

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
Кіровоградський національний технічний університет

НАУКОВІ ПРАЦІ

**КІРОВОГРАДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

За загальною редакцією Л.М. Фільштейна

Заснований у 2001 році

В и п у с к 22

Частина II

Кіровоград • 2012

УДК 33
ББК 65

Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, вип. 22, ч.ІІ. – Кіровоград: КНТУ, 2012.– 470 с.

В збірнику викладені результати наукових досліджень з питань економічної теорії та практики, економіки праці, галузей промисловості, сільського господарства, транспорту, інших; менеджменту організацій; фінансів, кредиту, грошового обігу; маркетингу; обліку, аудиту, аналізу господарської діяльності; міжнародних економічних відносин; економічної кібернетики; використання математичного механізму і сучасної обчислювальної техніки тощо.

Рекомендовано до друку Вченою радою Кіровоградського національного технічного університету від 31 жовтня 2012 року, протокол № 2.

Редакційна колегія: Фільштейн Л.М. (відповідальний редактор), д.е.н., проф.; Немченко А.Б. (відповідальний секретар), к.е.н., доц.; Бень Т.Г., д.е.н., проф.; Богиня Д.П., д.е.н., проф.; Давидов Г.М., д.е.н., проф.; Дрозд І.К., д.е.н., проф.; Ляшенко О.О., к.е.н., доц.; Пальчевич Г.Т., к.е.н., доц.; Семикіна М.В., д.е.н., проф.; Тарнавський М.П., к.е.н., доц.

Адреса редакційної колегії: 25006, м. Кіровоград, пр. Університетський, 8, Кіровоградський національний технічний університет, тел.: 390-466, 390-584, 55-10-49.

Автори опублікованих матеріалів несуть відповідальність за підбір і точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей, а також за те, що матеріали не містять даних, які не підлягають відкритій публікації. Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не поділяючи точки зору автора.

Збірник включений ВАК України в перелік наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватись результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук. Затверджений постановою Президії ВАК України від 10 березня 2010 року № 1-05/2 (бюлетень ВАК України № 4, 2010).

Реєстраційне свідоцтво: серія КВ №15255 - 3827 ПР від 30.04.2009 р.

УДК 657.471

Г.М. Давидов, проф., д-р екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

О.А. Петрик, проф., д-р екон. наук

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана»

Шляхи реформування системи аудиту в Україні

В статті викладені пропозиції щодо розвитку національної системи аудиту в Україні з урахуванням вимог Директив Європарламенту. Запропоновані складові системи управління аудиторською діяльністю, інфраструктури аудиту, варіанти організації системи суспільного нагляду за аудиторською діяльністю.

аудиторська діяльність, аудит, інфраструктура аудиту, система управління аудитом, система суспільного нагляду

Аудиторська діяльність довела свою ефективність, як в зарубіжних країнах, так і в Україні, але сьогодні в аудиті України виникла напружена ситуація, яку науковці і практики характеризують по різному: від звичайної, робочої до кризової. В основі цих думок лежать більш суб'єктивні фактори, ніж об'єктивний, логічний аналіз реальної ситуації, що і визначило цільову спрямованість даного дослідження - провести об'єктивний, логічний аналіз реальної ситуації і визначити шляхи подальшого розвитку аудиту в Україні.

Фактори суб'єктивного характеру в цілому мають обмежений вплив на розвиток аудиту в Україні у зв'язку з тим, що вони пов'язані з боротьбою окремих групувань за владу в сфері аудиторської діяльності. Що стосується об'єктивного стану речей, слід відмітити, що в цілому в аудиті України існує невідповідна сучасному стану розвитку Європейського співтовариства інституціональна ситуація, яка полягає в браку гармонізованого підходу до обов'язкового аудиту. Ситуація одночасно проста, оскільки орієнтири розвитку визначені, і одночасно складна, адже можна піти шляхом удосконалення того, що удосконалити неможливо.

Наведемо визначення термінів, які використовуватимуться в дослідженні.

«Інституціональна ситуація» – ситуація, яка пов'язана із закріпленням норм і звичаїв у вигляді законів, принципів, організацій, установ. В аудиті України необхідно визначити принципи, створити нові відповідні закони, визначити цілі, функції, методи, процеси, механізми, структури, установи, які б відповідали сучасним вимогам розвитку світового співтовариства. Якщо це не зробити, то визнання національної системи аудиту України на теренах світового економічного простору буде відкладене на невизначений строк і, відповідно, перспективи подальшого розвитку національної системи аудиту України залишаться невизначеними.

«Гармонізований підхід до обов'язкового аудиту» - підхід, який базується на впевненості в тому, що системи аудиту у державах, які входять до Європейського співтовариства, базуються на єдиній концепції.

«Концепція» - сукупність ідей для позначення головного задуму. Підтвердження істинності концепції означає перехід до завершальної ланки процесу наукового розвитку - нового положення, принципу.

«Принцип» - основне вихідне положення будь якої теорії, навчання, науки,

світогляду, основоположна істина усього задуму, закон.

«Принцип субсидіарності» («Subsidiárnost'» - від латинського «subsidiarius» - допоміжного) - організаційно-правовий принцип, згідно з яким завдання мають бути вирішені на найнижчому, малому, або віддаленому від центру рівні, на якому вирішення цих завдань є можливим і ефективним. Ідея субсидіарності близька до ідеї децентралізації.

«Принцип пропорційності» - принцип, який обмежує та регулює дії органів влади Євросоюзу. Згідно з принципом пропорційності заходи, які приймають органи регулювання і ЄС не повинні виходити за рамки дій, які необхідні для реалізації цілей договорів. Іншими словами, дієвість ужитих заходів, повинна бути пропорційна. Це означає, якщо Євросоюз має можливість обирати між різними способами дії, при однаковій їх ефективності він повинен надавати перевагу таким діям, що залишає державам-членам і їх громадянам максимальну свободу дій. Принцип пропорційності закладено в основний закон - договір про створення європейської спільноти (параграф 3 стаття 5) [2, 3]. Протокол про застосування принципів субсидіарності та пропорційності додається до цього договору.

Сьогодні система аудиту в Європейському економічному просторі базується на засадах, визначених Директивою 2006/43 ЄС Європейського Парламенту та Ради про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності, що вносить зміни до Директив Ради 78/660/ЄЕС та 83/349/ЄЕС і припиняє дію Директиви Ради 84/253/ЄЕС від 17 травня 2006 року, (далі - Директива 2006/43 ЄС) [1]. В Україні аудит побудований на базі Закону України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.1993 року №3125-ХІІ (зі змінами та доповненнями) (далі - Закон) [4]. Ці два документи суттєво в концептуальному плані відрізняються один від одного.

Головна ціль Директиви - висунення вимог щодо застосування єдиного набору міжнародних стандартів аудиту, оновлення вимог до освіти, визначення професійної етики та технічна реалізація співпраці між компетентними органами держав-членів, а також між такими органами й органами третіх країн для подальшого підвищення якості та гармонізації обов'язкового аудиту у Співтоваристві, для посилення співпраці між державами-членами та з третіми країнами з метою зміцнення довіри до обов'язкового аудиту. Але вона не може бути досягнута окремими державами-членами повною мірою, і з огляду на масштаб та наслідки цієї Директиви - лише на рівні Співтовариства. Тому Співтовариство може запровадити заходи згідно з принципом субсидіарності, викладеним у статті 5 Договору. Згідно з принципом пропорційності, викладеним у зазначеній статті, ця Директива не виходить за межі того, що є необхідним для досягнення зазначених цілей. Звідциля витікає обов'язковість застосування концепції, покладеної в основу Директиви, в національному законодавстві держав Європейського економічного простору.

Визначимо основний задум, концепцію, принцип Директиви 2006/43 ЄС. Ця Концепція складається з сукупності ідей.

Ідея перша - розподіл повноважень по управлінню аудиторським рухом на незалежні одна від одної гілки, які б могли контролювати одна одну при необхідності.

Директива визначає два основних елемента національної системи аудиту, які формують держави – члени європейського економічного простору:

- комплексний набір правил, спрямованих на формування належної інфраструктури аудиту, що включає в себе суспільний нагляд, дисциплінарні системи й системи забезпечення якості;
- компетентні органи - це органи, визначені законодавством як такі, що відповідають за регулювання діяльності аудиторів та аудиторських фірм та/або нагляд

над ними, або над конкретними аспектами цієї діяльності; при згадуванні «компетентного органу» у певній статті йдеться про орган (органи), відповідальні за виконання функцій, зазначених у такій статті.

Схема управління національною системою аудиту представлена на рис. 1.

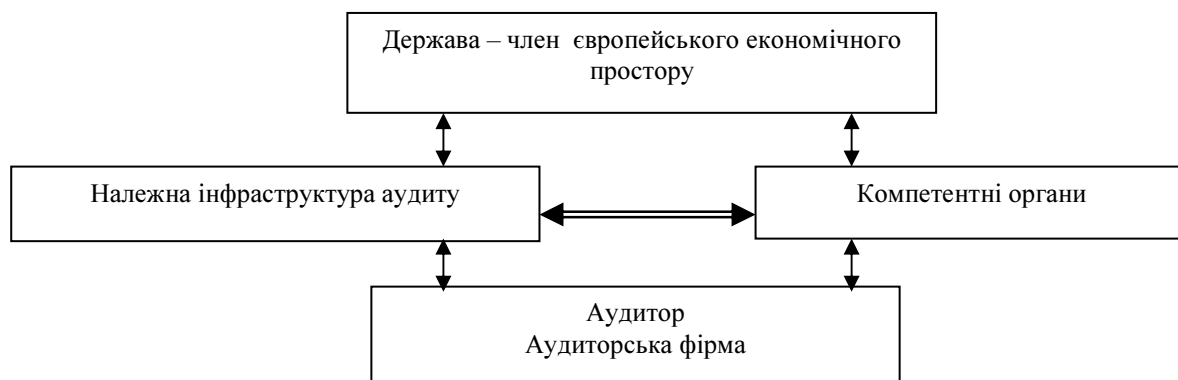


Рисунок 1 - Схема управління національною системою аудиту

Система управління – це форма реалізації взаємодії і розвитку відносин управління, які знаходять відображення в законах і принципах, а також в цілях, функціях, структурі, методах, процесі та механізмі.

Держава – член європейського економічного простору повинна спрямувати свої зусилля на формування національної системи аудиту, система управління якої складається з незалежних гілок управління - належної інфраструктури аудиту і компетентних органів, які впливають, наперед визначеним чином, на аудиторів і аудиторські фірми. В системі управління передбачається взаємний, при необхідності, контроль окремих гілок управління аудиторським рухом.

Розглянемо окремо кожну із гілок управління національною системою аудиту.

За визначенням Директиви 2006/43 ЄС, «належна інфраструктура аудиту» включає в себе систему суспільного нагляду, дисциплінарну систему і систему забезпечення якості (рис.2).

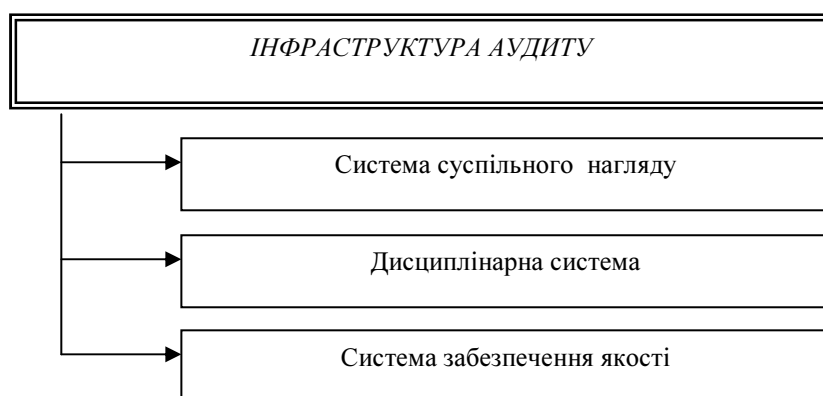


Рисунок 2 - Належна інфраструктура аудиту

Розглянемо окремі елементи належної інфраструктури аудиту з точки зору інституційного підходу.

Директива ЄС не дає чіткого визначення, що таке система суспільного нагляду в аудиті. Директива визначає, що «системи суспільного нагляду держав-членів мають заохочуватися до формування узгодженого підходу до виконання перевірок для

забезпечення якості й для того, щоб уникнути нав'язування непотрібного тягаря зацікавленим сторонам».

Директива встановлює основні (мінімальні) параметри цієї системи: принципи та функції. Принципи охоплюють такі положення:

1. Держави-члени мають організувати ефективну систему суспільного нагляду за аудитором та аудиторськими фірмами на основі принципу контролю з боку країни походження .

2. Усі аудитори та аудиторські фірми підлягають суспільному нагляду.

3. Системою суспільного нагляду керують непрактикуючі особи, які мають знання у сферах, що стосуються обов'язкового аудиту. Водночас держави-члени можуть дозволити меншості фахівців-практиків брати участь у керуванні системою суспільного нагляду. Особи, залучені до керування системою суспільного нагляду, добираються згідно з незалежною та прозорою процедурою висування.

4. Система суспільного нагляду повинна мати право проводити, за потреби, розслідування діяльності аудиторів та аудиторських фірм, а також право вживати відповідних заходів.

5. Система суспільного нагляду має бути прозорою. Ця вимога передбачає оприлюднення річних програм робіт та звітів про проведену діяльність.

6. Система суспільного нагляду має адекватно фінансуватися. Фінансування системи суспільного нагляду має бути гарантованим і вільним від будь-якого неналежного впливу з боку аудиторів чи аудиторських фірм.

Функції системи суспільного нагляду представлені таким чином. Система суспільного нагляду несе основну відповідальність за нагляд над:

- допуском та реєстрацією аудиторів та аудиторських фірм;
- системами безперервного навчання, забезпечення якості, розслідувань і санкцій.

Директива встановлює вимоги до керівного складу системи суспільного нагляду. Системами суспільного нагляду мають керувати непрактикуючі особи, які мають знання у сферах, що стосуються обов'язкового аудиту. Такі непрактикуючі особи можуть бути фахівцями, що ніколи не були пов'язані з аудиторською професією, або колишніми аудитором-практиками, які залишили професію. Разом з тим держави-члени можуть дозволити меншості фахівців-практиків брати участь у керуванні системою суспільного нагляду.

Проте питання інституціонального будівництва системи суспільного нагляду в аудиті Директивою не розглядаються. Існують різні підходи до побудови системи суспільного нагляду.

1. Світовій практиці відомі випадки, коли системи саморегулювання формувалися раніше, ніж втручалася держава, і в цьому випадку держава відмовлялася від втручання в цю сферу, оскільки саморегулювання доводило свою велику ефективність. Саме в такий спосіб створювалася система саморегулювання бізнесу США. В більшості країн такі системи створювалися шляхом еволюційних перетворень в суспільстві і економіці. Серед міжнародних організацій, які на даний час фактично здійснюють суспільний нагляд за роботою аудиторів, можна виділити такі:

РІОВ (*Public Interest Oversight Board*, офіційний сайт – <http://www.ipiob.org>) – Рада з нагляду за дотриманням суспільних інтересів. Створена в лютому 2005 року з метою нагляду за розробками ІФАС (*International Federation of Accounting* - Міжнародна федерація бухгалтерів (МФБ)) в сфері аудиту, надання впевненості, етики і освітніх програм. Основна ціль функціонування РІОВ – підвищення впевненості у інвесторів та інших осіб, що діяльність ІФАС відповідає, в першу чергу, суспільним інтересам.

ЕГАОВ (*European Group of Auditors Oversight Bodies*, офіційний сайт – http://ec.europa.eu/internal_market/auditing/gaob/index_en.htm) – Європейська група органів нагляду за аудиторами. Створена 14 грудня 2005 року з метою надання рекомендацій Європейській Комісії з питань аудиту, а також координації дій нової системи суспільного нагляду за роботою аудиторів та аудиторських фірм в межах Європейського Співтовариства.

РСАОВ (*Public Company Accounting Oversight Board*, офіційний сайт – <http://www.pcaobus.org>) - Рада з нагляду за діяльністю публічних бухгалтерів (аудиторів). Створена в США в 2003 році у відповідності з вимогам Закону Сарбейнса-Оксли (2002 рік) з метою захисту інвесторів та суспільних інтересів шляхом забезпечення інформативності, достовірності та незалежності аудиторських звітів.

За своєю організаційно правовою формою - це громадські організації, які відділені від держави і створені з метою здійснення суспільного нагляду за аудиторською діяльністю.

2. В деяких країнах створюються так звані «системи нагляду в аудиті» в складі державних органів. Так в Російській Федерації з 1 січня 2009 року у зв'язку з прийняттям нового Федерального Закону «Про аудиторську діяльність» [8]. Функції державного регулювання аудиторської діяльності здійснює вповноважений федеральний орган (Міністерство фінансів). З метою забезпечення суспільних інтересів в ході здійснення аудиторської діяльності при вповноваженому федеральному органі створюється Рада з аудиторської діяльності, яка повинна виконувати функції, необхідні для підтримки високого професійного рівня аудиторської діяльності в суспільних інтересах (розгляд питань державної політики в сфері аудиторської діяльності, проектів федеральних стандартів аудиторської діяльності та інших нормативно-правових актів, зокрема, в сфері зовнішнього контролю якості роботи аудиторських організацій, оцінка діяльності саморегульованих організацій аудиторів та розгляд їх звернень тощо).

