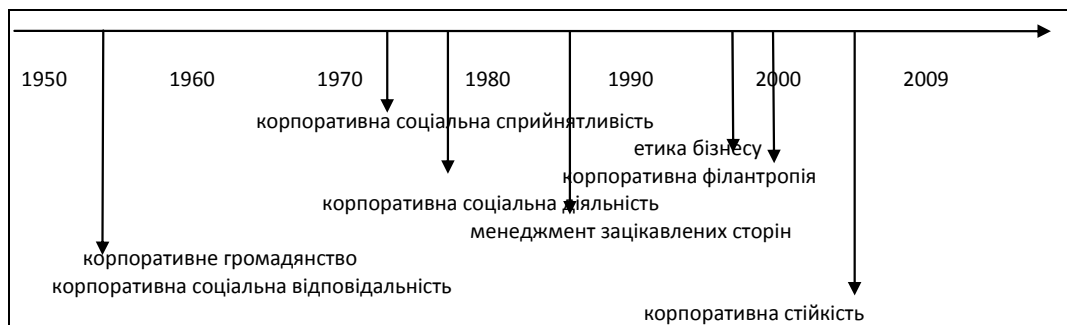


Рис. 1. Розвиток альтернативних концепцій

Так, починаючи з 1953 року, коли вперше вийшла в світ наукова праця Г. Боуена «Соціальна відповідальність бізнесмена», яка і поклала початок дослідження проблематики КСВ, близько 50 міжнародних організацій надали власне визначення даній категорії.

Визначення поняття КСВ основними міжнародними та українськими організаціями

№	Назва організації	Безпосереднє визначення КСВ
1	Світова рада компаній зі сталого розвитку	Це довгострокове зобов'язання компаній поводитися етично та сприяти економічному розвитку, одночасно покращуючи якість життя працівників та їх родин, громади й суспільства загалом.
2	Організація економічної співпраці та розвитку	Сталий розвиток, що передбачає збалансованість економічних, соціальних та екологічних цілей суспільства, інтеграцію їх у взаємовигідні приписи та підходи.
3	Всесвітній банк	Комплекс спрямованої політики та дій бізнес-структур, що пов'язані з ключовими зацікавленими сторонами (стейкхолдерами) та етичними цінностями, які враховують інтереси місцевих громад та навколишнього середовища та спрямовані на стійкий розвиток.
4	Європейський Альянс корпоративної соціальної відповідальності	Це концепція залучення соціальних і екологічних напрямків у діяльність бізнесу на засадах добровільності та взаємодії між усіма зацікавленими сторонами (групами впливу) [4, с.10].
5	Міжнародна організація праці	Це добровільна ініціатива ділових кіл, яка стосується діяльності, що перевищує просту вимогу дотримання букви закону [4, с.10].
6	Форум соціально відповідального бізнесу (Україна)	Це відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, споживачів, працівників, партнерів; активна соціальна позиція компанії, що полягає в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі з суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем [4, с.10].
7	Російська асоціація менеджерів	Це філософія поведінки та концепція, що вибудовується діловою спільнотою, компаніями та окремими представниками бізнесу відповідно до своєї діяльності. Метою цієї діяльності є сталий розвиток для майбутніх поколінь і відбувається вона, базуючись на наступних сімох принципах: 1) виробництво якісної продукції та послуг для споживачів; 2) створення привабливих робочих місць, інвестицій у розвиток виробництва та людського потенціалу; 3) незаперечне виконання вимог законодавства: податкового, трудового, екологічного тощо; 4) побудова добросусідських і взаємовигідних відносин з усіма зацікавленими сторонами; 5) ефективне впровадження бізнесу, орієнтоване на створення додаткової економічної вартості, підвищення національної конкурентоспроможності в інтересах акціонерів і суспільства; 6) врахування суспільних очікувань та загальноприйнятих етичних норм у діловій практиці; 7) внесок у формування громадянського суспільства через партнерські програми та проекти суспільного розвитку [4, с.11].
8	Європейська комісія	Це концепція, яка відображає добровільне рішення компаній брати участь у покращенні життя суспільства та захисті довкілля.

На нашу думку, саме підходи Всесвітнього банку та Російської асоціації менеджерів слід вважати такими, що розкривають головних учасників відносин, характеристики та особливості поняття КСВ:

- 1) підвищення динаміки інноваційного розвитку та конкурентоспроможності;
- 2) співпраця з групами впливу та корпоративну етику;
- 3) корпоративна соціальна політика стосовно суспільства;
- 4) корпоративна політика у сфері охорони навколишнього середовища;
- 5) принципи і підходи до корпоративного управління та корпоративної поведінки;
- 6) питання дотримання прав людини (включаючи рівні можливості для жінок і чоловіків, осіб, які мають особливі соціальні потреби, для різних вікових груп) у відносинах з постачальниками, споживачами, персоналом;
- 7) відповідальна інтеграція у міжнародні ринки;
- 8) розвиток людського капіталу тощо.

Багато вітчизняних науковців ототожнюють поняття «соціальна відповідальність» та «корпоративна соціальна відповідальність». На нашу думку, одна з причин цього полягає у непрофесійному перекладі та трактуванні міжнародних документів з питань КСВ. Стосовно терміну «соціальна відповідальність», то фахівець у сфері соціальної відповідальності компаній Х. Гордон Фітч ще в 70-х роках минулого століття зазначав, що соціальна відповідальність – це спроба вирішити соціальні проблеми, які повністю або частково спричинені діяльністю компаній [2, с. 21]. Ще одним науковим аргументом на користь того, що поняття «корпоративна соціальна відповідальність» є значно ширшим від поняття «соціальна відповідальність» є роботи А. Керролла (90-і роки ХХ століття), в яких автор підійшов до питання КСВ як багаторівневої структури, яку можна уявити у формі піраміди з наступними видами відповідальності: економічної, правової, етичної та філантропічної. Пізніше, українськими науковцями М. Бутко та М. Мурашко було удосконалено підходи Керролла та запропоновано власні погляди на рівні КСВ [5].