З метою забезпечення високої якості аудиту в Україні, підвищення рівня впевненості користувачів фінансової звітності в її достовірності та відповідності загальноприйнятим принципам, а також посилення довіри до діяльності аудиторів та захисту інтересів громадськості (суспільства) наказом Державного Комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва від 16 травня 2009 року №92 [6] створено Раду суспільного нагляду в аудиті в складі 40 осіб (34 особи від державних, наукових, громадських установ, навчальних закладів, і по три представника від АПУ і Державного Комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва). Враховуючи склад і повноваження Ради суспільного нагляду в аудиті, фактично суспільство отримало ще одну Аудиторську Палату України, тільки на державному рівні.

3. Існує також варіант організації суспільного нагляду, при якому державне регулювання ринку аудиту має органічно поєднуватися із механізмами саморегулювання.

Таку форму регулювання ринку зазвичай називають інституційно-правовою, вона є допоміжною щодо державно-правового регулювання і здійснюється на підставі спеціальних норм, встановлених законом, на базі саморегулюючих (самоврядних) організацій. За цією формою регулювання аудиторської діяльності здійснює держава та саморегулюючі (самоврядні, саморегулювні) організації.

Слід відмітити, що в Україні є значний позитивний досвід використання саморегулюючих (самоврядних) організацій. Під саморегулюванням розуміється самостійна і ініціативна діяльність, яка здійснюється суб'єктами підприємницької або професійної діяльності, і метою якої є розробка і встановлення правил і стандартів вказаної діяльності, а також контроль за їх дотриманням. На сьогоднішній день загальні засади

створення та діяльності саморегулюючих організацій як засобу самоорганізації господарюючих суб'єктів з метою захисту їх інтересів, у першу чергу перед державою, спеціальним законом не врегульовані, є лише проекти законів. Так, у Верховній Раді України зареєстровані кілька законопроектів, які зачіпають питання саморегулювання: проект Закону «Про саморегулюючі організації» (автори: Кінах А.К., Чечетов М.В., Янукович В.В., Гурєєв В.М., Комар М.С.), проект Закону «Про саморегулюючі організації» (автор: Королевська Н.Ю.); проект Закону «Про фахові саморегулюючі і самоврядні об'єднання» (автори: Ляпіна К.М., Карпук В.Г., Мойсик В.Р., Шевченко А.В.).

На даний час на сайті Міністерства економічного розвитку і торгівлі України розміщено проект Закону України «Про саморегулюючі організації» [7]. Цей документ визначає основи саморегулювання як засоби самоорганізації господарюючих суб'єктів, загальні правові, економічні і фінансові норми регулювання процедур створення і функціонування саморегулюючих організацій, найважливішими з яких є норми, що визначають вміст регулятивних повноважень цих організацій, межі втручання держави в їх діяльність, державні гарантії її здійснення.

Положення щодо самоврядних організацій, які об'єднують у своєму складі суб'єктів господарювання, включені до Законів України «Про цінні папери та фондовий ринок», «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні», «Про недержавні пенсійні фонди», «Про оптові ринки сільськогосподарської продукції» тощо. Крім цього, в Україні прийнято ряд законів про окремі види таких об'єднань. Зокрема, це Закони України «Про об'єднання роботодавців» та «Про торгово-промислові палати в Україні». Слід також відмітити, що Україна була серед тих, хто підписав Модельний закон про саморегулюючі організації, прийнятий на двадцять дев'ятому пленарному засіданні Міжпарламентської Асамблеї держав-членів СНД (Постанова № 29-7 від 31 жовтня 2007 року) [5].

Таким чином у найближчій перспективі можна створити інституційно-правову форму, в якій регулювання ринку аудиту буде здійснювати держава та саморегулюючі (самоврядні) організації. І в цьому випадку організацію суспільного нагляду можна буде розглядати як систему по взаємному контролю учасників аудиту за виконанням кожним з них (учасників) формально встановлених та/або добровільно взятих на себе обов'язків, правил поведіння.

Аналізуючи можливі варіанти до побудови системи суспільного нагляду можна зробити наступні висновки.

Перший варіант, коли системи саморегулювання формувалася раніше, ніж втручалася держава, і в цьому випадку держава відмовлялася від втручання в цю сферу, оскільки саморегулювання доводило свою велику ефективність, не влаштовує у зв'язку з історичним змістом і характером цього варіанту, хоча повністю відмовлятися від позитивного досвіду не варто.

Другий варіант, який передбачає створення так званих «систем нагляду в аудиті» в складі державних органів неприйнятний, так як він суперечить головній концептуальній ідеї принципу побудови національної системи аудиту, при якій здійснюється розподіл повноважень по управлінню аудиторським рухом на незалежні одна від одної, які при необхідності могли б контролювати одна одну, гілки – державну і недержавну.

Форма третього варіанту регулювання ринку аудиту, при якому державне регулювання має органічно поєднуватися із механізмами саморегулювання, відповідає головній концептуальній ідеї принципу побудови національної системи аудиту і є інституційно-правовою. Цей варіант відповідає принципам субсидіарності і пропорційності, що не можна сказати за перші два варіанти. Саме третій варіант побудови

системи суспільного нагляду в аудиті на Україні може бути прийняти за основу.

В представленому дослідженні окреслені основні концептуальні питання побудови (принципи) однієї складової незалежної інфраструктури національної системи аудиту - системи суспільного нагляду. До кола подальших перспектив дослідження слід віднести питання цілей, функцій, структур, методів, процесів та механізмів системи суспільного нагляду. При цьому по аналогічній схемі слід розглянути інші складові належної інфраструктури аудиту: дисциплінарну систему та систему забезпечення якості, а після цього - усю систему належної інфраструктури аудиту в цілому. Наступний крок дослідження - розробка системи «компетентні органи» і в цілому національної системи аудиту. Загальна конфігурація національної системи аудиту, її ефективність, визнання національної системи аудиту України на теренах світового економічного простору, перш за все, залежить від вибору системи суспільного нагляду, яка повинна бути адекватною Директиві 2006/43/ЄС.

Список літератури:

1. Директива 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 17 травня 2006 року про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності, що вносить зміни до Директив Ради 78/660/ЄЕС та 83/349/ЄЕС і припиняє дію Директиви Ради 84/253/ЄЕС від 17 травня 2006 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_844
2. Договір про заснування Європейської Спільноти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_017
3. Договір о Європейском Союзе [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_029
4. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22 квітня 1993 року №3126-ХІІ (в редакції Закону України від 14 вересня 2006 року №140-V) (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/show/2121-14>
5. Модельный закон о саморегулируемых организациях, принятый на двадцать девятом пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ (Постановление №29-7 от 31 октября 2007 года) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sro.org.ua/indez.php?option=com_content&task=view&id=296
6. Наказ Державного комітету з питань регуляторної політики та підприємництва від 16 травня 2009 року №92 «Про створення Ради суспільного нагляду в аудиті» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://seach.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/DR2495.html
7. Проект Закону України «Про саморегулівні організації» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/cuontrol/uk/publish/article?art_id=187865&cat_id=32862
8. Федеральний Закон Российской Федерации «Об аудиторской деятельности» от 30 декабря 2008 года №307-ФЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2009/01/fz307fzot301208.doc>

Г. Давыдов, О. Петрик

Пути реформирования системы аудита в Украине

В статье раскрыты предложения по развитию национальной системы аудита в Украине с учетом требований Директив Европарламента. Предложены составляющие системы управления аудиторской деятельности, инфраструктуры аудита, варианты организации системы общественного надзора за аудиторской деятельностью.

G. Davydov, O. Petryk

The ways of reforming the audit system in Ukraine

The proposals for a development of the national audit system in Ukraine with due regard for a demands of European parliament's Directives have been disclosed in the article. The components of management system of auditing, audit's infrastructure, variants of organization the public oversight system have been proposed.

Одержано 20.10.12

УДК 331.330.341.1

**В.Ф.Гамалій, проф., д-р ф.-м. наук, С.А.Романчук, доц., канд. техн. наук,
І.В.Фабрика, асис.**

Кіровоградський національний технічний університет

Сучасні проблеми збутової політики українських підприємств

В статті розглянуто основні проблеми збутової політики українських підприємств, запропоновано способи їх вирішення

збут, конкуренція, продаж, реалізація

Постановка проблеми. Реалії ринкової економіки визначили величезну кількість проблем, практичне вирішення яких ускладнено через відсутність відповідних теоретичних розробок. Однією з таких проблем, причому найбільш актуальних на сучасному етапі, є проблема збуту продукції.

Служби маркетингу, які створені на підприємствах, ще не є оптимальними. Вони не можуть проводити необхідну роботу через невідповідність відповідних фахівців, відсутність необхідного інформаційного, методичного, технічного забезпечення. Ці служби не займаються визначенням асортиментної політики, аналізом каналів збуту при їх виборі, оцінкою ефективності укладених договорів (контрактів, угод), розробкою комплексної програми рекламної діяльності, складанням бізнес-концепцій щодо обслуговування покупців і іншими дуже важливими проблемами збуту.

Аналіз досліджень і публікації останніх років. Слід відмітити появу за останні роки наукових робіт з проблем маркетингу, які підготовлені вченими України та інших країн СНД. Це роботи перш за все таких українських авторів як Л.В. Балабанова, А.В. Войчак, С.С. Гаркавенко, В.Г.Герасимчук, О.О. Ком'яков, А.І. Кредисов, В.П. Онищенко, А.О. Старостіна, а серед російських авторів – Г.А. Азоев, Є.П. Голубков, А.П. Градов, П.С. Зав'ялов, О.В. Зирянов, А.М. Романов, В.Є. Хруцький.

Невирішені частини загальної проблеми. Однак рівень теоретичної розробленості цієї важливої і дуже складної науки, яка б урахувала особливості економіки України, ще недостатній. Практика показує, що потрібні глибокі наукові дослідження з питань управління збутовою діяльністю підприємства на принципах маркетингу в сучасних умовах, формування нової системи збуту, яка б була адекватна ринковій економіці, та інших проблем доведення товарів та послуг від виробника до споживача.

Все це визначає актуальність проблеми формування маркетингової збутової політики на підприємствах України.

Метою дослідження є визначення оптимальних шляхів управління збутовою діяльністю торговельного підприємства.

Завдання, зумовлені метою дослідження, полягають у наступному: з'ясування поняття та характеристика засобів збутової політики; вибір засобів збутової політики; дослідження методичних підходів щодо розробки програми маркетингової збутової політики підприємства; аналіз управління збутовою політикою підприємства; виявлення шляхів удосконалення управління збутовою політикою підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти забезпечення ефективного управління збутовою політикою підприємства.

Виклад основного матеріалу. Підвищення ролі збутової діяльності торговельних підприємств на сучасному етапі зумовлене декількома причинами: за часів товарного насичення неможливо обійтися без спеціальних, наближених до покупця, збутових мереж; сьогодні посилюється боротьба за споживача, що потребує постійного вдосконалення збутової діяльності, підвищення її ефективності; існує необхідність підвищення конкурентоспроможності підприємства, яка значною мірою обумовлена організацією його збутової діяльності.

На збутову діяльність торговельних підприємств великий вплив здійснюють керовані та некеровані фактори розподілу та, відповідно, проблеми як зовнішнього так і внутрішнього характеру. До проблем зовнішнього характеру належать проблеми, що пов'язані із взаємовідносинами торговельних підприємств з іншими учасниками ринку.

До внутрішніх проблем збутової діяльності торговельних підприємств належать функціональні і системні проблеми збуту.

До функціональних проблем можна віднести дезорганізацію, що проявляється в роз'єднаності зусиль служби збуту та інших відділів підприємства. До системних проблем відносять відсутність стратегічного підходу до збутової діяльності підприємства; недостатнє знання поточного й перспективного стану ринку; невідповідність підприємства до змін попиту; недосконала система інформаційного забезпечення збутової діяльності.

Поняття „збут” можна розглядати в широкому й вузькому значенні. В широкому розумінні це поняття означає процес, що охоплює всі операції, починаючи з виходу виробу за межі підприємства-виробника та закінчуючи переданням товару покупцеві. Вузьке трактування збуту обіймає тільки фінальну фазу – безпосереднє спілкування продавця й покупця. Таким чином, збут у широкому розумінні – процес організації транспортування, складування, підтримки запасів, доробки, просування до оптових і роздрібних торговельних ланок, передпродажної підготовки, упакування й реалізації товарів з метою задоволення потреб покупців і отримання на цій основі прибутку.

Збут у вузькому значенні (продаж, реалізація) — процес безпосереднього спілкування продавця й покупця, спрямований на отримання прибутку і потребуючий знань, навичок і певного рівня торгової компетенції.

Збутовий потенціал підприємства можна визначити, як сукупність інформаційних, матеріальних, маркетингових, управлінських і комунікативних ресурсів і можливостей збуту, що забезпечують готовність і здатність підприємства здійснювати вивід товару на ринок, його реалізацію при постійному вдосконалюванні технології збуту, інновації продуктового ряду з урахуванням факторів маркетингового середовища.

Збутова політика формується на базі збутового потенціалу підприємства і цілей збуту, встановлених як на стратегічному, так і тактичному рівнях. В залежності від способу вираження збутові цілі можуть бути кількісні й якісні. Цілі у сфері збуту бувають обов'язковими (без яких жодне рішення не може вважатися прийнятним) і бажаними (досягнення яких сприяє підвищенню якості й адекватності рішення); ймовірними (досягнення яких, у комплексі з двома попередніми, створює умови запобігання виникненню в майбутньому проблеми). Збутові цілі також поділяють на економічні та цілі розвитку. Економічні цілі збутової діяльності спрямовані на максимізацію прибутку, і їх досягнення можливе за умови вдалої реалізації таких задач у сфері збутової діяльності: збільшення ринкової частки підприємства; максимізація збуту і на цій підставі — прибутку підприємства при більш повному задоволенні

попиту споживачів; ефективне використання збутового апарату підприємства; вибір раціональних каналів розподілу; мінімізація сукупних витрат у господарському циклі товару, враховуючи витрати з післяпродажного обслуговування і сервісу; раціональна поведінка на ринку з урахуванням нестійкої кон'юнктури тощо.

Цілі розвитку у сфері збутової діяльності слід розглядати, як надсистемні й внутрісистемні цілі служби збуту. Надсистемні цілі розвитку збуту пов'язані з інтеграцією та диверсифікованістю діяльності, з розвитком ринків збуту й освоєнням нових. Внутрісистемні цілі служби збуту спрямовані на підвищення кваліфікації працівників збуту, впровадження інформаційних технологій, прогресивних форм і методів продажу, стимулювання збуту і т. ін.

Слід також розрізняти кількісні й якісні цілі збуту. Кількісні цілі збутової діяльності можуть виступати у вигляді зростання обсягу продажів, збільшення частки фірми на певному сегменті ринку, підвищення швидкості обігу коштів, вкладених у запаси готової продукції і т.п. Кількісна визначеність збутових цілей дозволяє довести цільові установки у формі індивідуальних завдань до конкретних виконавців. Під якісними цілями збутової діяльності слід розуміти якість обслуговування, для чого необхідним є надійний зворотній зв'язок підприємства зі споживачами, достатньо точна інтерпретація вимог споживачів збутового апарату підприємства, кількісний опис цих цілей. Для визначення якісних цілей збуту доцільно використовувати декілька каналів зв'язку зі споживачами для більш адекватного відображення їх вимог.

Стратегічну спрямованість збутової діяльності забезпечують такі умови: підсилення маркетингової орієнтації підприємства; систематичне виявлення збутових ризиків і маркетингових можливостей підприємства у сфері збуту; забезпечення ефективної довгострокової маркетингової взаємодії підприємства з покупцями та бізнес-суб'єктами; встановлення й коректування стратегічних цілей; розробка оптимальних збутових стратегій підприємства.

На основі аналізу конкурентноспроможності підприємства та SWOT-аналізу можна виявити зовнішні можливості та загрози та внутрішні сильні та слабкі сторони підприємства. Після цього проведеться аналіз за методом план-факт, як доповнення до оцінки конкурентноспроможності підприємства, та виявляються елементи збутової системи підприємства, які необхідно покращити: сервіс, методи продажу, асортимент, ціна.

Дослідивши стадію цільового ринку та скориставшись матрицею важливості елементів збутового потенціалу підприємства на різних етапах життєвого циклу цільового ринку, можна проаналізувати: на якому етапі знаходиться цільовий ринок підприємства, які елементи розвитку збутового потенціалу найважливішими. Для покращення цих підсистем можна запропонувати наступні рішення:

Підсистема планування збуту. В процесі дослідження були виявлені відхилення від темпів продажу підприємства та збільшення підприємством частки ринку від намічених стратегічних цілей. Для елімінації цих недоліків було більш чітко окреслено стратегію підприємства, визначено частку ринку підприємства, здійснено прогнозування обсягів продажу кожного товару на основі методів екстраполяції трендових моделей та загального обсягу продажу методом стандартного розподілу ймовірностей.

Підсистема товарного забезпечення. Проведено аналіз товарного портфелю підприємства та окреслено основні товарні стратегії на основі модифікованої матриці БКГ, а також дані рекомендації по розширенню товарного асортименту.

Підсистема кадрового забезпечення. В процесі аналізу організаційної структури служби збуту було виявлено, що підприємство має недостатню кількість торгового

персоналу (7 менеджерів зі збуту) та були дані рекомендації по збільшенні кількості менеджерів зі збуту компанії (2 нових менеджера зі збуту). Також було розроблено стандарти ефективності роботи менеджерів зі збуту та дані рекомендації з підвищення ефективності навчання менеджерів зі збуту за допомогою використання спеціальних тестів для виявлення навичок збуту, які необхідно покращувати.

Підсистема організації збутової діяльності. Під час аналізу методів продажу, які застосовує було виявлено, що підприємство застосовує не всі сучасні методи продажу, тому було рекомендовано метод продажу через мережу Інтернет.

Підсистема сервісної підтримки. Для усунення недоліків із сервісного обслуговування нами рекомендовано розробити положення про службу сервісу та здійснювати обслуговування на основі графіків обслуговування та підписаних договорів, а також враховувати витрати на сервісне обслуговування при наданні знижок клієнтам підприємства.