Цікавим є той факт, що в своєму підході до визначення кожного з рівнів Керролл виділяє 5 характеристик кожного, акцентуючи увагу на тому, що для відповідності тому чи іншому принципу потрібне дотримання вимог саме на постійній основі. На нашу думку, це можливо лише за умови інтегрування механізму КСВ в стратегію розвитку компанії, що забезпечує довгострокові підвалини для її розвитку та привнесення найкращих практик в досвід діяльності.

При аналізі практики впровадження програм КСВ вітчизняними підприємствами, організаціями, банками, слід враховувати особливості середовища та історичну практику ведення господарської діяльності. Розвинена система соціального захисту як спадок від радянських часів, безкоштовна медицина та освіта, залежність економіки держави від важких галузей промисловості, неефективне використання ресурсів тощо – всі ці фактори в комплексі визначають особливості розробки стратегій КСВ на теренах України.

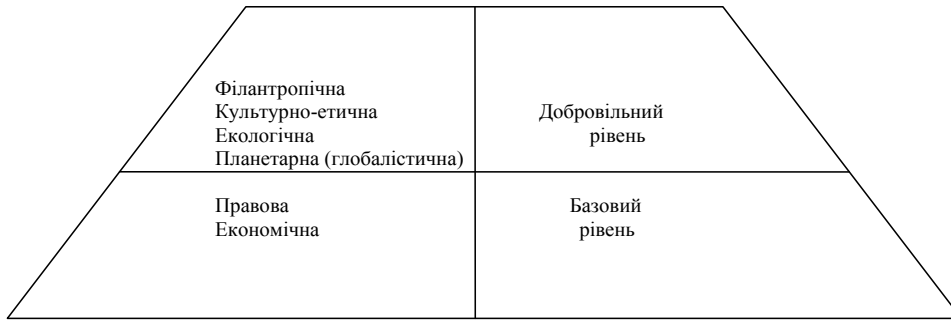


Рис. 2. Рівні концепції корпоративної соціальної відповідальності

Таблиця 2

**Порівняльна характеристика підходів до розкриття структури КСВ
(складено автором на основі [5, 9])**

Рівні концепції	Підхід А. Керролл	Підхід М. Бутко та М. Мурашко
Економічна	<ul style="list-style-type: none"> - досягнення максимально можливого рівня прибутковості в певних умовах - принцип максимізації рентабельності на кожному вкладену грошову одиницю - сильна конкурентна позиція на ринку - високий рівень ефективності операційної діяльності - господарюючий суб'єкт може бути визнаним «успішним» лише за умови прибутковості діяльності на постійній основі 	<ul style="list-style-type: none"> - є базовою функцією, яка використовується для задоволення потреб всіх стейкхолдерів (тобто як внутрішніх, так і зовнішніх) - дана складова не обов'язково має бути орієнтованою на отримання прибутку в короткостроковому періоді, але може формувати економічний ефект у довгостроковому періоді
Правова	<ul style="list-style-type: none"> - господарська діяльність повинна здійснюватись у відповідності до очікувань урядових організацій та виключно в правовому полі тієї країни, на ринках якої діє компанія - відсутність опору при впровадженні нових законодавчих механізмів регулювання діяльності - високі стандарти громадської відповідальності - можливе виробництво такої продукції та надання таких послуг, які як мінімум відповідають базовим стандартам законодавства - господарюючий суб'єкт може бути визнаним «успішним» лише за умови дотримання законодавчих вимог на постійній основі 	<ul style="list-style-type: none"> - дотримання та сприяння розвитку правового поля тієї країни, на ринках якої діє компанія - дотримання норм і зобов'язань, що є соціальними за природою перед стейкхолдерами та різноманітними громадськими об'єднаннями
Планетарна (глобалістична)		<ul style="list-style-type: none"> - дотримання на добровільних засадах світових стандартів соціальної відповідальності
Екологічна		<ul style="list-style-type: none"> - співвідношення вимог споживачів та суспільства - раціональне використання ресурсів з конкурентними способами господарської діяльності - випуск екологічно безпечної продукції - охорона довкілля
Етична	<ul style="list-style-type: none"> - господарська діяльність повинна здійснюватись у відповідності до етичних норм та очікувань суспільства - в процесі діяльності важливо не лише слідувати етичним та моральним нормам, прийнятим на певній території, але підтримувати та забезпечувати розвиток нових соціальних стандартів - неможливість дискредитації етичних принципів з метою досягнення корпоративних інтересів - інтегрування найкращих принципів діяльності та філософії компанії в соціальні норми суспільства - уникнення полярності в принципах та етичних стандартах компанії з принципами та нормами законодавства та суспільними цінностями 	<ul style="list-style-type: none"> - дотримання культурних та етичних традицій на території ведення діяльності - відмова від дій, які суперечать існуючим нормам моралі
Філантропічна	<ul style="list-style-type: none"> - організація діяльності у відповідності з філантропічними та благодійними очікуваннями суспільства - прозорість будь-яких ініціатив в даному напрямі - важливість участі співробітників компанії в добровільних та благодійних ініціативах громади - підтримка приватних та державних навчальних закладів - підтримка на добровільних засадах різноманітних проектів, які в кінцевому результаті підвищують «рівень життя» 	<ul style="list-style-type: none"> - підтримка розвитку суспільства через добровільну участь у реалізації соціальних програм

Так, з опитувань, які проводились серед компаній, що працюють в Україні, визначився перелік

головних програм/напрямів корпоративної соціальної відповідальності [4, с.12]:

1. Корпоративна філантропія у формі підтримки соціально важливих подій / об'єктів;
2. Гранти / кредити на благодійні цілі;
3. Фінансова і матеріальна допомога;
4. Стипендіальні програми;
5. Стажування / освітні програми;
6. Робота в асоціаціях з законодавчими ініціативами;
7. Партнерські проекти з владою, навчальними установами;
8. Волонтерська діяльність (добровільні безоплатні роботи силами працівників компанії);
9. Розкриття інформації про склад продуктів, які компанія пропонує;
10. Етичні підходи до взаємодії із зовнішнім світом – ЗМІ, споживачами, органами влади, партнерами.
11. Соціально відповідальний підхід до інвестування – вибір об'єктів інвестування, виходячи з ділових, екологічних, етичних засад діяльності.