Підсистема контролю та координації. Організація аналітичної роботи у сфері управління збутом передбачає поділ суцільного аналізу на основні етапи та розробку організаційно-інформаційної моделі аналізу. Для аналізу процесу збуту продукції для компанії рекомендовано проводити послідовно всі етапи стратегічного, тактичного та оперативного контролю.

Висновки і перспективи подальших розробок. Виходячи зі стратегічних цілей та аналізу ефективності управління збутовою діяльністю підприємства, нами було визначено загальну збутову стратегію для підприємства – поєднання двох стратегій в рамках загальної стратегії інтенсивного росту: стратегія глибокого проникнення на ринок, що полягає у збільшенні продажу наявних товарів на наявних ринках та стратегії розвитку товару, що полягає у розвитку продажу нових товарів для наявних клієнтів.

Впровадження в практику збутової діяльності підприємства запропонованих заходів сприятиме підвищенню ефективності управління збутовою діяльністю, а відтак і прибутковості діяльності компанії в цілому та досягнення компанією поставлених стратегічних цілей.

Список літератури

1. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент: Підручник. – К.: КНЕУ, 2007. – 269с.
2. Герасимчук В.Г. Маркетинг. Графічне моделювання: Навч. посібник / За ред. А.Ф. Павленка. – К.: КНЕУ, 2008. – 300с.
3. Голубков Е.Н. Маркетинговые коммуникации. – М.: Издательство “Финпресс”, 2000. – 256с.
4. Кашпур А. Внутренний PR // Персонал. - №4. – 2000. – С. 96-100.
5. Колпаков В. Корпоративная культура и человек // Персонал. №2. – 2002. – С. 39-41.
6. Кузякин А.П., Демичев М.А. Реклама и ПР в мировой экономике: Учебное пособие. – М.: ООО «ТК Велби», 2002. – 320с.
7. Кшиштоф Н. Маркетинг неурядової організації. – Львів: Товариство Лева, 2008. –44с.

В. Гамалий, С.Романчук, І. Фабрика

Современные проблемы сбытовой политики украинских предприятий

В статье рассмотрены основные проблемы сбытовой политики украинских предприятий, предложены способы их разрешения.

V. Gamaliy, S. Romanchuk, I. Fabrika

Modern problems of marketing policy of Ukrainian enterprises

This article describes the evolution of scientific views of foreign and domestic scientists to study the essence of sale.

Одержано 19.03.12

УДК 336.025

В.Ф. Гамалій, проф., д-р фіз.-мат. наук, В.С. Сотніков, доц., канд. техн. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Визначення інвестиційної привабливості регіонів України за допомогою трендових моделей

Залучення інвестицій, зокрема іноземних, є необхідною умовою економічного розвитку як держави у цілому, так і її регіонів. Тому визначення інвестиційної привабливості є актуальним завданням сучасної економічної теорії і практики. Пропонується інвестиційну привабливість регіонів визначати за параметрами трендів динаміки прямих іноземних інвестицій в регіони України на одну особу **іноземні інвестиції, економічне зростання, інвестиційна привабливість, регіони України, трендова модель, Кіровоградська область**

Постановка проблеми. Економічне зростання України неможливе без широкого залучення інвестицій, адже фізична та моральна застарілість виробничих фондів усіх галузей вітчизняної економіки робить інвестиційну модель її розвитку фактично безальтернативною. У той же час, в силу різних причин, зокрема політичного характеру, в країні спостерігається значний дефіцит внутрішніх фінансових ресурсів і, таким чином, проблема залучення прямих іноземних інвестицій стає ще більш актуальною. Але іноземні інвестори не поспішають на терени України, фіксуючи погіршення інвестиційного клімату та несприятливі умови ведення бізнесу. Більше того, навіть у відносно благополучні щодо іноземних інвестицій часи, структура їх була далека від оптимальної: найбільш привабливими для іноземних інвесторів галузями економіки були нерухомість, банківська справа та фінансові послуги, роздрібна торгівля [2], а найбільш важливі для розвитку економіки машинобудування та наукоємкі технології залишилися поза увагою іноземних інвесторів. Причинами такого стану називають в основному слабку правову базу та корупцію.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Одним із можливих шляхів вирішення проблеми збільшення інвестиційної привабливості України може бути переведення цієї проблеми на регіональний рівень, що зробить інвестиційні проекти конкретними, а, отже, більш привабливими для цільових іноземних інвесторів. Тому розрахунки інвестиційної привабливості регіонів набувають в останні роки особливої актуальності, їм присвячено цілий ряд праць (зокрема, [3-5]). При оцінці інвестиційної привабливості регіонів України, як правило, виділяються певні узагальнені показники, що характеризують: рівень загальноекономічного розвитку регіону, рівень розвитку інвестиційної інфраструктури регіону, демографічний фактор, рівень розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури регіону, рівень криміногенних, екологічних та інших видів ризиків. Після цього визначається інтегральний показник інвестиційної привабливості, як правило, в мультиплікативній або адитивній формі і проводиться ранжування регіонів [4]. Недоліком багатьох цих методик є:

- їх невідповідність реальним критеріям для іноземних інвесторів, які звертають увагу перш за все на розмір та потенціал ринку, загальний інвестиційний клімат та правове поле;
- наявність показників, які сильно корелюють між собою, наприклад, валовий регіональний продукт та середньомісячна номінальна заробітна плата, що означає

врахування одного і того ж фактора кілька разів;

- використання абсолютних показників (наприклад, валовий регіональний продукт), що штучно завищує оцінку регіонів з великою чисельністю населення;
- неспівпадання результатів ранжування з реальними даними щодо інвестицій.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розробка методики побудови більш точної моделі визначення інвестиційної привабливості регіонів України.

Виклад основного матеріалу. За основу нашої моделі будемо брати обсяги прямих іноземних інвестицій на одну особу. Їх обсяги по регіонам представлені на рис.1.

Вже візуальне знайомство з цими даними викликає певну недовіру до існуючих методик оцінки інвестиційної привабливості, адже майже всі вони на чільне місце висувають Донецьку область, хоча реальні цифри свідчать про інше.

Для отримання реальної картини інвестиційної привабливості побудуємо лінійний тренд динаміки прямих інвестицій і регіони України на одну особу (рис. 2), у якості прикладу зробимо це для Донецької, Кіровоградської, Одеської областей та міста Києва. Виведене рівняння тренду має два параметри, один з яких визначає початковий рівень інвестицій, а динаміку інвестицій визначає коефіцієнт при x .

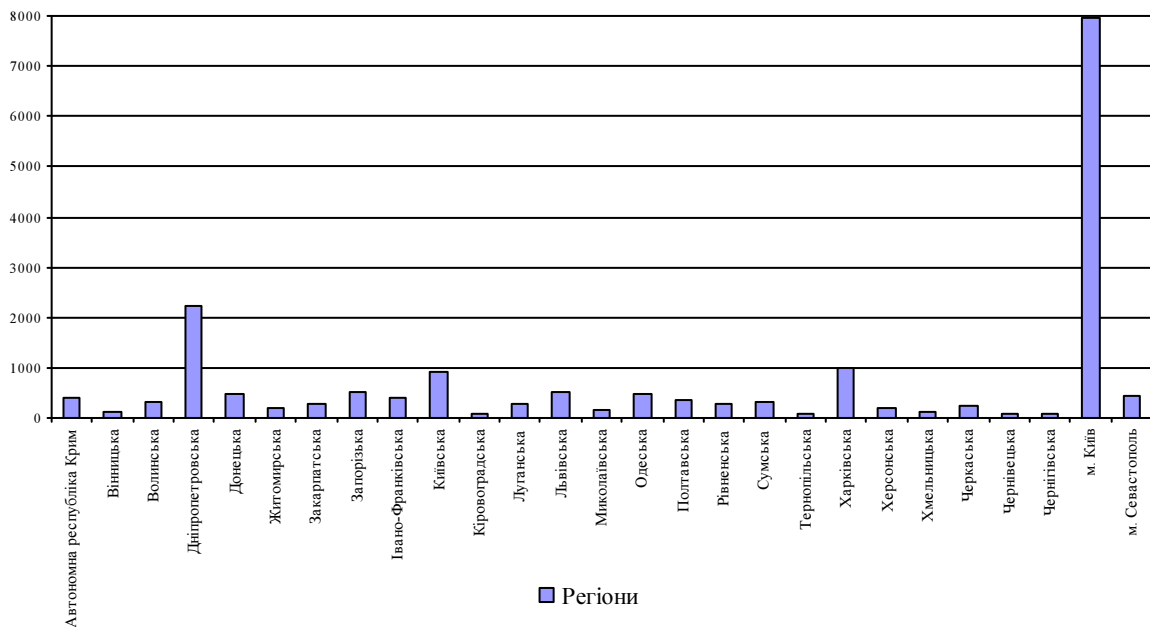
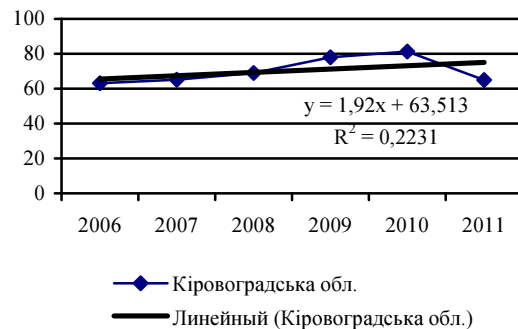
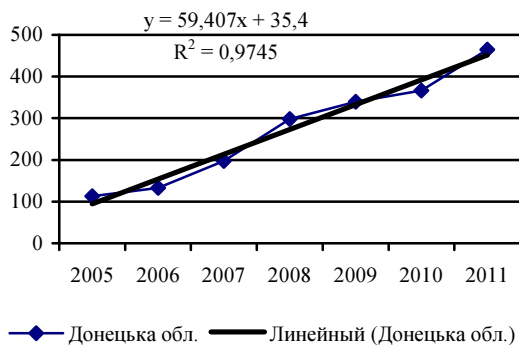


Рисунок 1 – Прямі іноземні інвестиції в регіони України на одну особу у 2011 р.



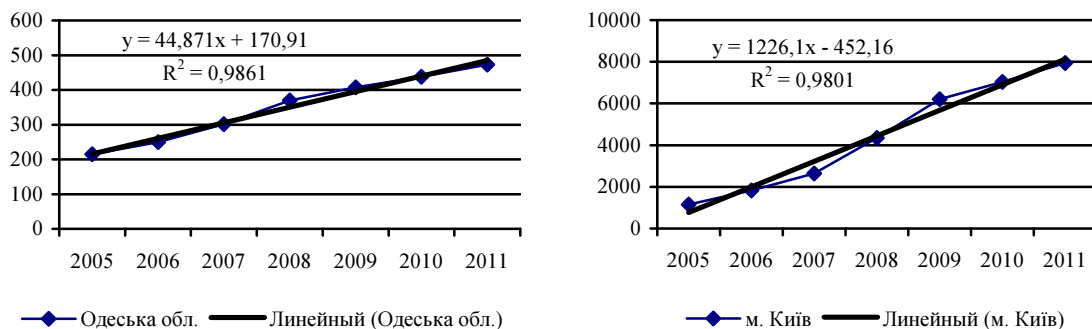


Рисунок 2 – Лінійні тренди динаміки прямих інвестицій в регіони України на одну особу

Що стосується початкового рівня інвестицій, то ця величина є досить умовною – за її ефективне значення можна вибрати, наприклад, рівень останнього, 2011 року. В залежності від рівня значень цих двох параметрів (a_0 та a_1) і пропонується провести групування регіонів України за ступенем інвестиційної привабливості для іноземних інвесторів.

У прикладі, представленому на рис. 2, найбільш інвестиційно привабливим слід вважати місто Київ ($a_0=7946,2$; $a_1=1226,1$), далі ідуть Одеська ($a_0=472,9$; $a_1=44,87$) та Донецька ($a_0=464,6$; $a_1=59,41$) області і, нарешті, Кіровоградська область ($a_0=65,0$; $a_1=-3,47$).

Для визначення інвестиційної привабливості регіонів України побудуємо координатну площину в осях a_0 та a_1 та зобразимо кожний регіон точкою.

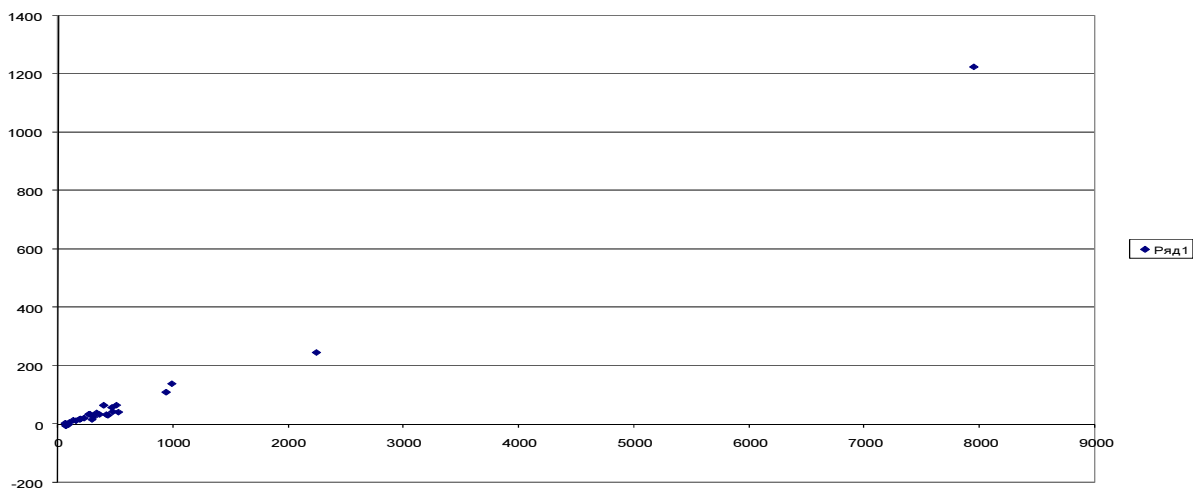


Рисунок 3 – Рівень інвестиційної привабливості регіонів України

воградщини потрібно приділяти першочергову увагу. Шляхи вирішення цієї проблеми намічені в [1, с. 59-60], проте, на наш погляд, збільшення прямих іноземних інвестицій у розрахунку на одну особу в 2015 р. у 1,4 рази порівняно з 2010 р. (ця цифра наводиться у якості індикатора) є явно недостатнім і повинно бути мінімум вдвічі більшим. Це дасть змогу області вийти по цьому показнику хоча б на середньо-український рівень.

Список літератури

1. Програма розвитку Кіровоградської області на 2011-2015 рр. «Центральний регіон – 2015». Кіровоград, 2010. – 256 с.
2. Экономические прогнозы участников 4 Украинского Инвестиционного Саммита // Электронный ресурс. – Лондон. 19.03.2008.
3. Уманець Т.В. Оцінка інвестиційної привабливості регіону за допомогою інтегральних індексів / Т.В. Уманець // Економіка і прогнозування. – К.: Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2006, №4. – С. 133-145.
4. Шмігельська З.К. Інноваційна привабливість регіону: фактори та умови підвищення. Аналіз методик інвестиційної привабливості регіону. Університетські наукові записки. Економіка 2, 2010. – с. 136-145.
5. Гуменна К.Р. Аналіз методик оцінки інвестиційної привабливості регіону. Університетські наукові записки. Наука в інформаційному просторі. Матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції (29-30 вересня 2011 р.) в 7-и томах. Т. 6. Актуальні питання економіки. Дніпропетровськ, 2011. – с. 54-57.

В. Гамалий, В. Сотников

Определение инвестиционной привлекательности регионов Украины с помощью трендовых моделей

Привлечение инвестиций, в частности иностранных, является необходимым условием экономического развития как государства в целом, так и его регионов. Поэтому определение инвестиционной привлекательности является актуальной задачей современной экономической теории и практики. Предлагается инвестиционную привлекательность регионов определять по параметрам трендов динамики прямых иностранных инвестиций в регионы Украины на одного человека.

V.Gamaliy, V. Sotnikov

Determination of investment attractiveness of regions of Ukraine is by trendovikh models

Bringing in of investments, in particular foreign, is the necessary condition of economic development of both the state on the whole and his regions. Therefore determination of investment attractiveness is the actual task of modern economic theory and practice. It is suggested to determine the investment attractiveness of regions after the parameters of trends of dynamics of direct foreign investments in the regions of Ukraine on one person.

Одержано 19.03.12

УДК 330.658

**П.М. Карась, проф., канд. екон. наук, Л.О. Гришина, доц., канд. екон. наук,
Н.В. Приходько, доц., канд. екон. наук**

Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

Особливості управління фінансовими ресурсами підприємств машинобудівної галузі

В статті розглянуто науково-практичні аспекти управління фінансовою діяльністю машинобудівних підприємств Миколаївської області. Визначенні основні проблеми незадовільного стану цієї важливої галузі та можливі шляхи її вирішення

фінансові ресурси, машинобудування, управління, джерела фінансових ресурсів, фінансова стабілізація

Постановка проблеми. Фінансові ресурси підприємств є одним із найважливіших для забезпечення їх діяльності видом ресурсів. Здатність фінансових ресурсів трансформуватись у матеріальні, інтелектуальні, технічні, інноваційні та інші види ресурсів обумовлює їх вагомість у фінансово-господарській роботі кожного промислового підприємства.