Отримані дані свідчать про те, що на даний момент в Україні існує благодійний, або філантропічний підхід в розвитку та впровадженні програм КСВ. Світова практика має інший характер. Так, в інтернет опитуванні 2008 року щодо значення програм КСВ для стратегічного розвитку діяльності взяли участь 1122 респонденти, з яких 42% представляли європейські, 23% азійські бізнес компанії та 19% базувались у США та Канаді. На питання, яку шкалу/рівень пріоритету корпоративна відповідальність для Вашої компанії має сьогодні, «дуже високий пріоритет» визначили 16,7%, «високий пріоритет» назвали 39,5%, середній рівень обрали 31,3%. На майбутні три роки показник важливості КСВ для комерційних компаній, згідно з прогнозами опитаних представників бізнесу, зростає у сегменті найвищого пріоритету до 25,7% та високого – до 43,2%, сукупно складаючи майже 70% [4, с.9]. Повертаючись до піраміди Карролла, це означає дотримання всіх без винятку положень:

- 1) економічна відповідальність – бути прибутковою;
- 2) правова відповідальність – діяти в межах законодавства;
- 3) етична відповідальність – дотримуватися етичних норм;
- 4) філантропічна відповідальність – бути гідним корпоративним громадянином (тобто впроваджувати найкращі принципи діяльності та філософію компанії в соціальні норми суспільства).

Висновки

Підсумовуючи основні положення, зазначимо, що поняття «корпоративна соціальна відповідальність» не має загальноприйнятого універсального визначення як в Україні, так і за її межами. В той же час, на нашу думку, формування єдиного підходу до даної категорії є досить складним та відповідальним завданням і потребує залучення представників не лише бізнесу, а й влади та суспільства, з метою цілісного врахування інтересів всіх сторін у трикутнику взаємодії «бізнес – влада – суспільство», та розроблення такого підходу, який би забезпечив генерування синергетичного ефекту для нації в цілому. Це тим більше важливо в умовах зміни ідей розвитку суспільства та місця бізнесу в забезпеченні цього процесу, глобалізаційних тенденцій та поглибленні кризових явищ в економіках всіх країн. За даних умов КСВ може стати механізмом, інтегрованим у стратегію діяльності, розробка та впровадження якого у відповідності до головних рівнів структування, виділених вітчизняними та зарубіжними науковцями, надасть ряд конкурентних переваг першочергово з метою мінімізації негативних наслідків глобалізації. Це питання особливо актуальне для України, чия економіка є відкритою.

Література

1. Воробей В. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? // Києво-Могилянська Бізнес Студія. – 2005. – №10.
2. Баюра Д. Корпоративна соціальна відповідальність у системі корпоративного управління // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 1. – С. 21.
3. <http://www.un.org/documents/ecosoc/cn17/1998/background/ecn171998-bp8.htm>.
4. Лазоренко О., Колишко Р. Посібник із корпоративної соціальної відповідальності. – К.: Видавництво «Енергія», 2008. – 96 с.
5. Бутко М., Мурашко М. Генезис соціальної відповідальності бізнесу та її становлення в Україні // Економіка України. – 2009. – № 7. – С. 74-85.
6. Пирогов Г.Г. Идеи и принципы коммунитаризма в конце XX – начале XXI века // <http://www.netda.ru/belka/texty/pirog1.htm>.
7. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. с англ. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА:ХРАНИТЕЛЬ, 2006. – С. 15.
8. Abigail McWilliams. Corporate Social Responsibility: Strategic Implications // Department of Economics, Rensselaer Polytechnic Institute. – 2005. –№0506. – May.
9. The pyramid of corporate social responsibility: toward the moral management of organizational stakeholders // Business Horizons. – 1991. – July / August. - P. 39-48.

Надійшла 11.11.2009

МАРКОВСЬКИЙ ВИПАДКОВИЙ ПРОЦЕС З ДИСКРЕТНИМИ СТАНАМИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ

Розглянуто актуальність теми та класичні методи прогнозування. Зроблено висновок про їх недосконалість та акцентовано увагу на доцільності використання ланцюгів Маркова з дискретними станами в прогнозуванні. При цьому всякий об'єкт прогнозування розглядається як деяка стохастична система, що може з обумовленими ймовірностями переходити з одного стану до іншого. Для оцінок цих ймовірностей використовуються вектор початкового стану та матриця переходу. Всі теоретичні положення апробовані на статистичному матеріалі. Використання ланцюгів Маркова дозволить поглибити та уточнити важко формалізовані процеси прогнозування, отримати нову інформацію про стани об'єктів прогнозування у майбутньому.

Actuality of theme and classic methods of prognostication is considered. A conclusion is done about their imperfection and attention is accented on expedience of vikoritannya chains of Markov with the discrete consisting of prognostication. Thus every obekt prognostication is examined as some stochastic system which can with the conditioned probabilities pass from one state to other. For the estimations of these imovirnomtey used vector of the initial state and metoricya transition. All theoretical positions are approved on statistical material. The use of chains of Markov will allow to deepen and specify the hardness formalized processes of prognostication, get new information about consisting of obektiv prognostication of the future.

Ключові слова: прогнозування, методи прогнозування, випадковий процес, екстраполяція.

Прогнозування як науковий метод передбачення стану певного об'єкта або процесу та шляхів досягнення цього стану, сформувалось на початку ХХ ст. Роль прогнозування стану економічних систем і процесів значно зросла в останні роки зі становленням ринкових відносин в Україні. Прогнозування стало невідомою складовою індикативного планування і перетворилось в одну із функцій управління.

Бізнес-планування та формування виробничої програми підприємства ґрунтується на вивченні та прогнозуванні попиту та пропозиції. Визначення обсягів та структури продаж, сегментів ринків збуту, своїх ніш у цих сегментах має для підприємства першочергове значення, а проблема прогнозування попиту та пропозиції була, є і ще довго залишиться актуальною. Питанням розробки методичних основ прогнозування, його формалізації та адаптації в конкретних ринкових умовах присвячена велика кількість наукових робіт вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як акад. Гец В.М. та його учнів [2 – 8].