Реалії як економіки України, так і зокрема, її машинобудівної галузі, свідчать, що нестача фінансових ресурсів негативно впливає на виробничо-господарську діяльність підприємств, спричиняє виникнення та зростання заборгованостей і також зменшує можливості фінансування подальшого розвитку підприємств. Особливої уваги заслуговують проблеми фінансування машинобудівних підприємств, у яких, на відміну від орієнтованих на споживчі ринки, виробничий цикл триваліший за термінами і вимагає більших обсягів інвестицій та фінансування. За цих обставин важливого значення набуває управління фінансовими ресурсами підприємств машинобудівної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теорії та практики організації управління фінансовими ресурсами промислових підприємств зробили такі вчені, як: Александров А. М., Білик М.Д., Бланк І.О., Буряк Л.Д., Василик О.Д., Воробйов, А. П. Грицай, І. В. Даниленко А.І., Загородній А.Г., Огородник С.Я., Опарін В.М, Павлюк К.В., Поддєрьогін А.М., Романенко О.Р., Федосов В.М. та інші [2,6,7,9]. Однак, незважаючи на системні наукові розробки, проблема фінансування, зокрема, машинобудівного виробництва й надалі залишається актуальною.

Метою статті є дослідження ролі і особливостей управління фінансовими ресурсами машинобудівних підприємств у забезпеченні підвищення ефективності їх діяльності.

Виклад основного матеріалу. Стосовно самої категорії «фінансові ресурси», слід зазначити, що більшість вчених-економістів визначають їх як сукупність фондів грошових коштів, доходів, відрахувань або надходжень, що перебувають у розпорядженні суб'єктів господарювання, незалежно від форм власності. Так, у фінансово-кредитному словнику зазначається, що фінансові ресурси – це грошові кошти, які знаходяться у розпорядженні держави, підприємств і установ, і використовуються для покриття затрат і формування різних фондів та резервів.

Управлінська діяльність – один з найважливіших факторів функціонування і розвитку підприємств в умовах ринкової економіки. Вона постійно вдосконалюється у відповідності з об'єктивними вимогами виробництва та реалізації, ускладненням господарських зв'язків та інших параметрів виробництва. Стосовно управління фінансовими ресурсами підприємства, слід зазначити, що воно виступає як одним з ключових чинників організації виробничо-господарської діяльності підприємства так і являється важливим фактором забезпечення ефективної фінансово-господарської діяльності підприємства. Управління фінансовими ресурсами підприємства спрямоване на оптимізацію його фінансового механізму, координування фінансових операцій, забезпечення їх впорядкування та точного “балансування”. Отже, на рівні підприємства управління фінансовими ресурсами повинне розглядатися як адаптивний механізм з допомогою якого воно постійно перебудовується в процесі пошуку найбільш ефективних зв'язків з навколишнім економічним середовищем.

Машинобудівний комплекс вирізняється серед інших галузей високою наукоємністю та ресурсоємністю, що підвищує його значення не лише у побутовому споживанні іншими галузями промисловості, а й сприяє швидшому їх розвитку. Миколаївська область - це високорозвинений індустріальний регіон держави, який визначається потужною багатогалузевою промисловістю. У структурі промисловості Миколаєва основне місце займає машинобудування і металообробка, серед яких виділяються такі галузі, як суднобудування й енергетичне машинобудування. Промислові підприємства міста забезпечують до 50% обсягів продукції суднобудування України, понад 90% державного виробництва газових турбін, 80% глинозему – сировини для виробництва алюмінію. Поряд з цим, вагоме місце в області займає агропромисловий комплекс, обсяги виробництва якого мають також стійку тенденцію до зростання (табл.1) [8].

Таблиця 1 – Динаміка показників соціально-економічного стану Миколаївської області та галузі машинобудування

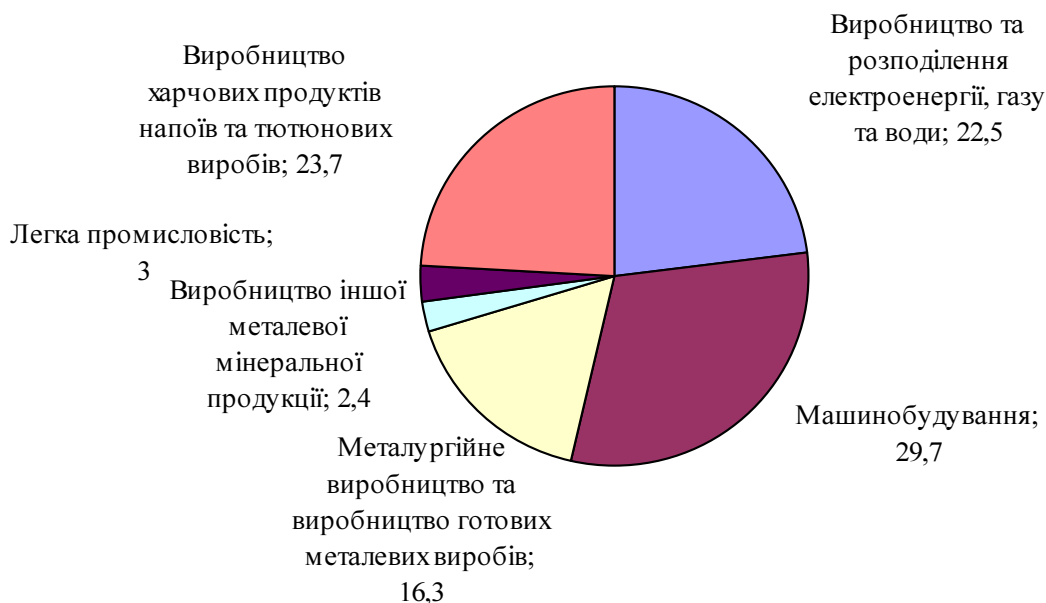
Показники	2005	2008	2009	2010
Соціально-економічний стан Миколаївської області				
Валовий регіональний продукт (у фактичних цінах), усього, млн. грн.	3314	19410	20336	20989
Продукція промисловості (у фактичних цінах), млн. грн.	3129	15018	16937	18576
Продукція сільського господарства (у порівняних цінах 2005 р.), млн. грн.	2019	3400	3408	3439
Інвестиції в основний капітал (у фактичних цінах), млн. грн..	460	4333	4022	3775
Кількість постійного населення (на кінець року), тис.осіб	1275,9	1195,1	1188,8	1182,6
Кількість найманих працівників, тис.осіб	423,5	321,5	297,0	288,1
Фінансово-економічні показники діяльності машинобудівних підприємств в Миколаївській області				
Обсяг реалізованої промислової продукції, млн. грн.	2709,5	2492,6	4035,4	3375,1
у % до загального обсягу	29,7	16,6	23,8	18,2

Продовження таблиці 1

Інвестиції в основний капітал, тис. грн. у % до загального обсягу інвестицій в промисловість	13268 9	12781 6	10006 7	10378 9
у % до попереднього року	9,5 97,8	8,1 81,0	6,1 70,6	6,5 92,6
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування(прибуток), млн. грн.. у % до загальної кількості підприємств	59002 4,7	87231 6,6	59111 3,0	78608 0,8
	64,1	59,7	58,3	56,3

Питома вага машинобудівної продукції в загально обласному обсязі протягом останніх років знизилась. Причиною зниження прийнято вважати світову фінансову кризу та як наслідок, зниження обсягів господарських операцій машинобудівних підприємств проявляється у зростанні боргів, нестачі грошових засобів, зростанні простроченої кредиторської заборгованості. Зокрема, якщо в 2005 році частка реалізованої продукції машинобудування становила майже третину (29,6%) всієї реалізованої продукції Миколаївської області, то за п'ять років вона знизилась і в 2010 році становила лише 18,2% (рис2).

Розподіл обсягу реалізованої промислової продукції за видами діяльності у 2005 році, %



Розподіл обсягу реалізованої промислової продукції за видами діяльності у 2010 році, %

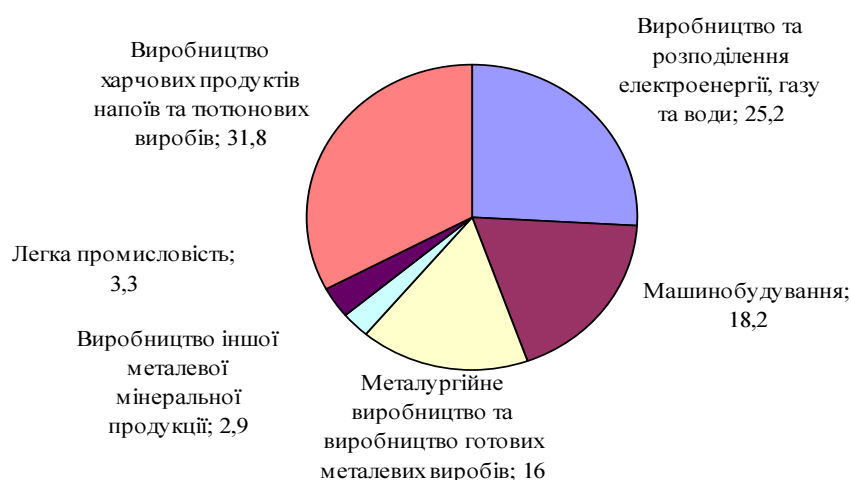


Рисунок 1 – Розподіл обсягу реалізованої промислової продукції за видами діяльності у Миколаївській області

Важливість фінансових ресурсів проявляється і у забезпеченні ними інноваційної діяльності. Як свідчать статистичні дані, інноваційна активність у галузі є недостатньою. Ні держава, ні іноземні інвестори протягом останніх років не виявили впливової фінансової підтримки інноваційної діяльності промислових підприємств Миколаївського регіону. Вагомим джерелом фінансування залишаються власні кошти підприємств (табл. 2).

Таблиця 3 - Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств Миколаївської області

Роки	Загальна сума витрат млн.. грн..	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інших джерел
2005	255,5	254,7	0,1	-	0,1
2006	239,7	237,7	-	-	-
2007	240,9	221,5	0,1	-	-
2008	342,0	305,8	0,2	1,7	8,8
2009	426,3	418,1	2,7	-	-
2010	519,1	516,1	0,8	-	0,4

Таким чином, однією з найактуальніших для вітчизняних підприємств машинобудівного комплексу є проблема щодо формування й раціонального використання фінансових ресурсів, а отже – забезпечення фінансової стабілізації. Основним джерелом формування фінансових ресурсів машинобудівного підприємства повинні виступати власні кошти, а не залучені кошти, що обумовлено простотою залучення власного капіталу; високою віддача за критерієм норми прибутку на вкладений капітал; зменшенням ризику небезпеки фінансової нестійкості й банкрутства підприємства, тощо.

На формування та використання фінансових ресурсів підприємства впливають різноманітні чинники, які доцільно поділяти на внутрішні (пов'язані безпосередньо з діяльністю окремого підприємства) та зовнішні (не пов'язані відповідно). Серед важливих внутрішніх чинників слід відзначити такі, як якість організації управління фінансовими ресурсами; рівень досконалості фінансової структури підприємства; загальна оцінка ефективності функціонування виробництва та узгодження його із фінансовим планом підприємства тощо. До зовнішніх чинників належать наступні: зміна політичного курсу влади та правового поля; рівень розвитку фінансового ринку; стан економіки в цілому, рівень інфляції; тощо.

Як свідчать реалії економіки, хоча світова фінансова криза і відкрила нові складності функціонування машинобудівної галузі, але актуальними залишаються і проблеми, отримані ще в спадок від командно-адміністративної економіки, а саме: критичне зростання зношеності основних засобів; недостатній рівень платоспроможності замовників продукції; обмежений внутрішній попит; тощо. Одною з найбільш гострих проблем залишається незадовільний фінансовий стан машинобудівних підприємств, де слід виділити такі важливі причини та передумови: нерозвиненість інфраструктури внутрішнього ринку; недостатність обігових коштів та недосконалість механізму середньо- та довгострокового кредитування; відсутність реальних джерел фінансування, що унеможливорює реконструкцію та технічне переоснащення підприємств і освоєння виробництва нової конкурентоспроможної продукції; відсутність фінансових механізмів та інструментів, що стимулюють активізацію інноваційної діяльності, тощо.

Висновки. Отже, в умовах ринкової економіки стійке економічне зростання можливо тільки при відповідному рівні конкурентоспроможності продукції, що виробляють промислові підприємства, в тому числі й машинобудівні. Вони виступають одним з провідних сегментів економіки в багатьох державах та багато в чому, визначають рівень їх економічного розвитку. Не викликає сумніву, що підвищення ефективності функціонування машинобудівних підприємств обумовлює необхідність удосконалення системи управління фінансовими ресурсами, доцільність радикальних змін у обсягах, структурі та джерелах їх формування.

На нашу думку, доцільно більше уваги приділяти управлінню фінансовими ресурсами підприємства на функціональному (тактичному) рівні, де вирішуються питання підготовки пропозицій про доцільність і розміри інвестиції в окремі сфери діяльності, про зміни в структурі оборотних засобів, потребах у залученні зовнішніх джерел фінансування та емісії акцій підприємства, тощо. Саме вирішення таких завдань сприятиме модернізації та технічному переоснащенню машинобудівних підприємств з використанням сучасних технологій; розширенню асортименту продукції та підвищенню її конкурентоспроможності; налагодженню виробництва високоефективних машин, приладів і апаратів; підвищенню інноваційної активності та інвестиційної привабливості цієї важливої галузі промисловості.

Список літератури

1. Ансофф И. Стратегическое управление. - М.: Экономика, 1989.
2. Бланк И. А. Стратегия и тактика управления финансами. - К.: АДЕФ-Украина, 1996.
3. Гринчук І.П. Сучасні економічні проблеми фінансування машинобудівних підприємств України / М.В. Ніколайчук, І.П. Гринчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький. – 2010. – №6. – Т.3. – С. 75 – 79.
4. Дончак Л.Г. Машинобудування в умовах глобальної кризи, особливості реформування економіки України в умовах глобальної економічної кризи. Збірник матеріалів Всеукраїнського науково-практичного семінару від 23 квітня 2009 р. – ВІЕ ТНЕУ, 2009. –С. 218-219.

5. Лахтіонова Л.Н. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання. – К. Знання. – 2001. – 410с.
6. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи/ Під заг. Ред. Чл.- кор. НАН України Б.М. Данилишина.- Ніжин: Аспект-Поліграф, 2007.-308 с.
7. Опарін В.М. Фінанси: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с.
8. Партин Г.О., Завгородній А.Г. Фінанси підприємств: Навч. Посібник.-2-ге вид., випр. І доп.- К.:Знання, 2006.-379 с.
9. Статистичний щорічник Миколаївської області за 2010 рік / ред. П.Ф.Зацаринський.- Миколаїв:Головне управління статистики у Миколаївській області, 2011.-639с.
10. Фінанси підприємств: Підручник/ А.М.Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д.Буряк та ін.; Кер. Кол.Авт. І наук. Ред. Проф.. Поддєрьогін А.М.- 5-ге вид., перероб. Та допов.-К.: КНЕУ, 2004-546с.

П. Карась, Л. Гришина, Н. Приходько

Особенности управления финансовыми ресурсами предприятий машиностроительной отрасли

В статье рассмотрены научно-практические аспекты управления финансовой деятельностью машиностроительных предприятий Николаевской области. Определены основные проблемы неудовлетворительного состояния этой важной отрасли и возможные пути ее решения.

P. Karas, L. Grishinas, N. Prihodko

Features of management of enterprises of machine-building industry financial resources

The article deals with scientific and practical aspects of financial management of engineering enterprises Mykolaiv region. Determination of the main problems of the poor condition of this important industry, and possible ways to solve it.

Одержано 4.10.12

УДК 331.101

В.І. Крамаренко, проф., д-р екон. наук

Таврійський національний університет ім. В.І. Вернадського

Соціально-трудоий потенціал суспільства: трансформація ціннісних орієнтацій

Висвітлено сутність категорії «соціально-трудоий потенціал». Розкрито значимість морально-етичної складової соціально-трудоого потенціалу. Проаналізовано трансформації ціннісних орієнтацій. Розроблено пропозиції щодо корегування розвитку морально-етичної компоненти соціально-трудоого потенціалу суспільства

соціально-трудоий потенціал, морально-етична складова соціально-трудоого потенціалу, ціннісні орієнтації

Актуальність проблеми. Стратегічні перспективи модернізації економіки країни і суспільства потребують якісного оновлення та розвитку складових соціально-трудоого потенціалу, виявлення невикористаних резервів, залучення яких може дати додатковий корисний соціальний, економічний, інноваційний ефект на шляху руху до економіки знань.

© В.І.Крамаренко, 2012

5. Лахтіонова Л.Н. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання. – К. Знання. – 2001. – 410с.
6. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи/ Під заг. Ред. Чл.- кор. НАН України Б.М. Данилишина.- Ніжин: Аспект-Поліграф, 2007.-308 с.
7. Опарін В.М. Фінанси: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с.
8. Партин Г.О., Завгородній А.Г. Фінанси підприємств: Навч. Посібник.-2-ге вид., випр. І доп.- К.:Знання, 2006.-379 с.
9. Статистичний щорічник Миколаївської області за 2010 рік / ред. П.Ф.Зацаринський.- Миколаїв:Головне управління статистики у Миколаївській області, 2011.-639с.
10. Фінанси підприємств: Підручник/ А.М.Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д.Буряк та ін.; Кер. Кол.Авт. І наук. Ред. Проф.. Поддєрьогін А.М.- 5-ге вид., перероб. Та допов.-К.: КНЕУ, 2004-546с.

П. Карась, Л. Гришина, Н. Приходько

Особенности управления финансовыми ресурсами предприятий машиностроительной отрасли

В статье рассмотрены научно-практические аспекты управления финансовой деятельностью машиностроительных предприятий Николаевской области. Определены основные проблемы неудовлетворительного состояния этой важной отрасли и возможные пути ее решения.