З типологією прогнозування тісно пов'язане питання джерел інформації про майбутнє. Розрізняють три основних джерела прогнозованої інформації: накопичений досвід, який базується на знаннях закономірностей протікання і розвитку досліджуваних явищ, процесів, подій; екстраполяція існуючих тенденцій, закон розвитку яких в минулому і сучасному досить відомий; побудова моделей прогнозованих об'єктів відповідно до очікуваних або передбачуваних умов.

Відповідно до цих джерел інформації виділяють три взаємодоповнюючих один одного методи прогнозування: експертний, екстраполяції та моделювання. Експертний метод прогнозування за рівнем формалізації відноситься до інтуїтивних методів, а метод екстраполяції та моделювання – до формалізованих.

Сучасний апарат прогнозування по оцінках зарубіжних та вітчизняних авторів нараховує більше 150 методів. Серед цих методів найбільш розроблений *метод екстраполяції*, який включає такі методи екстраполяції: *метод безпосередньої екстраполяції, лагова (випереджаюча) екстраполяція числових тенденцій, методи екстраполяції по огинаючих кривих, кореляційні і регресійні методи.*

В роботах вітчизняних та зарубіжних вчених майже не приділялась увага методу прогнозування економічних і соціальних процесів ланцюгами Маркова з дискретними станами.

Необхідно відмітити, що більшість економічних і соціальних процесів розвиваються як випадкові процеси під дією випадкових факторів. Щоб спрогнозувати майбутній стан цих процесів, необхідно побудувати їх ймовірнісну модель.

Випадковий процес, що протікає в системі S , називається марковським процесом, якщо для кожного моменту часу t_0 ймовірність будь-якого стану системи в майбутньому (при $t > t_0$) залежить тільки від її стану в теперішньому часі (при $t = t_0$) і не залежить від того, коли і як система прийшла в цей стан. Іншими словами в марковському випадковому процесі майбутній стан системи залежить від теперішнього часу і не залежить від «передісторії» процесу. Найбільший інтерес для економічного прогнозування являє марковський випадковий процес (ланцюги Маркова) з дискретними станами. Будемо вважати, що для кожного стану системи відомі ймовірності переходу в інший стан за один крок. Позначимо через p_{ij}

ймовірність переходу системи S зі стану i в стан j за проміжок часу від t_0 до t . Нехай система S має n можливих станів S_1, S_2, \dots, S_n . Запишемо перехідні ймовірності p_{ij} у вигляді матриці переходу $\|p_{ij}\|$:

$$\|p_{ij}\| = \begin{pmatrix} p_{11} & p_{12} & \dots & p_{1j} & \dots & p_{1n} \\ p_{21} & p_{22} & \dots & p_{2j} & \dots & p_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ p_{i1} & p_{i2} & \dots & p_{ij} & \dots & p_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ p_{n1} & p_{n2} & \dots & p_{nj} & \dots & p_{nn} \end{pmatrix} \quad (1)$$

Сума всіх елементів кожного рядка матриці дорівнює 1, тобто

$$\sum_{j=1}^n p_{ij} = 1, \quad (2)$$

оскільки за інтервал часу t ланцюг Маркова зі стану i обов'язково перейде в один із допустимих станів j .

Квадратна матриця $\|p_{ij}\|$ називається стохастичною, оскільки всі її елементи не від'ємні, а сума всіх елементів кожного рядка матриці дорівнює одиниці. Щоб повністю задати марковський ланцюг, необхідно крім матриці перехідних ймовірностей мати вектор початкового стану системи p_i . Вектор-рядок p_i називається ймовірнісним вектором. Очевидно, що всі елементи вектора невід'ємні, а сума елементів дорівнює одиниці, тобто

$$\sum_{j=1}^n p_{ij}(t_0) = 1. \quad (3)$$

Початковий стан системи можна задати за допомогою ймовірнісного вектора-рядка, один із елементів якого дорівнює 1, а всі інші елементи рівні 0.

Доказано, що вектор ймовірностей ланцюга Маркова в момент t дорівнює добутку вектора ймовірностей в початковий момент t_0 на матрицю переходу, тобто

$$p(t) = p(t_0) \cdot \|p_{ij}\| \quad (4)$$

Графічно представити перехід системи S_0 в стани S_1, S_2, \dots, S_n можна, побудувавши дерево логічних можливостей.

Не дивлячись на логічність та простоту методу, його застосування на практиці ускладнюються відсутністю необхідної інформації в статистичній та бухгалтерській звітності підприємств. Основним джерелом вхідних даних є аналітично-пошукове та метод експертних оцінок. Хоч експертні оцінки в якійсь мірі є суб'єктивними, але вони дозволяють одразу отримати значення ймовірностей вектора та матриці переходу.

За даними експертних оцінок складемо матрицю переходу. Дослідимо попит на три види конкуруючих виробів x_1, x_2, x_3 . В момент часу t_0 було опитано 1000 респондентів. Виявилось, що виріб x_1 купують 500, виріб x_2 – 200, а виріб x_3 – 300 покупців. Позначимо через $p(t_0)$ статистичну ймовірність купівлі виробу x_j в момент часу t_0 , тоді вектор ймовірностей буде мати вид:

$$p(t_0) = (0,5; 0,2; 0,3).$$

Будемо вважати, що поведінка покупців в кожному наступному місяці обумовлена тільки їх поведінкою в попередньому місяці, тобто має місце ланцюг Маркова. Через місяць виявилось, що з 500 покупців, що купляли виріб x_1 , 450 продовжують його купляти, 40 покупців стали купляти виріб x_2 і 10 – виріб x_3 . Тоді статистичні ймовірності: $p_{11} = 450/500 = 0,9$; $p_{12} = 40/500 = 0,08$; $p_{13} = 10/500 = 0,02$.

З 200 покупців, що купляли виріб x_2 , 60 чоловік продовжують його купляти, 80 стали купляти виріб x_1 , 60 – виріб x_3 . Статистичні ймовірності: $p_{21} = 80/200 = 0,4$; $p_{22} = 60/200 = 0,3$; $p_{23} = 60/200 = 0,3$.