P. Karas, L. Grishinas, N. Prihodko

Features of management of enterprises of machine-building industry financial resources

The article deals with scientific and practical aspects of financial management of engineering enterprises Mykolaiv region. Determination of the main problems of the poor condition of this important industry, and possible ways to solve it.

Одержано 4.10.12

УДК 331.101

В.І. Крамаренко, проф., д-р екон. наук

Таврійський національний університет ім. В.І. Вернадського

Соціально-трудоий потенціал суспільства: трансформація ціннісних орієнтацій

Висвітлено сутність категорії «соціально-трудоий потенціал». Розкрито значимість морально-етичної складової соціально-трудоого потенціалу. Проаналізовано трансформації ціннісних орієнтацій. Розроблено пропозиції щодо корегування розвитку морально-етичної компоненти соціально-трудоого потенціалу суспільства

соціально-трудоий потенціал, морально-етична складова соціально-трудоого потенціалу, ціннісні орієнтації

Актуальність проблеми. Стратегічні перспективи модернізації економіки країни і суспільства потребують якісного оновлення та розвитку складових соціально-трудоого потенціалу, виявлення невикористаних резервів, залучення яких може дати додатковий корисний соціальний, економічний, інноваційний ефект на шляху руху до економіки знань.

© В.І.Крамаренко, 2012

До таких резервів можуть бути віднесена, зокрема, морально-етична складова соціально-трудового потенціалу. Така складова соціально-трудового потенціалу залишається найменше вивченою з боку економічної науки, що вряд чи можна вважати правомірним.

Світовий досвід вчить, що недооцінка ролі моральності, етичних норм поведінки у суспільстві призводить до руйнації багатьох трудових цінностей, втрати культури праці, її вікового сенсу в житті суспільства, що неодмінно позначається негативно на продуктивності праці, веде до втрат можливостей економічного зростання, погіршує стан соціально-трудових відносин, посилює асоціальні явища та проблеми у соціально-трудої сфері, пов'язані з тривалим безробіттям, декваліфікацією, деградацією особистості тощо.

Аналіз наукових досліджень. Проблеми моральності, етики трудової поведінки, асоціальних явищ українські економісти рідко висвітлюють у своїх публікаціях. Вивченню морально-ціннісних характеристик трудового потенціалу присвячували свої праці і дослідження такі українські вчені, як о.і. амоша, д.п. богиня, н.с. власенко, м.с. кармазин, о.г. осауленко, в.п. попович, о.ф. новікова, в.г. щокін та ін. Серед останніх публікацій, що зачіпають таку проблематику слід назвати праці е. Лібанової, в. Степенко, і. Курило, о. Грішнкової, о. Макарової, в. Новікова, які розглядають аспекти відтворення людського капіталу в контексті впливу медико-демографічної кризи та наслідків соціально-економічних трансформацій, праці м. Семикіної, присвячені трудовому менталітету, публікації н. Левчук, що висвітлюють демографічні наслідки асоціальних явищ. Проте, незважаючи на значущість і цінність здобутків вищеназваних авторів, проблема морально-етичного розвитку соціально-трудового потенціалу залишається невирішеною і потребує подальшого дослідження на усіх рівнях управління.

Постановка проблеми. Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні сутності морально-етичної складової соціально-трудового потенціалу та визначенні напрямів трансформації її розвитку.

Виклад основного матеріалу. Аналіз наукових джерел свідчить, що ринкове середовище, яке сформувалося нині в Україні, суперечливо відобразилося на розвитку суспільства, його соціально-трудовому потенціалі і зокрема його морально-етичній складовій. Для пояснення цієї думки зосередимо увагу на нашому розумінні сутності термінології.

В літературі частіше застосовується поняття трудовий потенціал. Грішнова о. Характеризує його як «інтегральну динамічну систему, яка включає демографічну, економічну і соціальну підсистеми, об'єднані спільністю трудової діяльності» [1, с.7]. Семикіна м. Трактують трудовий потенціал як «комплексну категорію, яка відображає інтегральну сукупність властивостей та можливостей працівників» [2, с. 25].

З нашої точки зору, розуміння категорії «соціально-трудовий потенціал» охоплює багатокомпонентну систему трудових можливостей населення та соціальних умов розвитку та самореалізації людей у праці.

Поділяємо точку зору багатьох дослідників, що якісна структура трудового потенціалу і тим більше соціально-трудового потенціалу включає такі компоненти, як здоров'я, освіта, професійні навички, досвід, культура, мобільність, організованість, моральність, рівень культури. Проте звертаємо увагу на те, що залишається недостатньо вивченою морально-етична складова соціально-трудового потенціалу, яка, на наш погляд, відображає ціннісні орієнтації населення, особливості трудової культури, трудового менталітету, моральності, які стають базою формування трудових мотивів, активної чи пасивної трудової поведінки на ринку праці, формують певне

ставлення до оновлення знань, постійного освітньо-професійного розвитку.

Зміни ціннісних орієнтацій населення, що відбулися упродовж років ринкових трансформацій економіки, мають неоднозначний характер і не завжди сприяють позитивним зрушенням в економіці України.

Ринкове середовище, необхідність виживання, конкурентна боротьба на ринку позначилися на значимості роботи, грошей в житті кожної людини, зумовили зміну ціннісних орієнтацій, які мотивують поведінку людини на ринку праці, його рішення стосовно необхідності розвитку трудового потенціалу. В ситуації катастрофічного зниження матеріального добробуту, соціальної незахищеності, неадекватного співвідношення ціни праці і вартості робочої сили, помилкового скасування системи нормування праці на підприємствах, зростання офіційного та прихованого безробіття, тінізації зайнятості стали цілком закономірними стихійні процеси деформації трудових цінностей.

Соціологічні дослідження сучасних науковців [1-4], а також проведені автором опитування на підприємствах м. Сімферополя підтвердили той тривожний факт, що ідеали чесної та продуктивної праці певною мірою втратили своє колишнє вагомє значення не лише для молоді, а й для 2/3 опитаних представників старшого покоління. Роль «змістовності праці», за думкою більшості респондентів (64%), зважаючи на її «досить важливу цінність», поки не стала одним з першочергових чинників, що визначають кінцевий трудовий вибір. Інтерес до праці, змістовність праці опинилася за пріоритетністю на четвертому місці після таких важливих цінностей, як «достойна заробітна плата», «соціальна захищеність», «стабільність зайнятості». «Можливість проявити творчість, ініціативу», «досягти самореалізації у праці» – опинилася на останніх місцях після можливостей побудувати кар'єру, отримати соціальний пакет, другу освіту або професію за рахунок або частково за кошти підприємства.

Спостереження доводять, що в умовах першочерговості проблеми виживання домінуючим мотивом трудової діяльності переважної більшості працюючих стає прагнення одержати відшкодування витрат трудових зусиль, насамперед, в грошовій формі. Ціннісні орієнтації працюючих об'єктивно зміщуються в бік піднесення особистих інтересів, передусім в бік одержання стабільного, гарантованого та гідного заробітку. При цьому молодь, яка відчуває дискримінацію на ринку праці, часто це розуміє як отримання доходу за «будь-якою ціною». Аморальність явища порушення трудових прав веде до того, що моральність джерел заробітку стає відносним поняттям. Отримання заробітку не завжди знаходиться в межах правового поля. Цьому сприяє тінізація зайнятості, яка приймає масштабні розміри. За нашими оцінками, в Україні кожен 5-й працює в тіні, в Криму – кожен 3-й, часто поєднуючи тіньову діяльність із зайнятістю в офіційній економіці.

Трансформації морально-етичної складової соціально-трудоного потенціалу, звичайно, не суперечили б принципам ринкової економіки, коли б часто збагачення одних членів суспільства не відбувалося за рахунок інших. Окремою темою є руйнація моральних принципів у зв'язку з використанням у власних інтересах службових посад, масштабної корупції, розкраданням майна, землі, інших ресурсів тощо. На тлі таких явищ прояв патріотичного почуття до власного підприємства, трудової активності, прагнень до професійного саморозвитку, винахідництва та раціоналізаторства для багатьох працівників втрачає свій сенс. В результаті свідомо чи несвідомо у частини населення закріплюється бажання одержувати великий заробіток або дохід будь-якою ціною, не прикладаючи суттєвих трудових зусиль, залишаючи поза увагою ідеали працелюбства, прагнення до знань, творчого та професійного зростання. Руйнація традиційних ціннісних орієнтирів у сфері праці стає, на нашу думку, однією з

глибинних ідеологічних основ тіньової економіки, обсяги якої охоплюють майже половину внутрішнього валового продукту.

У країні, де виробники матеріальних і духовних цінностей принижені зубожінням, а навколо відбувається перерозподіл влади, статусу, ресурсів, соціальна конфліктність є безперечною. За результатами загальнонаціонального соціологічного моніторингу, який реалізовано інститутом соціології нан україни, домінантою масової свідомості залишається негативізм, який характеризується трьома чіткими емоційно-оціночними «не»: недовіра, незадоволеність, невіра у майбутнє.

Проявом деформованої трансформації ціннісних орієнтацій, що гальмує розвиток соціально-трудового потенціалу, стала важкість адаптації працівників підприємств до ринкових умов. Стосовно різних вікових груп вона протікає неоднозначно. Так, найскладніше відбувається перебудова свідомості працівників старших вікових груп (передусім жінки), яким змінити трудову поведінку, засвоювати нову інформацію значно складніше, ніж представникам молоді до 30 років, суб'єктивне відчуття залежності від зовнішніх обставин у них є дуже високим. Як наслідок, багато представників цієї групи (переважно ті, кому за 45–50 років) мають масу проблем (особливо психологічного змісту): почуття незахищеності, нервозності, аж до придбання певних психологічних синдромів, що заважає реалізації прагнень до підвищення кваліфікації, оволодіння новою професією.

Як показали результати експрес-інтерв'ю з працівниками та керівниками підприємств м. Сімферополі найчастіше заважають адаптації до ринкових умов такі риси представників адміністрації: консерватизм, відсутність швидкої реакції на зміну обставин, нестача ринкового мислення підприємців, адекватної корекції ринкової поведінки, неготовність до радикальних змін, небажання працювати інтенсивно у постійному режимі, йти на оновлення технології усупереч груповим (корпоративним) інтересам тощо. Такі риси стають перешкодою на шляху розвитку і персоналу, і підприємства, оскільки породжують прояв професійної заздрості, протидію новому, незвичному, обумовлюють неспроможність багатьох працівників до гнучкої переорієнтації на інші види діяльності та засвоєння нових знань.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, немає сумнівів в тому, що потребують подолання зазначені недоліки трансформації морально-ціннісних орієнтацій населення. Виходячи з викладеного вважаємо за доцільне:

- розробити сучасну державну концепцію формування вітчизняної культури та моральності соціально-трудових відносин;
- розробити кодекс трудової честі для роботодавців і працівників за участю соціальних партнерів, перебачити його прийняття до умов змісту колективних договорів, колективних угод;
- забезпечити силами засобів масової інформації, закладів культури пропагування сенсу чесної, продуктивної праці в офіційній економіці, відновлення трудових цінностей, принципів високої моральності, соціальної відповідальності за наслідки праці, використання природних ресурсів;
- у навчальних закладах, творах мистецтва, кіно за підтримкою держави спрямовувати виховання молоді на формування працелюбства, поваги до праці, робітничих професій, формувати свідоме розуміння цінності трудової діяльності та її вирішальної ролі у забезпеченні власного добробуту.

Окреслене свідчить, що настав час системних наукових досліджень соціально-трудового потенціалу суспільства, окремого цілеспрямованого інвестування у розвиток морально-етичної компоненти такого потенціалу за допомогою важелів соціально-економічного механізму, які мають соціально, психологічно та економічно впливати на

людину на усіх рівнях, сприяючи поступовому формуванню ціннісних орієнтаціям, адекватних потребам руху до інформаційного суспільства.

Список літератури

1. Трудовий потенціал України: оцінка стану, ефективність використання, стратегічні напрями розвитку: Монографія [О.А. Грішнова, С.Р. Пасека, А.С. Пасека]; за наук. ред О.А. Грішнкової. – Черкаси:»Маклаут», 2011. – 360 с.
2. Трудовий потенціал Кіровоградської області: стан та перспективи розвитку (колективна монографія) / За ред. М.В. Семикіної. – Кіровоград: ВАТ Кіровоградське видавництво, 2008. – 304 с.
3. Ментальний чинник у сфері праці: проблеми терії та практики / Д.П. Богиня, М.В. Семикіна. – Київ: Штурм, 2003. – 382 с.
4. Соціологічний вимір соціально-економічних процесів в Україні / [Балакірева О.М., Головенько В.А., Левін Р.Я. та ін.]; за ред. Балакіревої О.М.; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2009. – 320 с.

В. Крамаренко

Социально-трудовой потенциал общества: трансформация ценностных ориентаций

Отражена сущность категории «социально-трудовой потенциал». Раскрыта значимость морально-этической составляющей социально-трудового потенциала. Проанализированы трансформации ценностных ориентаций. Разработаны предложения относительно корректировки развития морально-этической компоненты социально-трудового потенциала общества.

V. Kramarenko

The Social-labour potential of society: transformation of the valued orientations

The essence of category «social-labour potential» was reflected. Meaningfulness of moral-ethics constituent of social-labour potential was exposed. The transformations of the valued orientations were analysed. The suggestions relatively of adjustment of moral-ethics constituent of social-labour potential were developed.

Одержано 5.10.12

УДК 338.242 (043.3)

О.П. Мельничук, здобувач, В.В. Стадник, проф., д-р екон. наук
Хмельницький національний університет

Використання матриці «ринок-продукт-підприємство» у формуванні портфеля інновацій машинобудівного підприємства

Охарактеризовано особливості розвитку ринку, продукту та ступеня зрілості підприємства при формуванні його портфеля інновацій. Аргументовано необхідність уведення до складу портфеля організаційно-економічних та інших управлінських інновацій для розширення прийнятних варіантів співвідношення ринок-продукт-підприємство і підвищення комерційного потенціалу базової інновації портфель інновацій, матриця «ринок-продукт-підприємство», комерційний потенціал

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Стратегічною метою діяльності будь-якого суб'єкта господарювання є забезпечення його життєздатності та процвітання – як у поточній ринковій ситуації, так і у перспективі. Це складно і навіть неможливо забезпечити за відсутності здатності підприємства створювати і реалізовувати інновації. Втілення знань у інновації та їх ефективне використання є не лише необхідною умовою виживання підприємств за фінансово-економічної кризи, а й основою їх якісного розвитку та зростання ринкової вартості.

У формуванні та реалізації стратегії сучасних підприємницьких структур першорядне значення має вміння менеджменту врахувати потреби ринку і особливо – тих цільових груп споживачів, з якими підприємство співпрацює найтісніше і які складають найбільшу частку попиту на його продукцію. Тому ретельне дослідження потреб споживачів є необхідною умовою формування ефективної товарної політики, складовою частиною якої є інноваційна діяльність.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Ретельно обгрунтована товарна політика значною мірою визначає ефективність діяльності підприємства загалом, оскільки дає змогу оптимізувати завдання технологічної підготовки виробництва, збуту, передпродажного обслуговування тощо. Це підкреслюють багато науковців, які займаються питаннями формування товарної політики підприємства на основі маркетингу, зокрема М. Герасимяк [1], В. Кардаш [3], П. Перерва [3], Н. Сербіненко і М. Гергель [4], Т.Холодний [5] та ін. Врахування маркетингових аспектів товарної політики сприяє мінімізації інноваційних ризиків, підпорядковуючи діяльність усіх служб підприємства освоєнню випуску продукції, адекватної запитам цільових ринків, в тому числі у їх стратегічній перспективі, на чому акцентують увагу, наприклад, Ф. Котлер [6] та Ж.-Ж. Ламбен [7], а також С. Ілляшенко [8], О. Мних [9], Н.Чухрай [10]. Вони підкреслюють, що при розробленні нових видів технічної продукції слід прагнути до забезпечення не лише відповідності наявним потребам споживачів, а й враховувати вектори науково-технічного прогресу та домагатися створення виробів, що мають високу споживчу цінність для цільових груп клієнтів. При цьому важливо правильно оцінити комерційний потенціал інноваційного продукту – як з точки зору його сприйняття ринком, так і з погляду

здатності підприємства-інноватора забезпечити належні темпи та обсяги освоєння новинки.

Це має особливе значення для обґрунтування складу портфеля інновацій машинобудівних підприємств, зважаючи на значну науко- й капіталомісткість інноваційних процесів у цій галузі. Як справедливо зазначає Й.Петрович, необхідно домогтися «цілеспрямованої дії та раціонального поєднання всіх елементів процесу створення і освоєння виробництва нових виробів у просторі, а також узгодженої діяльності усіх учасників цього процесу та ефективного використання усіх видів ресурсів у часі» [11]. Серед таких ресурсів не лише нові знання, закладені у продуктивій чи технологічній інновації, а й організаційно-економічний ресурс підприємства, який проявляється у його здатності підсилювати комерційний потенціал базової новації. Тому при плануванні інноваційної діяльності доцільно говорити про портфель інновацій, який, на відміну від портфеля інвестицій, має містити й інновації організаційно-економічного характеру, які не є капіталомісткими, але можуть значно посилити економічну віддачу від базової інновації. З урахуванням цього планування портфеля інновацій відрізняється від планування портфеля інвестицій, що й потребує проведення відповідних наукових досліджень, які мають опиратися на методологічну основу стратегічного маркетингу.

Цілі статті – з позицій стратегічного маркетингу показати можливості використання матриці «ринок-продукт-підприємство» для формування портфеля інновацій машинобудівного підприємства з метою збільшення комерційного потенціалу базових інновацій.