З 300 покупців, що купляли виріб x_3 , 60 чоловік продовжують його купляти, 210 чоловік стали купляти виріб x_1 , 30 чоловік – виріб x_2 . Статистичні ймовірності: $p_{31} = 210/300 = 0,7$; $p_{32} = 30/300 = 0,1$; $p_{33} = 60/300 = 0,2$.

Побудуємо дерево логічних можливостей, знайдемо ваги гілок та ваги шляхів (рис. 1).

Сформуємо матрицю переходу $\|p_{ij}\|$ та визначимо, який виріб буде користуватися найбільшим попитом через місяць.

$$p(t) = p(t_0) \cdot \|p_{ij}\| = (0,5; 0,2; 0,3) \cdot \begin{pmatrix} 0,9 & 0,08 & 0,02 \\ 0,4 & 0,3 & 0,3 \\ 0,7 & 0,1 & 0,2 \end{pmatrix} = (0,74; 0,13; 0,13).$$

Отже, через місяць найбільший попит буде мати виріб x_1 . Вважаючи, що ланцюг Маркова однорідний по часу, тобто стратегія покупців не зміниться, можна розрахувати, який виріб буде мати найбільший попит через тривалий період часу.

Визначимо вектор граничних ймовірностей як добуток вектора ймовірностей в початковий момент t_0 на матрицю переходу, тобто:

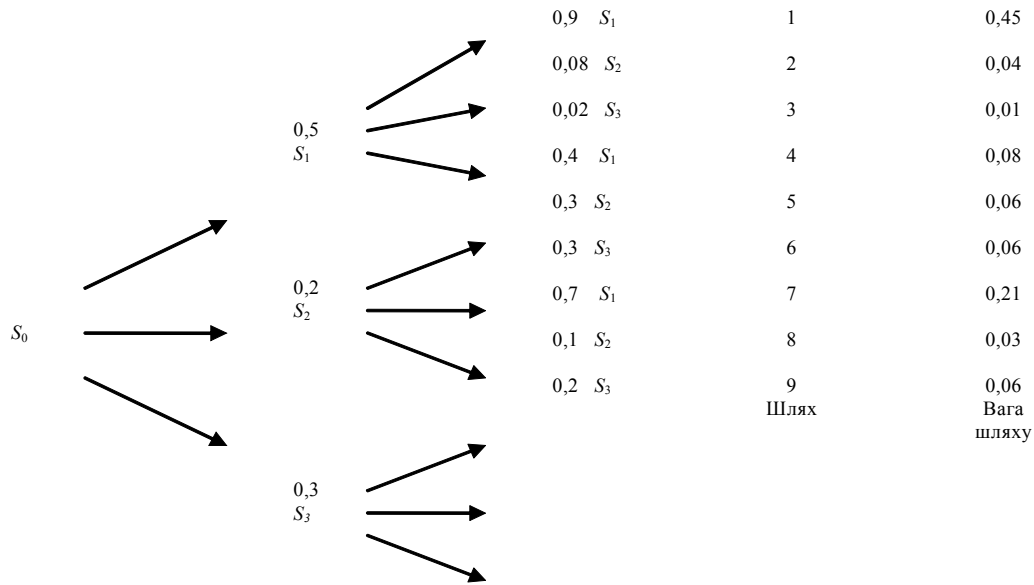


Рис. 1. Дерево логічних можливостей

$$(p_1, p_2, \dots, p_n) = (p_1, p_2, \dots, p_n) \cdot \begin{pmatrix} p_{11} & p_{12} & \dots & p_{n1} \\ p_{21} & p_{22} & \dots & p_{n2} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ p_{n1} & p_{n2} & \dots & p_{nn} \end{pmatrix} \quad (5)$$

Тоді:

$$\begin{cases} p_1 = p_1 p_{11} + p_2 p_{21} + \dots + p_n p_{n1} \\ p_2 = p_1 p_{12} + p_2 p_{22} + \dots + p_n p_{n2} \\ \dots \\ p_n = p_1 p_{n1} + p_2 p_{n2} + \dots + p_n p_{nn} \end{cases} \quad (6)$$

Підставимо значення ймовірностей в систему (6). Отримаємо:

$$\begin{cases} p_1 = p_1 \cdot 0,9 + p_2 \cdot 0,4 + p_3 \cdot 0,7 \\ p_2 = p_1 \cdot 0,08 + p_2 \cdot 0,3 + p_3 \cdot 0,1 \\ p_3 = p_1 \cdot 0,02 + p_2 \cdot 0,3 + p_3 \cdot 0,2 \end{cases} \quad (7)$$

Система (7) лінійно залежна. Для її розв'язання третє рівняння замінимо рівнянням

$$p_1 + p_2 + p_3 = 1,$$

Отримаємо систему :

$$\begin{cases} p_1 = p_1 \cdot 0,9 + p_2 \cdot 0,4 + p_3 \cdot 0,7 \\ p_2 = p_1 \cdot 0,08 + p_2 \cdot 0,3 + p_3 \cdot 0,1 \\ p_1 + p_2 + p_3 = 1 \end{cases}$$

Рішення системи: $p_1 = 0,84$; $p_2 = 0,10$; $p_3 = 0,06$. Отже, через довгий період часу найбільший попит буде мати виріб x_1 .

Знаючи початковий стан системи (вектор ймовірностей $p(t_0)$) та матрицю переходу $\|p_{ij}\|$, можна знайти вектори імовірності стану системи $p(t_k)$ через k кроків: $p(t_k) = p(t_{k-1}) \cdot \|p_{ij}\|$.

В нашому випадку граничні імовірності будуть досягнуті, починаючи з шостого кроку ($k=6$). Тобто через шість місяців попит на вироби x_1 , x_2 , x_3 стабілізується, а імовірності купівлі виробів складуть: $P_1=0,84$; $P_2=0,10$; $P_3=0,06$.