Основний матеріал дослідження. Планування інноваційної діяльності на машинобудівному підприємстві спрямоване передусім на створення техніко-технологічних інновацій, які можуть бути як продуктовими (нові зразки машинобудівної продукції), так і процесними (удосконалення існуючих технологічних систем або упровадження нових технологій, здатних якісно змінити виробничий процес). Обидва види інновацій потребують високої кваліфікації у сфері проектування і конструювання, спеціальних фахових компетенцій у відповідній галузі інженерії. Водночас успіх продуктивих інновацій значною мірою визначається здатністю менеджменту підприємства провести кваліфікований аналіз стану й тенденцій ринку з позицій стратегічного маркетингу, завдяки чому можна більш обґрунтовано підійти до формування портфеля інновацій, доповнивши його інноваціями процесними – як технологічними, так і організаційно-економічними.

У цьому контексті можна використати рекомендації Міжнародного інституту техніко-економічного обґрунтування (МІТЕО), викладені у [12,13]. У них пропонується при обґрунтуванні інноваційного проекту враховувати три чинники: рівень зрілості підприємства, тип інновації та рівень розвитку ринку, оцінивши їх взаємну адекватність. На нашу думку, такий підхід доцільно використовувати і при формуванні портфеля інновацій. Для цього необхідно виділити основні характеристики зазначених чинників, які визначають характер портфеля інновацій.

1. Класифікація підприємств за рівнями їх зрілості. В її основі лежить легкість доступу підприємства до капіталу, що впливає на його здатність акумулювати кошти для реалізації проектів. Виділяють три рівні зрілості підприємств:

- перший – це малі інноваційні підприємства, які не мають достатньо власних коштів і можуть розраховувати або на підтримку держави (пряму чи через регіональні бізнес-інкубатори), або приватних інвесторів; за успішної реалізації інновацій підприємство переходить на другий рівень зрілості;

- другий – підприємство створює технологію серійного виробництва свого

першого інноваційного продукту, починає формувати його ринок і заробляти кошти, які можна вкладати у розробку наступних інноваційних продуктів, які запропонує своїм клієнтам); на цьому рівні складається кістяк бізнес-системи, що ґрунтується на базовій інноваційній розробці підприємства; портфель інновацій переважно містить модифікації базового зразка, які утворюють їх кластер;

- третій – підприємство потужно розвивається, намагається максимізувати прибуток від продажів сьогодні і захистити свій ринок від конкурентів завтра; крім свого, має широкий доступ до позичкового капіталу завдяки сформованому іміджу. У цьому разі портфель інновацій може містити різні за характером інновації – як в межах розвитку продукту, так і такі, що стають основою нової бізнес-системи і містять організаційні чи економічні нововведення, що доповнюють базову інновацію.

2. Класифікація типів інновацій за стадіями їх розвитку. В її основі – стадія життєвого циклу інноваційного продукту, яка визначає ступінь його функціонально-технологічної досконалості та потенціал комерціалізації. Згідно S-подібної кривої вирізняють наступні типи інновацій:

- первинні інновації – є результатами власного наукового доробку чи запозиченими у власників патенту і часто межують з науковими відкриттями. Є найбільш ризикованими, що не робить їх привабливими для підприємств другого і третього рівня зрілості. Зазвичай реалізуються у вигляді окремих проєктів;

- інженерні інновації – є результатом технологічного вдосконалення початкової інновації, що мінімізує витрати на її виготовлення та збільшує комерційний потенціал за рахунок розширення ринку. Початкова інновація є стрижнем портфеля інновацій, на який нанизуються інновації організаційно-економічного, управлінського та маркетингового характеру;

- продуктові інновації – є результатом технічного та дизайнерського вдосконалення початкової інновації, що розширює її функціональні характеристики та збільшує комерційний потенціал за рахунок розвитку продукту. Розширення продуктового ряду новинки дає змогу індивідуалізувати її під потреби цільових споживачів. У цьому разі портфель інновацій складається із різних модифікацій базової інновації;

- завершальні вдосконалення інновації – коли продукт, технологія або послуга знижує свої технічні показники з максимальних до необхідних, що дає змогу мінімізувати їх ціну і розширити межі ринку за рахунок нових сегментів із низькою платоспроможністю. Портфель інновацій переглядається з метою оновлення його складу для підвищення прибутковості.

Виходячи із наведених вище характеристик рівня зрілості підприємства і стадії розвитку інновації можна зробити висновок, що для забезпечення сталої динаміки розвитку підприємства необхідно формувати портфель інновацій з урахуванням їх відповідності рівню зрілості підприємства. Це даватиме змогу швидко виводити на ринок базову інновацію (зменшуючи при цьому інноваційні ризики) і збільшувати її комерційний потенціал.

Так, малі інноваційні підприємства ефективні для роботи з інноваційними продуктами або послугами першого рівня. Водночас такі підприємства не можуть працювати з інноваціями третього типу.

Підприємства другого рівня зрілості можуть працювати з продуктами, що відносяться як до першого рівня розвитку, так і до другого. При цьому базова інновація кваліфіковано доводиться до промислового масштабного освоєння.

Підприємства третього рівня зрілості працюють із продуктами, що знаходяться вже на третьому рівні своєї технічної еволюції або хоча б на середині другого рівня. З

продуктами першого рівня розвитку вони зазвичай не працюють через велику інерційність своєї виробничої системи.

Правильне поєднання типів інновацій та рівнів зрілості підприємства відображено на рис.1.

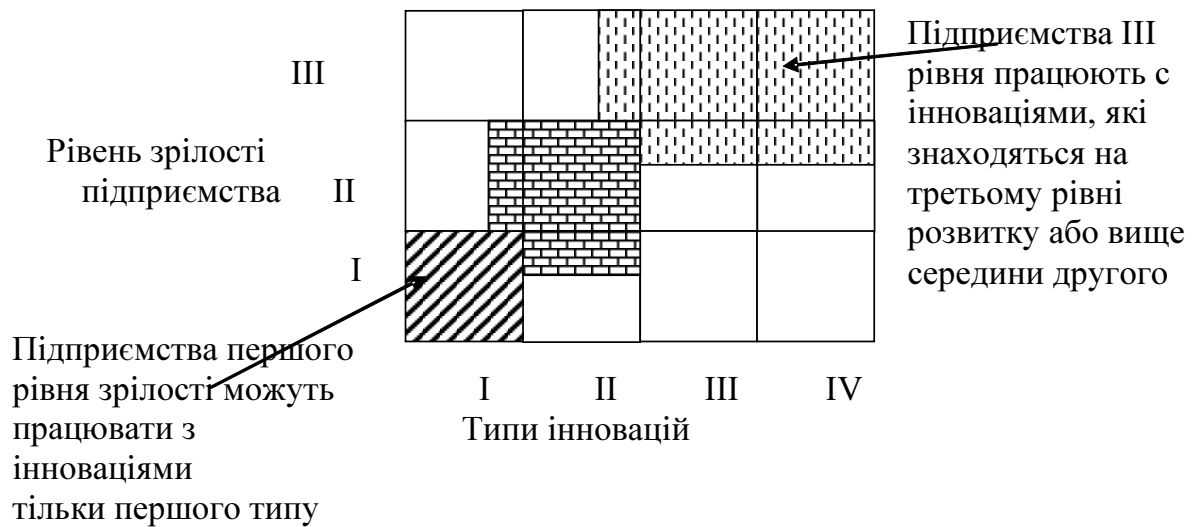


Рисунок 1 - Рекомендоване поєднання типів інновацій та рівнів зрілості підприємства

Прикладом невідповідності між рівнем зрілості підприємства і рівнем розвитку продукту є історія компанії Хегох, працівниками якої було створено зразок комп'ютерної миші, джойстика, лазерного принтера, графічного інтерфейсу (прототип системи Windows) і навіть прототип Excel. Але в компанії не оцінили значимість цих винаходів і відкинули їх як неперспективні. Причиною цього було те, що компанія на той час перебувала на третьому етапі розвитку, її основний бізнес відносився до копіювальних апаратів і її менеджмент був не готовий працювати з інноваційними продуктами першого рівня розвитку.

Нині ця ситуація набуває іншого розвитку – створюється дочірнє підприємство, що має доступ до капіталу материнської компанії (другий етап зрілості), яке й займається доведенням інноваційної розробки до етапу комерціалізації. Тобто, створюється відносно відокремлена бізнес-система, яка й займається інноваційним проектом. За успішного виведення на ринок починається масштабне виробництво силами материнської компанії. Одним з лідерів ефективного створення ізольованих дочірніх компаній є компанія Intel. Завдяки таким організаційним інноваціям спрощується процес комерціалізації новинок, що певною мірою випереджають свій час.

Важливою складовою успіху інновації є її рівень сприйняття ринком. У науковій літературі [6; 14; 15] розвиток ринку за рівнем сприйняття інновації поділяють на п'ять етапів:

- ринок нульового рівня сприйняття інновації; він не є ринком у повному змісті цього слова, оскільки платоспроможний попит ще не сформувався. На цьому етапі перевіряється концепція інновації. Завдання менеджменту – привернути увагу майбутніх споживачів до нового класу продуктів, що найкраще вдається менеджменту підприємств першого рівня зрілості:

- ринок першого рівня розвитку попиту на інновацію – з'являється у тому разі, якщо інновація вирішує життєво важливу проблему потенційних споживачів. Для цього продукт уже повинен працювати і виконувати свою функцію, хоча й не зовсім

досконало. При цьому використання нового продукту практично не впливає на попередній ринок (наприклад, на початку 90-х років в Україні мобільний телефон сприймався як статусна річ і не впливав на ринок покупок стаціонарних телефонів). На цьому етапі створюється базова група споживачів і в суспільстві формується звичка до нової пропозиції. Обсяги попиту ще незначні, а продукт потребує технологічного і функціонального вдосконалення, тому для цього ринку будуть найбільш ефективними підприємства другого рівня зрілості (або ж дочірні підприємства великих компаній);

- ринок другого рівня розвитку попиту на інновацію – відбувається масовий приплив клієнтів (як у випадку з мобільним зв'язком). На цьому етапі зростають вимоги споживачів до якості нових продуктів або послуг, яка втілюється у значно ширших функціональних можливостях інновації. На цьому етапі інновація виходить на міжнародний рівень і стає модною, що робить її привабливою для широкого загалу споживачів. Цей стан ринку дуже вигідний для підприємств другого і третього рівня зрілості, що зумовлює посилення між ними конкуренції. Внаслідок більшої економічної сили на такому ринку залишаються переважно підприємства третього рівня зрілості. Для підприємств другого рівня зрілості важливо вірно оцінити свою конкурентну здатність і, або постаратися перейти на третій етап, або вчасно піти з ринку;

- ринок третього рівня розвитку попиту на інновацію – виникає тоді, коли всі потенційні клієнти вже користуються новим продуктом (послугою), відчуваючи дискомфорт від їх відсутності. Відбувається розширення ринку за рахунок проникнення в нові ніші і захисту від конкуруючих ринків. На такому ринку можуть ефективно працювати тільки підприємства третього рівня зрілості;

- ринок четвертого рівня сприйняття інновації (скорочення попиту) – зменшується кількість клієнтів. Наприклад, Інтернет сьогодні витісняє з ринку пошту і провідний телефон. Для підприємств третього рівня зрілості такий ринок не цікавий і вони з нього ідуть. Попит ще залишається для невеликої кількості клієнтів, що традиційно віддані продукту, який завершує свій життєвий цикл. Проте ціна його суттєво знижується і він залишається у продуктовому ряді лише підприємств першого рівня зрілості (причому не інноваторів)

Отже, дотримання відповідності між рівнем зрілості підприємства, рівнем розвитку ринку і типом інновацій є обов'язковим при портфельному плануванні інновацій і дозволяє уникнути зайвих витрат часу і коштів на більш детальне оцінювання керівниками свідомо провальних для підприємства інноваційних пропозицій. Прийнятні варіанти поєднання рівнів розвитку ринку (Р), рівнів зрілості підприємства (П) і рівнів розвитку інноваційного товару (ІТ) наведено в табл.1 (адаптовано за [12, с. 537]).

Таблиця 1- Прийнятні варіанти поєднання рівнів розвитку ринку, рівнів зрілості підприємства і рівнів розвитку інноваційного товару

Номер варіанта	Ступінь розвитку ринку	Найкраще поєднання ринок-підприємство-товар
1	P_0	$P_0 - П_1 - IT_1$
2	P_0	$P_0 - П_2 - IT_1$
3	P_1	$P_1 - П_1 - IT_2$
4	P_1	$P_1 - П_2 - IT_2$
5	P_1	$P_1 - П_2 - IT_3$
6	P_1	$P_1 - П_3 - IT_3$
7	P_2	$P_2 - П_2 - IT_2$
8	P_2	$P_2 - П_3 - IT_2$

Продовження таблиці 1

9	P_2	$P_2 - П_2 - IT_3$
10	P_2	$P_2 - П_3 - IT_3$
11	P_3	$P_3 - П_3 - IT_3$
12	P_3	$P_3 - П_3 - IT_4$
13	P_4	$P_4 - П_3 - IT_3$
14	P_4	$P_4 - П_2 - IT_4$
15	P_4	$P_4 - П_3 - IT_4$

Як видно із табл.1, для кожного інноваційного товару може бути прийнятною лише обмежена кількість варіантів комерціалізації і сам потенціал комерціалізації варіюється залежно від міри готовності ринку до сприйняття інновацій. Виходячи з цього, формування портфеля інновацій має здійснюватися таким чином, щоб збільшити кількість прийнятних варіантів для комерціалізації базової інновації. Адже до переліку інновацій машинобудівного підприємства можуть входити не лише ті, реалізація яких забезпечує виведення на ринок абсолютно нових продуктів, створення нових споживчих цінностей. Доволі багато інновацій, в основі яких лежить певне явище, принцип чи механізм дії, можуть формувати цілі кластери нових продуктів, які розширюють ринкові можливості підприємства, збільшуючи комерційний потенціал базової новинки (винаходу). І тоді ключовими чинниками стають не тільки виробничі нововведення, а й організаційно-управлінські, що показано на рис. 2 (систематизовано на основі [3, с. 26; 15, с. 16-18]).

Пунктирною лінією показано взаємно підсилюючий вплив різних видів інновацій. Так, цілком очевидним є взаємозв'язок між новими знаннями (розвиток компетенцій персоналу на основі новітніх освітніх технологій) і техніко-технологічними та управлінськими інноваціями, що можуть бути результатом набуття персоналом нових компетенцій і їх втіленням. Нові інформаційні технології якісно змінюють роботу функціональних служб підприємства і можуть сприяти виникненню нових функціональних технологій (маркетингових, логістичних, планування та ін.). Отже, у разі виявлення деякої невідповідності між рівнем розвитку ринку, підприємства та базової інновації, необхідно до складу портфеля інновацій вводити ті організаційно-економічні та управлінські інновації, які б розширили кількість прийнятних варіантів комерціалізації базової інновації.

Тобто, за недостатньої зрілості підприємства – до складу портфеля інновацій необхідно ввести інновації, які б підвищували його доступ до капіталу. За недостатнього розвитку ринку – інновації, які б підготували ринок до сприйняття базової інновації.

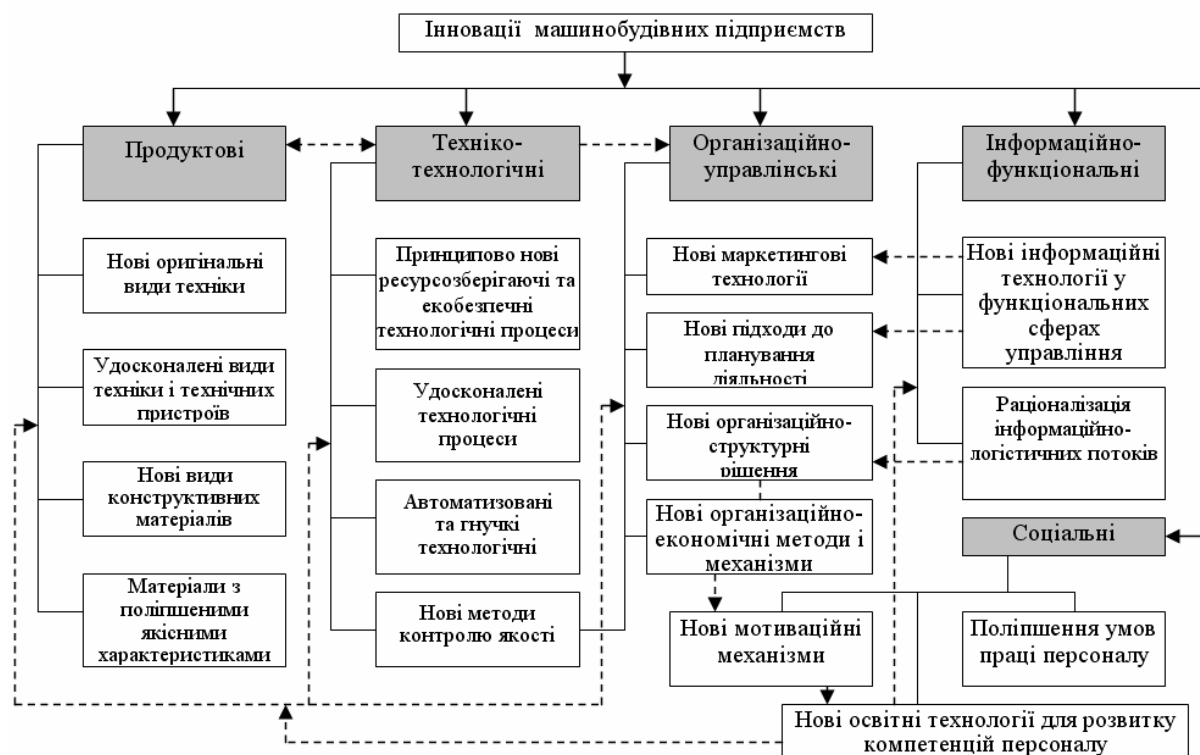


Рисунок 2 - Види та взаємозалежність інновацій у машинобудуванні

Крім того, потенціал комерціалізації зростатиме і у разі продовження перебування інноваційного товару на фазі максимальної затребуваності ринком. Вирішальний внесок у забезпечення такої відповідності має зробити служба маркетингу підприємства. Зважаючи на те, що більшість вітчизняних машинобудівних підприємств знаходяться на другому рівні зрілості, у їх портфелі інновацій мають переважати проекти розвитку продукту під цільового споживача. Це може бути найбільш ефективно зроблено на основі використання технології CRM, в основі якої – якісний зворотній зв'язок із клієнтами підприємства, що дає змогу враховувати їх вимоги до функціональних, якісних і цінових характеристик продукції у ході планування розвитку інноваційного продукту.