	P_1	P_2	P_3
$K=1$	0,5	0,2	0,3
$K=2$	0,74	0,13	0,13
$K=3$	0,809	0,1112	0,0798
$K=4$	0,82844	0,10606	0,0655
$K=5$	0,83387	0,104643	0,061487
$K=6$	0,835381	0,104251	0,060368
$K=7$	0,835801	0,104143	0,060057
$K=8$	0,835917	0,104113	0,05997
$K=9$	0,83595	0,104104	0,059946
$K=10$	0,835959	0,104102	0,059939

Можлива інша постановка проблеми. Нехай попит на певний товар за даними експертних оцінок може оцінюватись станами: значний, змінний, спадаючий, понижений та відсутність попиту. Якщо у початковий момент попит значний, то ймовірності станів попиту складуть: (0,42; 0,15; 0,20; 0,15; 0,08); аналогічно отримаємо ймовірності станів попиту при змінному, спадаючому, пониженому попиті та відсутності попиту. За даними опитування експертів сформуємо матрицю переходу:

$$P_{ij} = \begin{vmatrix} 0,42 & 0,15 & 0,2 & 0,15 & 0,08 \\ 0,28 & 0,25 & 0,24 & 0,13 & 0,10 \\ 0,26 & 0,18 & 0,26 & 0,18 & 0,12 \\ 0,14 & 0,16 & 0,23 & 0,25 & 0,22 \\ 0,16 & 0,11 & 0,25 & 0,28 & 0,20 \end{vmatrix}$$

Будемо вважати, що в початковий момент часу система буде знаходитись в стані S_0 (попит значний). Ймовірність стану $p_{(0)} = 1$. Запишемо вектор початкових станів: $p_{(0)} = |1; 0; 0; 0; 0|$. Тоді вектор станів через один крок:

$$p_{(1)} = p_{(0)} \cdot \begin{vmatrix} 0,42 & 0,15 & 0,2 & 0,15 & 0,08 \\ 0,28 & 0,25 & 0,24 & 0,13 & 0,10 \\ 0,26 & 0,18 & 0,26 & 0,18 & 0,12 \\ 0,14 & 0,16 & 0,23 & 0,25 & 0,22 \\ 0,16 & 0,11 & 0,25 & 0,28 & 0,20 \end{vmatrix} = |0,42; 0,15; 0,2; 0,15; 0,08|.$$

Ймовірності станів попиту через сім кроків показують, що марковський стохастичний процес стабілізувався уже на п'ятому кроці. Отже, через п'ять кроків ймовірність того, що попит буде значним

	P_1	P_2	P_3	P_4	P_5
K=1	0,42	0,15	0,20	0,15	0,08
K=2	0,30	0,17	0,23	0,18	0,12
K=3	0,28	0,17	0,23	0,19	0,13
K=4	0,27	0,17	0,23	0,19	0,13
K=5	0,27	0,17	0,23	0,19	0,14
K=6	0,27	0,17	0,23	0,19	0,14
K=7	0,27	0,17	0,23	0,19	0,14

складає 0,27, змінним – 0,17, спадаючим – 0,23, пониженим – 0,19, відсутність попиту – 0,14. Виразимо ймовірності станів попиту в днях року. Значний попит буде тривати 99 днів, змінний попит – 62 дні, спадаючий – 85 днів, понижений – 69 днів, відсутність попиту – 50 днів. Отримана інформація дозволить підприємству розробити певну стратегію стабілізації попиту.

Таким чином, проблема прогнозування актуальна та складна. Для її вирішення останнім часом з'явилися нові методи прогнозування (теорія нечітких множин, нейронні мережі та ін.).

Література

1. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т економ. прогноз., Фенікс, 2003. – 1008 с.
2. Грабовецький Б.Є. Економічне прогнозування й планування: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.
3. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 170 с.
4. Четыркин Е.М. Статистические методы прогнозирования. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Статистика, 1977. – 200 с.
5. Статистические модели управления и прогнозирования: Учебн. Пособие / Под ред. А.Г. Гранберга. – М.: Финансы и статистика, 1990. – 383 с.
6. Економічне прогнозування: Вступ / К. Холден, Д.А. Піл, Дж.Л. Томсон. – К.: Інформтехніка-ЕМЦ, 1996. – 216 с.
7. Математическая статистика: Учебник / Иванова В.М., Калинина В.Н., Нешумова Л.А. и др. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Высш. школа, 1981. – 371 с.
8. Завгородня Т.П., Григорук П.М., Григорук С.С. Дослідження операції: Навч. посібник. – Хмельницький, 2009. – 204 с.

Надійшла 17.11.2009

**ДИНАМІКА НАДХОДЖЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В
ЕКОНОМІКУ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ**

У статті проведений детальний аналіз економіки Хмельницької області на предмет інвестиційної привабливості. Розглянуто останні тенденції надходження і розподілу прямих іноземних інвестицій. Побудовано однофакторну лінійну регресійну модель та виявлено наявність досить суттєвого лінійного зв'язку між темпами зростання ВВП та інвестиціями в основний капітал.

In the article there has been made the detailed analysis of economy of Khmelnytsky region on a subject of investment appeal. There are examined last tendencies of receipt and distributing of the direct foreign investments in the article. The economic model has been built and substantial linear connection has been noticed between the rate of growth of GDP and investments to the capital.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, прямі іноземні інвестиції, однофакторна лінійна регресійна модель.

Характерною рисою сьогодення стає посилення світової фінансової та інвестиційної централізації, в результаті чого формуються, нагромаджуються, виділяються і використовуються кредитні та інвестиційні ресурси. Завдяки цьому заощадження та інвестиції розміщуються ефективніше. Вкладники не обмежені своїми внутрішніми ринками, а інвестори мають ширший вибір для розподілу портфельних і прямих інвестицій. З одного боку, такі процеси відкривають нові можливості для задоволення інвестиційних потреб, а з іншого, – актуалізують проблему досягнення інвестиційної привабливості для країн, які потребують інвестицій.

Ідеальної стратегії розвитку, яка використовує прямі іноземні інвестиції для будь-якої країни не існує. Придатна стратегія має містити у собі специфіку регіону, відбивати рівень економічного розвитку, ресурсний потенціал, специфічні технологічні риси, конкурентні умови та інвестиційний клімат.

Щоб систематизувати усі фактори що впливають на розвиток економіки, пов'язані з ПІІ (прямими іноземними інвестиціями), створити таку стратегію для конкретного регіону, яка б зробила розподіл іноземних інвестицій найбільш раціональним, необхідно побудувати математичну модель надходження і розподілу ПІІ.

Оскільки на теперішньому етапі розвитку економіки Хмельницької області доцільно вивчати стан прямих іноземних інвестицій в кожній окремо взятій економічній район (регіон) держави, володіючи методикою економіко-математичного моделювання, методів оптимізації та розуміючи основні важливі принципи регіональної економічної політики та розміщення продуктивних сил, то тема є досить актуальною.

Для складання стратегії використання ПІІ була досліджена Хмельницька область на предмет ресурсного потенціалу та інвестиційного клімату, зібрані статистичні данні про надходження інвестицій за попередні роки та про стан економіки області.

Найбільшими містами області є її центр м. Хмельницький і Кам'янець-Подільський. Галузева структура промисловості за видами економічної діяльності (у %): промисловість – 100; добувна – 1,0; обробна – 71,6; з неї: харчова та перероблення с/госп. продуктів -28,5; легка – 1,6; виробництво деревини та виготовлення виробів з неї – 0,6; целюлозно-паперова, поліграфічна та видавнича справа – 0,9; хімічна і нафтохімічна – 5,7; виробництво інших неметалевих мінеральних виробів (будматеріалів та скловиробів) – 15,5; металургія та оброблення металу – 8,0; машинобудування, ремонт та монтаж машин і устаткування – 10,1; виробництво та розподілення електроенергії газу – 27,4. Кількість агропромислових формувань у сільському господарстві ии– 1817. На сьогодні попередньо та детально розвідано 260 родовищ корисних копалин, з яких експлуатується біля 100, більшість з них місцевого значення (цегельні глини, піски, вапняки для виробництва вапна, вапняки та граніти для виробництва щебеню і буту). Корисні копалини державного значення представлені вапняками та глинами для виробництва цементу, вапняками для цукрової промисловості, каолінами для фарфоро-фаянсової промисловості та виробництва вогнетривів, гіпсами та кременем. Розвідані і нові види корисних копалин: графіт, сапоніт, глауконіт, фосфорити, облицювальні граніти. Одним із найперспективніших напрямків розвитку мінерально-сировинної бази області є освоєння родовищ графіту.

За останні роки зросли обсяги імпорту та експорту, торговельний баланс регіону має позитивне сальдо. Хмельниччина налагодила стосунки з партнерами 84 країн світу, перелік яких розширюється. Вигідне транспортно-географічне положення разом із значними ресурсами в умовах ринкового реформування економіки України створюють потенційні можливості для залучення коштів іноземних інвесторів. За даними Головного управління статистики Хмельницької області, починаючи з 2002 р. в області спостерігається позитивна динаміка зростання обсягів інвестицій в основний капітал. Приплив іноземних інвестицій за останні 5 років та ланцюгові темпи їх росту представлені в таблиці 1 і на рис. 1. та рис. 2 відповідно.

Приплив ПІІ в Хмельницьку область за 2004 – 2008 р.р.

Роки	2004	2005	2006	2007	2008
ПІІ в регіон, млн\$	46,6	66,5	77,3	92,2	129,0
Темпи росту до попереднього року, %	163,5	142,7	116,2	119,2	139,9

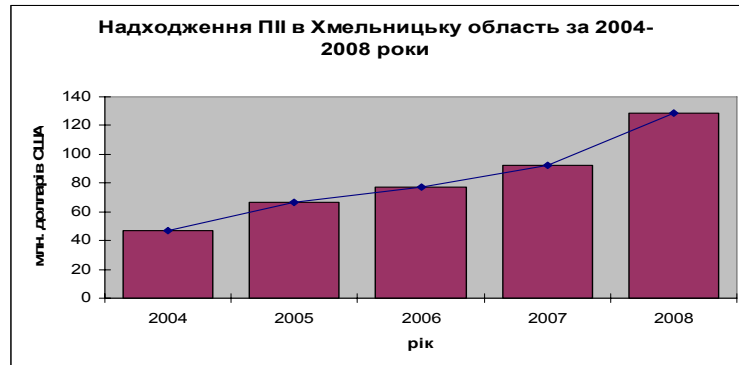


Рис. 1. Надходження ПІІ в Хмельницьку область за 2004-2008 роки



Рис. 2. Темпи зростання ПІІ за 2004 – 2008 р.р.

Дані статистичного аналізу свідчать про утвердження в 2008р. нової якості економічного зростання, пов'язаної з розширенням внутрішнього ринку і початком інтенсивного оновлення основних виробничих фондів, відчутним зростанням інвестиційного попиту. Це призводить до збільшення числа країн, готових вкласти кошти в економіку Хмельницької області. Партнерами Хмельниччини стали представники 27 країн світу (рис. 3).



Рис. 3. Країни-інвестори Хмельницької області, 2008 р.

Можна відзначити формування певних тенденцій, що якісно характеризують розвиток іноземного інвестування в Україну:

- переважання за розмірами інвестицій партнерів з промислово розвинутих країн і за кількістю – з країн, які розвиваються, а також поступове збільшення частки країн СНД;
- орієнтація спільних підприємств на виробництво товарів, якими світові ринки практично насичені, та на сферу послуг;
- реалізація спільних інвестиційних проектів, як правило, на двосторонній основі;

- обережність західних партнерів щодо великих інвестицій, зумовлена відсутністю надійних гарантій щодо їх захисту, не розробленістю стратегії та тактики виходу на практично невідомий і раніше закритий ринок;

- активність малих іноземних фірм, орієнтованих на швидке обертання невеликого капіталу або на вигоду від разових операцій (переважно суто посередницьких);

Отже інвестиційний клімат в регіоні покращується щороку.

Галузева структура іноземних інвестицій формується в основному за рахунок сільського господарства, внутрішньої торгівлі, легкої промисловості та операцій з нерухомістю. Серед інших галузей відносно значення мають наука, охорона здоров'я, побутове обслуговування, зовнішня торгівля та ін. (рис. 4).



Рис. 4. Галузева структура інвестицій

Використовуючи статистичні дані за 2004-2008 рр., проведемо економетричне моделювання процесу надходження інвестицій в основний капітал економіки регіону. Побудуємо математичну модель впливу інвестицій в основний капітал на зростання ВВП.