Висновки. Таким чином, використання матриці «ринок-продукт-підприємство» для формування портфеля інновацій машинобудівного підприємства дає змогу збільшити кількість прийнятних варіантів співвідношення рівня розвитку ринку, стадії розвитку продукту та ступеня зрілості підприємства. Це досягається введенням до складу портфеля не лише продуктових інновацій, а й інновацій організаційно-економічного, управлінського, інформаційно-функціонального характеру, реалізація яких підвищуватиме сприйнятливості підприємства чи ринку до базових інновацій. Це розширюватиме можливості комерціалізації базової інновації, збільшуючи тим не лише ресурсну, а й ринкову синергію портфеля інновацій. Оскільки потенціал комерціалізації зростатиме і у разі продовження перебування інноваційного товару на фазі максимальної затребуваності ринком, то вагомий внесок у забезпечення такої відповідності має зробити служба маркетингу підприємства. При цьому важливим завданням менеджменту підприємства є вибір показників, за допомогою яких можна оцінити ступінь зрілості підприємства, рівень розвитку ринку і стадію розвитку продукту. Вирішення цих завдань має стати темою наступних досліджень.

Список літератури

1. Герасимьяк М.В. Основні аспекти формування маркетингової товарної політики підприємств // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – № 2, т. 1. – С. 60-62.
2. Кардаш В.Я. Товарна інноваційна політика: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 124 с.
3. Перерва П.Г. Організація та управління інноваційною діяльністю / П. Г. Перерва, С.А. Мехович, М.І. Погорелов. – Харків: НТУ «ХП», 2008. – 1057 с
4. Сербіненко Н. Маркетингова товарна політика виробничого підприємства України / Н.Сербіненко, М. Гергель // Держава та регіони. – 2007. – № 3. – С 220-224.
5. Холодний Т.О. Маркетингова товарна політика: навч. посібник. - Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. – 324с.
6. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф.Котлер: пер.с англ.; под ред. Л.А.Волковой, Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Питер, 2000. – 752 с.
7. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива: пер. с фр. / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб.: Наука, 1996. – 589с.
8. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку: моногр. / Ред.: С.М. Ілляшенко. – Суми: Університетська книга, 2006. – 728 с.
9. Мних О.Б. Маркетинг у формуванні ринкової вартості машинобудівного підприємства: монографія / О.Б. Мних. – Львів: НУ «Львівська політехніка». – 2009. – 428 с.
10. Чухрай Н. Стратегічні рішення у просуванні інновації на ринок / Н.Чухрай // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 5, т.4. – С.32-36.
11. Петрович Й.М. Роль і значення маркетингових досліджень у використанні інновацій на стадії технічної підготовки виробництва нових виробів у машинобудуванні // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2007. – № 6. – С. 24-26.
12. Царев В.В. Оценка стоимости бизнеса / В.В. Царев. – СПб.: Питер, 2007. – 536 с.
13. Карлинська Е.Б.,Катанський В.Б. Как руководителям предприятия правильно выбрать свою инновацию? -2008. - 6 с.<http://www.rpm-consult.ru/pdf/article10.pdf>
14. Школа В.Ю. Життєвий цикл інновацій та його етапи / В.Ю. Школа // Вісник Сумського державного університету. – 2006. – №1 (85). – С. 196-199.
15. Стадник В.В. Інноваційний менеджмент: навч. посібник / В.В. Стадник, М.А. Йохна. – К.: Академвидав. – 464 с.

О. Мельничук, В. Стадник

Использование матрицы «рынок-продукт-предприятие» в формировании портфеля инноваций машиностроительного предприятия

Охарактеризованы особенности развития рынка, продукта и степени зрелости предприятия при формировании портфеля инноваций. Аргументирована необходимость включения в состав портфеля организационно-экономических и других управленческих инноваций для расширения допустимых вариантов соотношения рынок-продукт-предприятие и повышения коммерческого потенциала базовой инновации

O.Melnytsuk, V.Stadnyk

Using the matrix "market-product-enterprise" in shaping the portfolio of innovation engineering company

Features of market and product development, level of enterprise maturity during the innovation portfolio forming are characterized. Necessity of including into the portfolio the organizational-economic and other managerial innovations for extension of available market-product-enterprise variants and improving commercial potential of basic innovation is proved.

Одержано 22.10.12

УДК 336.02:94(470):334.732.2

А.О. Пантелеймоненко, проф., д-р екон. наук

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

Податкова політика уряду Російської імперії щодо кредитно-кооперативних організацій (друга половина XIX – початок XX ст.)

Зроблено акцент на особливості кооперативів як організацій з неприбутковою природою. Розглянуто сутність державної податкової політики Російської імперії щодо кредитних та ощадно-позичкових товариств другої половини XIX – початку XX ст. Підкреслено важливу роль податкових пільг для становлення і розвитку вітчизняного кредитно-кооперативного руху.

податки, податкова політика, кредитні товариства, ощадно-позичкові товариства, установи дрібного кредиту, промисловий збір, гербовий збір

Постановка проблеми. Дискусії щодо оподаткування без перебільшення можна назвати центральною темою, коли мова йде про діяльність сучасних сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та організацій системи споживчої кооперації України. Вже майже півтора десятиліття провідники ідеї надання неприбуткового статусу названим видам кооперативів звертають увагу владних структур усіх рівнів на соціальну місію кооперативних організацій, які є унікальної формою самопомоги громадян. Оцінюючи загальну ситуацію що склалася навколо цього складного питання можна сказати, що проблема кооперативної неприбутковості базується на двох закономірних, і при цьому різновекторних аргументах. Цілком зрозуміло, що держава дбає про наповнення бюджету шляхом застосування «надійного» і перевіреного часом інструменту – податків. При цьому, абсолютно справедливою є позиція «кооператорів», які обстоюють принцип соціальної справедливості, вказуючи, що організації економічної самопомоги населення, тобто кооперативи, не мають за основну мету отримання прибутку, і тому їх необхідно звільнити від сплати відповідного податку.

Дещо інша ситуація склалася щодо кредитно-кооперативного сектору, представленого у сучасній Україні кредитними спілками. Сьогодні вони мають неприбутковий статус згідно Закону України «Про кредитні спілки» (2001 р.). Проте, і цей сектор вітчизняного кооперативного руху вже тривалий час знаходиться у процесі «виснажливої боротьби». Опоненти неприбутковості відкидають принцип об'єктивності, порівнюючи діяльність кредитних спілок до банківської. Цим вони аргументують своє неприховане бажання відмінити вищезгаданий статус. При цьому, переведення названих кооперативних організацій в одну групу з банками, рівнозначне автоматичному знищенню значної кількості невеликих кредитних спілок.

Коментуючи таку ситуацію слід зазначити, що названа проблема має історичні паралелі. Як і теперішнє покоління кооператорів їх попередники десятиліттями докладали чимало зусиль, щоб кооперативні організації, з огляду на їхню неприбуткову природу, отримали від держави життєво необхідні податкові пільги. У зв'язку з цим, слід звернути увагу на особливе значення періоду становлення кооперативного руху у Наддніпрянській Україні, що тривав у продовж другої половини XIX – початку XX

століття.

Стан вивчення проблеми. Оцінюючи загальний ступінь вивчення проблем формування вітчизняної державної податкової політики другої половини XVIII – початку XX ст., можна з упевненістю констатувати, що її основні аспекти відображені у фундаментальних працях українських вчених В.М. Орлика та В.Р. Жвалюка [4;8]. Проте, питання історико-економічного аналізу системи оподаткування кооперативів, зокрема, кредитних, що функціонували у Наддніпрянській Україні другої половини XIX – початку XX ст. поки що залишається по за увагою вітчизняних учених.

Мета і методика дослідження. Метою даної статті є аналіз режиму оподаткування кредитних кооперативів названого періоду для урахування його недоліків при формуванні сучасної державної податкової політики. Основним у цьому дослідженні став метод ретроспективного аналізу етапів формування і особливостей нормативно-правової бази Російської імперії, що визначала ступінь оподаткування кредитних кооперативів, а також методи аналогії, комплексного та системного підходу до оцінки наявної інформації для визначення взаємозв'язків між податковою політикою російського самодержавства та особливостями розвитку українського кредитно-кооперативного руху.

Результати дослідження. Переходячи до реалізації мети дослідження, передусім зауважимо, що економічна політика російського самодержавства у другій половині XIX ст., незважаючи на різні її оцінки з боку сучасних вчених – істориків, економістів та юристів, набула кардинальних змін. Суттєво змінилися і підходи щодо стягнення податків із суб'єктів господарювання. Вже на початку правління Олександра II порядок їх оподаткування набув нового змісту. Так, зокрема, у 1863 році було затверджене «Положение о пошлинах за право торговли и других промыслов» [7], що після низки суттєвих поправок було повторно видане у 1865 році. Згідно цього документу, оподаткуванню були піддані не тільки торговельні, але і промислові підприємства (до цієї категорії входили й недержавні фінансові установи та організації).

Основною ідеєю названого Положення був поділ усіх суб'єктів господарювання на розряди (за багатьма ознаками) і встановлення до кожного розряду фіксованого розміру податку. При цьому слід зауважити, що перші кооперативні організації, у тому числі ощадно-позичкові товариства оподатковувалися на загальних умовах.

Відносно невисокий рівень оподаткування наводив уряд на ідею збільшення податкового навантаження. Зокрема, 15 січня 1885 р. за поданням Міністра фінансів Російської імперії М.Х. Бунге Державна Рада затвердила додатковий 3-відсотковий збір з товариств «на паях» (у тому числі й кооперативів – сільськогосподарських, споживчих та кредитних). Ним передбачалося, що «всякого роду торговельні підприємства і заклади, що належать акціонерним компаніям та іншого роду товариства на паях, так як і товариства повні і на вірі, а також й окремі особи, залучаються до сплати трьохпроцентного на користь казни збору з чистого їх доходу, без всякого урахування оборотів і валового доходу...» [6, с. 142, 144]. Також вводився додатковий «розкладочний збір» (прямий податок, загальна сума якого встановлюється заздалегідь державними органами для адміністративно територіальних одиниць, а потім розкладається місцевими органами між платниками податків) на гільдійські торговельні та промислові заклади.

Невдовзі після цього, у 1889 р., названий збір був поширений і на негільдійські підприємства. А в 1892 р. додатковий розкладочний збір з акціонерних підприємств та товариств «на паях» було підвищено з 3 до 5%, із гільдійських підприємств – на 25% [3].

Сформована податкова система мала нескладний і несистематичний характер, а тягар оподаткування мало узгоджувався з можливостями платників податків. Тому, Міністерство фінансів на чолі з С.Ю. Вітте почало розробку нової системи оподаткування торгово-промислової діяльності. Проект нового положення «О государственном промышленном налоге» було обговорено Державною Радою і затверджено 8 червня 1898 року. Воно почало діяти з 1899 року [3].

Названий нормативно-правовий акт суттєво змінив систему оподаткування установ дрібного кредиту, до яких належали кредитні та ощадно-позичкові товариства (каси), а також сільські, повітові і станичні банки та каси [11, с. 5]. Згадане положення знизило податковий тиск на кредитні кооперативи (кредитні та ощадно-позичкові товариства). Тепер основною при визначенні розміру оподаткування була сума отриманого прибутку. Такий крок держави був особливо важливим для маленьких товариств, основою діяльності яких був принцип кооперативної взаємодопомоги.

З метою конкретизації вищесказаного зауважимо, що Положенням від 8 червня 1898 р. «О государственном промышленном налоге» статтю 256 «Положения о пошлинах за право торговли и других промыслов» було скасовано. Натомість передбачалось, що установи дрібного кредиту з основним або пайовим капіталом, що не перевищував десяти тисяч рублів, зовсім звільнялися від сплати державного промислового податку (п. 10, ст. 5). Для тих, що мали капітал більше десяти тисяч карбованців встановлювався вказаний нижче порядок.

По-перше, при капіталі від 10 до 50 тис. крб. (3-й розряд) вони повинні були сплачували основний державний промисловий податок, вибираючи промислові свідоцтва. Його розмір встановлювався у залежності від класу місцевості, в якій знаходилася установа дрібного кредиту (від 10 до 30 крб.). При капіталі від 50 до 200 тис. крб. (2-го розряд) такі установи мали платити від 60 до 150 крб. А при капіталі понад 200 тис. крб. (1-го розряд) – 500 крб.

По-друге, додатковий державний промисловий податок стягувався з основного або пайового капіталу, відображеного у звіті товариства за попередній рік, у розмірі 15 коп. з кожної сотні карбованців капіталу (ст. 91 і 92). При цьому у сплату названого податку зараховувалася сума основного промислового податку, якщо остання була такою або більшою тієї, що вказувалася у відображеному вище розрахунку (ст. 93).

По-третє, додатковий державний промисловий податок сплачувався з чистого прибутку (ст. 98), причому установи, що отримували не більше трьох відсотків на основний або пайовий капітал, не підлягали платежу процентного збору з прибутку [11, с. 3]. А установи, що отримували більше трьох відсотків прибутку, сплачували відсотковий збір у розмірах, відображених у табл. 1.

Таблиця 1 – Шкала оподаткування для установ дрібного кредиту (відсоток до сплати з прибутку)

Розмір прибутку (в %)	Розмір податку (в %)
від 3 до 4	3
4-5	4
5-6	4 ½
6-7	5
7-8	5 ½
9-10	6
понад 10	6 + 5 % з суми чистого прибутку, якщо вона перевищує десять відсотків основного (пайового) капіталу

Джерело: Складено автором. Джерело: [11, с. 4]

Також Положення «О государственном промысловом налоге» передбачало, що особи, які входять до складу правлінь, рад і ревізійних комісій установ дрібного кредиту (у тому числі кредитних кооперативів), пайовий або основний капітал яких понад 10 тис. крб., були віднесені до категорії платників основного промислового податку. У такому випадку він стягувався з «особистих промислових занять». Розмір цього податку, «якщо розміри одержуваного зазначеними особами утримання, платні, або іншої винагороди визначені, обчислюється в 2 крб. з сотні карбованців одержуваної зазначеними особами, протягом року платні...» [11, с. 4].

Крім того, «Статутом про мита» (1893 р.) від гербового збору звільнялися «подані посадовим особам і урядовим, як судовим, так і адміністративним установам, установами дрібного кредиту прохання, оголошення, скарги, відповіді, заперечення, спростування та відгуки, а також надані разом із зазначеними паперами, за бажанням клопотальників або на вимогу закону, копії: а) самих цих паперів і б) доданих до них документів..., а також дозвільні папери по всіх операціях цих установ» [11, с. 5]. Названий документ також передбачав скасування гербового збору з розписок щодо позик, оформлених установами дрібного кредиту [11, с. 5]. Всі вказані вище пільги щодо оподаткування, що стосувалися кредитних та ощадно-позичкових товариств суттєво скорочували витрати названих кооперативних організацій і сприяли їхньому успішному розвитку.

Також слід зазначити, що політика сприяння кредитно-кооперативному рухові мала логічне продовження і на початку ХХ ст. Так, стягнення промислового збору з кредитних кооперативів було повністю припинене. Звільнення від цього основного імперського податку передбачалося «Высочайше утвержденным Положением об учреждениях мелкого кредита», затвердженим 7 червня 1904 року. У згаданому документі чітко зазначалося: «Установи дрібного кредиту... не підлягають державному промислового податку» [2, с. 670].

Крім того організації кредитної кооперації звільнялися від гербового збору щодо таких операцій: «а) письмові зносини установ дрібного кредиту і переписка про дозвіл їх відкриття з державними установами і посадовими особами; б) надання названим установам, так само як і земським установам, зобов'язань щодо позик; в) видані установами дрібного кредиту документи і посвідчення щодо вкладів і паїв і, г) підписки учасників кредитних і ощадно-позичкових товариств щодо прийняття ними відповідальності по зобов'язаннях цих товариств» [2, с. 670].

Таким чином, беручи до уваги вищесказане можна зробити цілком обґрунтований висновок, що незважаючи на те, що неприбутковий статус не згадується у жодному із згаданих державно-правових документів початку ХХ ст., вітчизняні кредитні кооперативи – кредитні та ощадно-позичкові товариства практично ним користувалися починаючи з 1904 року. Також слід підкреслити, що сприятлива податкова політика стимулювала розвиток кредитної кооперації, як у всій Російській імперії, так і у Наддніпрянській Україні зокрема. Про зростання кількості кооперативів названого виду яскраво свідчить рисунок 1. При цьому слід зауважити, що станом на 1 вересня 1919 р. лише на території Наддніпрянської України функціонувало більше 3300 кредитних кооперативів [5, с. 1125].