Статистичні дані наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Показники економічного розвитку Хмельницької області за 2004-2008 рр.

Роки	Інвестицій в основний капітал	ВВП
	Темпи росту до 2003 року, %	Темпи росту до 2003 року, %
2004	163,5	112,7
2005	233,3	141,3
2006	271,2	170,5
2007	323,5	219,1
2008	452,6	220,4

Якщо зобразити графічно вплив надходження інвестицій в основний капітал на ВВП, то отримаємо наступний графік (рис. 5).

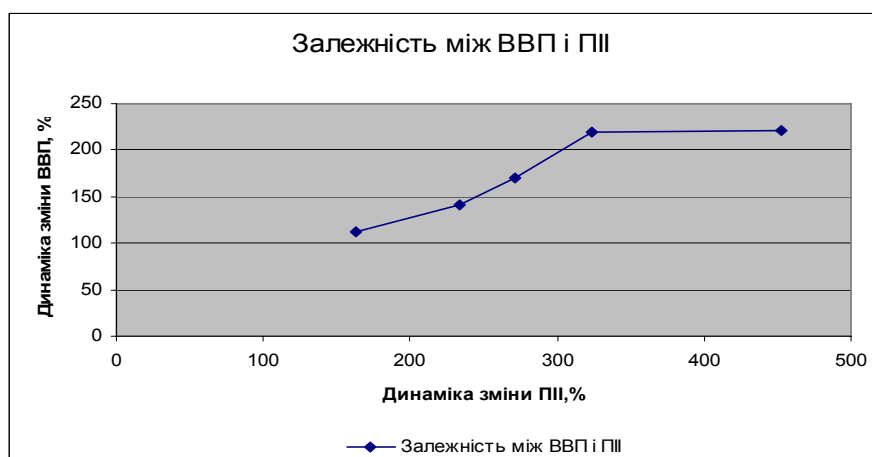


Рис. 5. Залежність між ВВП і ПІІ

Використовуючи дані таблиці 2 та враховуючи припущення про лінійну залежність впливу інвестицій на ВВП, побудуємо однофакторну лінійну регресійну модель вигляду:

$$\tilde{y} = b_0 + b_1 \cdot x,$$

де b_0 та b_1 – невідомі параметри.

За залежну змінну y взято темпи зростання ВВП України, а за незалежну змінну x – темпи зростання інвестицій. Згідно методу найменших квадратів:

Роки	x	y	x^2	y^2	$x \cdot y$	\tilde{y}	$(y - \tilde{y})^2$	$(\bar{y} - \tilde{y})^2$
2004	163,5	112,7	26732,25	12701,29	18426,45	189,746	5936,04	287,16
2005	233,3	141,3	54428,89	19965,69	32965,29	238,702	9487,07	4343,02
2006	271,2	170,5	73549,44	29070,25	46239,60	288,685	13967,5	13429,2
2007	323,5	219,1	104652,25	48004,81	70878,85	371,875	23340,3	39630,9
2008	452,6	220,4	204846,76	48576,16	99753,04	374,101	23623,8	40521,9
Σ	1444,1	864,00	464209,59	158318,20	268263,23	1463,11	76354,8	98212,3
Σ/n	288,82	172,80	92841,92	31663,64	53652,65	292,62	15270,9	19642,4

Рис. 6. Кореляційна таблиця

$$b_1 = \frac{\frac{1}{n} \cdot \sum x_i \cdot y_i - \bar{x} \cdot \bar{y}}{\frac{1}{n} \cdot \sum x_i^2 - \bar{x}^2}$$

$$b_0 = \bar{y} - b_1 \cdot \bar{x}$$

Для обчислення b_0 та b_1 складемо таблицю (табл. 3):

$$b_1 = 0,397; \quad b_0 = 114,66.$$

Отже, одержуємо модель $\tilde{y} = 114,66 + 0,397x$.

Обчислимо для лінійної регресії коефіцієнт кореляції та коефіцієнт детермінації

$$R_{xy} = 0,97191,$$

$$R^2 = 0,94436.$$

Значення відповідних коефіцієнтів кореляції та детермінації достатньо близькі до 1, що свідчить про наявність досить суттєвого лінійного зв'язку між темпами зростання ВВП та інвестиціями в основний капітал. Використовуючи Фішера, виявлено, що побудована модель адекватно відображає реальний процес.

У стратегії інвестиційної діяльності важливу роль відіграють науково-обґрунтоване визначення пріоритетних напрямів інвестування, їх відповідність державним інтересам, програмним цілям, швидкого подолання економічної кризи і досягнення стабілізації та зростання народного господарства. Практичне значення отриманих результатів полягає в формуванні рекомендацій, щодо визначення принципів та етапів управління процесом залучення іноземних інвестицій, вибору методів та інструментів поліпшення інвестиційної привабливості Хмельницької області. Зокрема побудовані економіко-математичні моделі адекватно відображають реальні процеси та мають важливе практичне значення.

Література

1. Грипинська Н.В. Економетричне моделювання процесу надходження прямих іноземних інвестицій в економіку Хмельницької області // Збірник наукових праць ФПМКТ ХНУ. – № 1, 2008. – С. 78 – 82.
2. Гальчинський А. Іноземні інвестиції: проблеми та перспективи // Дзеркало тижня. – 2005. – № 36 (564).

3. Пересада А. А., Зубленко В.В. Реалізація інвестиційних проектів в Україні // Фінанси України. – 2004. – № 3. – С. 106 – 112.
4. Статистичний щорічник за 2007 рік, Головне управління статистики у Хмельницькій області
5. Економетрія: Навч. пос. для студ. вищ. навч. закл. / О. Л. Лещинський, В. В. Рязанцева. – К.: МАУП, 2003. – 208с.: іл.
6. Основи оптимізації: Курс лекцій / Н. М. Новікова. – М.: МГУ, 1998.

Надійшла 15.11.2009

Підп. до друку 25.12.2009. Ум. друк. арк. 20,81. Обл.-вид. арк. 12,46
Формат 30x42/4, папір офсетний. Друк різнографією.
Наклад 100, зам. № 417

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого
редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету”

Редакційно-видавничий центр Хмельницького національного університету
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (8-0382) 72-83-63