Віддаючи належне пільговій системі оподаткування кредитних кооперативів, що сформувалася наприкінці ХІХ – початку ХХ ст., не можна залишити по за увагою податкову політику щодо інших видів тогочасної кооперації. Опрацьовані джерела дають підстави стверджувати, що далеко не всі з них мали належні пільги. З огляду на це, відомий сучасний український вчений В.М. Половець у одній із своїх праць вказує на те, що на початку ХХ ст. «незадовільний стан податкової системи особливо гостро

відчувався кооперативами» [10, с. 162]. Підтвердженням цієї тези можуть бути матеріали Першого Всеросійського з'їзду представників кооперативних закладів, що проходив у Москві протягом 16-21 квітня 1908 р. Так, зокрема, один з активних тогочасних кооператорів – К.Я. Пурін зазначив: «Не може бути досягнуто більш чи менш відчутних результатів у діяльності споживчих товариств, поки не буде змінений закон про промислове оподаткування, що має згубний вплив на розвиток цих товариств» [12, с. 67].

К-ть кооперативів

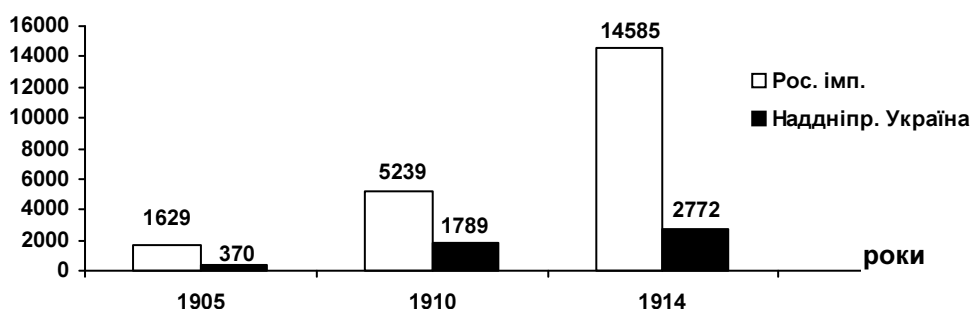


Рисунок 1 – Динаміка кількості кредитних кооперативів Російської імперії та Наддніпрянської України
Авторська розробка. Джерело: [1, с. 112-113; 9, с. 88]

Із наведеної цитати можна зробити висновок про те, що споживчі товариства, незважаючи на їх вагомe значення для розвитку тогочасного суспільства, мали загальний режим оподаткування, що поширювався на комерційні торговельні організації Російської імперії. З огляду на відсутність спеціальних публікацій, що стосуються специфіки оподаткування споживчих, а також сільськогосподарських кооперативів Російської імперії другої половини XIX – початку XX ст., слід зауважити, що ця актуальна тема потребує глибоких самостійних досліджень.

Висновки. Підсумовуючи вищесказане, можна констатувати, що сучасні дискусії щодо статусу неприбутковості щодо кредитних спілок мають багаторічну історію, що бере початок з другої половини XIX століття. А здійснений науковий аналіз даної проблеми свідчить про те, що незважаючи на тривалість процесу, за період з 1895-1904 рр. державою було зроблено значний крок на зустріч економічним інтересам членів кредитних кооперативів Російської імперії. Передусім це стосується скасування промислового, а також з названих інших податків. Отримані пільги швидко обернулися значним поступом у розвитку вітчизняного кредитно-кооперативно руху, у тому числі в аграрному секторі економіки. А це у свою чергу, значною мірою сприяло вирішенню фінансових проблем міського та сільського населення. Саме цю обставину слід враховувати, сьогодні при формуванні державної податкової політики і стратегії розвитку кооперативного руху в Україні.

Список літератури

1. Витанович І. Історія українського кооперативного руху. Із праць історико-філософської секції НТШ / Ілля Витанович. – Нью-Йорк: Поліграфічний відділ ТУК-у, 1964. – 624 с.
2. Высочайше утвержденное Положение об учреждениях мелкого кредита. Мнение Государственного Совета, Высочайше утвержденное 7 июня 1904 г. // Полное собрание законов Российской империи. – Собрание третье. – Том XXIV. – 1904. – Отделение I. – От 23838-25604 и Дополнения. – СПб, 1907. – 1257 с.

3. Государственный промысловый налог [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Государственный_промысловый_налог.
4. Жвалюк В.Р. Податкові органи Російської імперії в Україні у другій половині XIX – на початку XX ст.: Організаційно-правові засади діяльності: Монографія [За наук. ред. проф. О.Н. Ярмиша] / В.Р. Жвалюк. – К.: Атака, 2001. – 176 с.
5. Кооперація // Енциклопедія українознавства. Словникова частина. Репринтне відтворення 1955–1984 років. – Т. 3. Львів: Наукове товариство ім. Т. Шевченка, 1993. – С. 1124-1125.
6. Министерство финансов 1802-1902. – Часть. 2. – СПб: Экспедиция заготовления государственных бумаг, 1902. – 692 с.
7. Новое законоположение о Положении о пошлинах за право торговли и других промыслов // Сборник новых законов и распоряжений Правительства высочайше утвержденных государем императором в 1862-1863 годах. СПб: Типография М.Смирновой, 1863. – 173 с.
8. Орлик В.М. Податкова політика Російської імперії в Україні в дореформений період. [Відп. ред. член-кореспондент НАН України О.П. Реєнт] / В.М.Орлик. – Кіровоград: Імекс ЛТД, 2007. – 631 с.
9. Пантелеймоненко А.О. Аграрна кооперація в Україні: теорія і практика: Монографія / А.О.Пантелеймоненко. - Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2008. – 347 с.
10. Половец В.М. Кооперативний рух в Лівобережній Україні (1861-1917) / В.М.Половец. – Чернігів: Редакційно-видавничий комплекс «Деснянська правда», 1996. – 204 с.
11. Положение 1-го июня 1895 года об учреждениях мелкого кредита и устав (примерный) кредитного товарищества. – СПб: Типография Р.Голике. – 31 с.
12. Пурин К.Я. Современное положение потребительных обществ в Прибалтийском крае / К.Я. Пурин // Первый Всероссийский съезд представителей кооперативных учреждений. Труды. – М.: Издание Московского союза потребительных обществ, 1908 – 600 с.

А.Пантелеймоненко

Налоговая политика правительства Российской империи относительно кредитно-кооперативных организаций (вторая половина XIX - начало XX ст.)

Сделан акцент на особенности кооперативов как организаций с неприбыльной природой. Рассмотрена сущность государственной налоговой политики Российской империи относительно кредитных и ссудо-сберегательных товариществ второй половины XIX - начала XX вв. Подчеркнута важная роль налоговых льгот для становления и развития отечественного кредитно-кооперативного движения.

А.Panteleymonenko

Tax policy of Russian empire government in relation to credit-co-operative organizations (the late XIXth-early XXth century)

The peculiarities of cooperatives as the organizations with a non-profit nature are emphasized. The core of national tax policy of the Russian Empire, regarding credit, loan and savings associations, in the late XIXth-early XXth century is examined. The important role of tax benefits for establishing and developing the national credit-cooperative movement.

Одержано 4.10.12

УДК 336.22

Г.Т. Пальчевич, проф., канд. екон. наук, А.О. Могилей, студ.
Кіровоградський національний технічний університет

Формування та реалізація бюджетної політики в умовах розвитку інноваційної економіки

У статті досліджено роль бюджетної політики як важливої складової системи державного регулювання інноваційного розвитку економіки. Здійснено аналіз основних аспектів формування та реалізації бюджетної політики України. Визначено пріоритетні напрямки розбудови ефективної бюджетної політики держави.

державне регулювання, бюджетна політика, інноваційний розвиток, бюджетне фінансування, науково-дослідницькі програми, людський капітал

Постановка проблеми та її актуальність. В умовах розвитку ринкової економіки бюджетна політика виступає одним із головних інструментів регулювання економічних процесів. Без ефективної бюджетної політики неможливо подолати наслідки фінансової кризи, забезпечити реалізацію програм довгострокового розвитку країни, зростання добробуту населення, покращення діяльності суб'єктів господарювання. Сучасна бюджетна політика має ефективно здійснювати перерозподіл результатів економічного зростання і використання національного багатства, тим самим створюючи стимули для подальшого сталого розвитку суспільства.

Підтримання динамічної економічної та соціальної рівноваги в державі передбачає формування та реалізацію економічної політики, спрямованої на збільшення обсягів інвестиційних потоків в інноваційну сферу. Стимулювання інноваційного розвитку потребує створення державою необхідних умов для покращення наукової та дослідної діяльності, перетворення людини, працівника на центральну постать у системі відтворення. Це обумовлює необхідність ефективного використання бюджетних важелів для забезпечення доступу до всіх ступенів освіти, реалізації інституціональних і наукових проектів інноваційного спрямування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питань сутності, особливостей реалізації та оцінки ефективності бюджетної політики займалися багато вітчизняних учених, зокрема І. Лютий, Л. Лисяк, О. Гордей, З. Бойко, С. Юрій, Є. Макаренко, В. Піхоцький та інші. Розгляду проблем державного сприяння активізації інноваційного розвитку економіки присвячені наукові праці І. Ансоффа, В. Аньшина, М. Гамана, В. Гейця, М. Денисенка, П. Друкера, А. Карневала, А. Кляйнкнехта, С. Кузнеця, Б. Кузика, Б. Санто, В. Соловійова, Б. Твісса, Р. Фатхутдінова, Л. Федулової, Й. Шумпетера, А. Чандлера, Ю. Яковця та ін.

Незважаючи на значні наукові дослідження та теоретичні досягнення, сфера діяльності держави у напрямку спрямованості бюджетної політики на стимулювання інноваційного розвитку в Україні здійснюється неефективно. Особливо це стосується визначення концептуальних засад формування та розвитку пріоритетів бюджетної політики, що відповідають сучасним реаліям, узгодження бюджетної політики на державному, регіональному та місцевому рівнях, її довгострокового планування і прогнозування, а також визначення ролі бюджетної політики в досягненні соціально –

економічного ефекту від упровадження інновацій.

Метою статті є визначенні ролі, особливостей і наслідків впливу бюджетної політики на економічні процеси в Україні в сучасних умовах інноваційного розвитку, структурних змін в економіці й необхідності виходу українського суспільства на нову якість економічного зростання.

Виклад основного матеріалу. Багатоплановість та складність проблем формування ефективної бюджетної політики обумовлена широким спектром питань, серед яких головне місце посідає визначення завдань та пріоритетів розвитку, які б відповідали реальним потребам суспільства та впливали на ступінь ефективності державного регулювання соціально-економічних процесів [4, с. 7].

Протягом останніх років бюджетна політика України зазнала істотних змін під впливом політичних та організаційних чинників, при цьому її розвиток не завжди супроводжувався стабільністю й послідовністю. Під дією багатьох негативних чинників сучасна бюджетна політика зіткнулася з такими проблемами, як: недосконалість нормативно-правової бази системи державного управління, неефективні видатки, слабкий фінансовий менеджмент й управління державним боргом [2]. Однією із головних проблем у сфері забезпечення ефективності бюджетної політики є недосконалість розвитку державних фінансів, про що свідчать макроекономічні показники України за період 2005-2010 років, наведені у табл.1 [2, с. 284].

Таблиця 1 - Основні макроекономічні показники України за період 2005-2010 рр.

Показник	Рік					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Рівень ВВП, млрд. грн.	441,4	544,2	720,7	948,1	914,7	1090,6
Рівень інфляції, %	10,3	11,6	16,6	22,3	12,3	9,1
Рівень безробіття, %	7,2	6,8	6,4	6,9	9,1	9,8
Мінімальна заробітна плата, грн.	322	400	669	605	744	922
Доходи державного бюджету, млрд. грн.	105,3	133,5	165,9	231,7	209,7	240,6
Видатки державного бюджету, млрд. грн.	112,9	137,1	174,3	241,5	242,4	303,5
Дефіцит бюджету, млрд. грн.	7,9	3,8	9,8	12,5	35,5	64,6
Доходи місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів), % ВВП	6,87	7,33	8,09	7,79	7,76	7,38
Видатки місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів), % ВВП	11,78	13,29	13,38	14,21	13,90	14,51
Зовнішній борг України, млрд. дол. США	87,04	54,5	80	101,7	104	97,5

Як бачимо із даних, наведених у табл.1, попри постійне зростання доходів державного бюджету, економіці України не вдається вдало та ефективно розпоряджатися бюджетними коштами для подолання ряду проблем соціального характеру, зокрема, безробіття.

Починаючи з кінця 2010 року, уряд України почав проводити жорстку бюджетно-податкову політику, спрямовану перш за все на консолідацію видатків та подолання дисбалансів у системі державних фінансів. Із перших кроків реформ було досягнуто відчутних позитивних зрушень. Зокрема, у 2011 р. уряду вдалося значно зменшити дисбаланси між доходами та видатками державного бюджету України. Має місце суттєве збільшення доходів бюджету [7]. За даними статистики, до зведеного бюджету було мобілізовано на 100,3 млрд. грн. (42,8 %) більше коштів, ніж у 2010 р. Позитивної динаміки вдалося досягти за всіма основними податками (рис. 1).

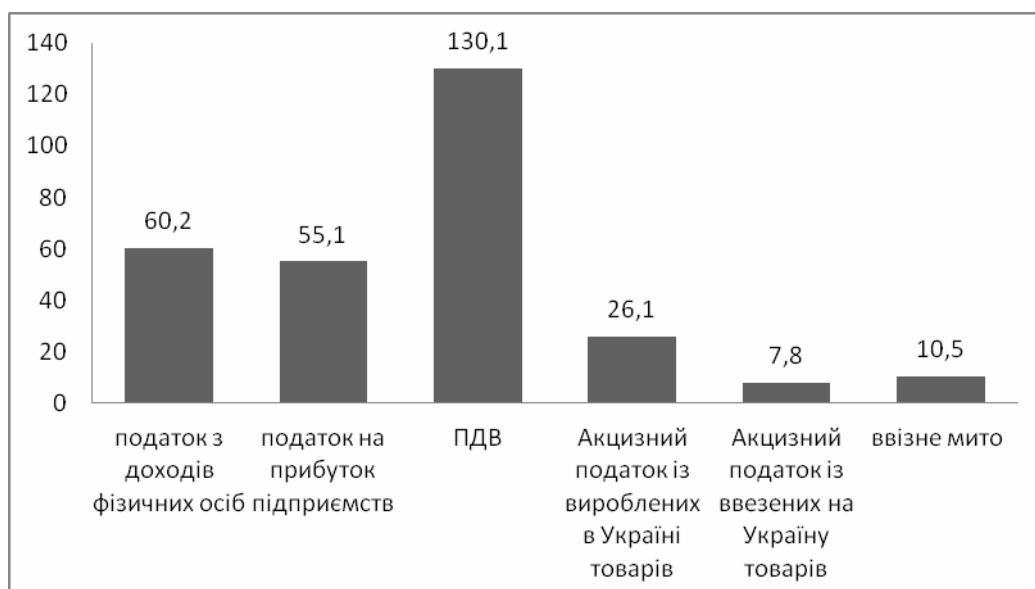


Рисунок 1- Надходження основних податків до зведеного бюджету в 2011 р.

Збільшення надходжень до зведеного бюджету, окрім макроекономічних чинників (зростання податкової бази завдяки економічному зростанню), було обумовлене, на наш погляд, за рахунок модернізації податкової реформи, що супроводжується, зокрема:

- підвищенням ставок окремих податків (ренти за видобування газу, нафти та газового конденсату, акцизного податку, плати за землю);
- впорядкуванням сфери відшкодування ПДВ;
- перекриттям схем звуження бази оподаткування податку на прибуток;
- активізацією боротьби з ухилянням від сплати податків.

Так, до державного бюджету України було мобілізовано 314,6 млрд. грн., що на 74 млрд. грн. (30,7 %) більше, ніж за аналогічний період 2010 р.

Загалом, видатки Державного бюджету України в 2011 р. становили 333,4 млрд. грн., що лише на 9,8 % (29,8 млрд. грн.) більше, ніж у попередньому році. Завдяки виваженій бюджетній політиці дефіцит держбюджету у 2011 р. склав 23,6 млрд. грн. і становить менше 2 % ВВП [3, с. 361].

Таким чином, завдяки жорсткій бюджетно-податковій політиці Україна ввійшла у 2012 рік без суттєвих загроз для стабільності державних фінансів. Це дозволило розпочати політику фіскальної та бюджетної підтримки економіки при збереженні курсу на подолання дисбалансів державного бюджету та зниження рівня державного боргу.

У 2012 р. основними завданнями бюджетно-податкової політики були визначені: по-перше, оздоровлення системи державних фінансів та, по-друге, стимулювання економічної активності. Уряд отримав можливість здійснення стимулюючої політики, спрямованої на пожвавлення ділової активності та інвестиційної діяльності. Така політика включає і фіскальну підтримку корпоративного сектору через надання широкого переліку податкових стимулів, і бюджетні заходи, а саме видатки державного бюджету на інвестиційні цілі.

Одним із пріоритетних напрямів розвитку бюджетної політики та економіки на 2013-2015 рр. України загалом є її спрямованість на науково-технічний та інноваційний розвиток.

За даними Державного комітету статистики України, протягом 2009–2011 рр.

загальна сума витрат на фінансування наукових і науково-технічних робіт в Україні зростає [7] (табл.2):

Таблиця 2 - Джерела фінансування інноваційної діяльності

Роки	Загальна сума витрат, млн. грн.	У тому числі за рахунок коштів:			
		державного бюджету	Власних коштів підприємств	іноземних інвесторів	інших джерел
2009	7949,9	127,0	5169,4	1512,9	1140,6
2010	8045,5	87,0	4775,2	2411,4	771,9
2011	14333,9	149,2	7585,6	56,9	6542,2

Як видно з таблиці 2, за останні роки у структурі джерел фінансування інноваційної діяльності ключовим є власні кошти підприємств та організацій, частка яких у загальній структурі впродовж останніх років стабільно складає близько 50-65 %. Аналізуючи сучасний стан інноваційних процесів в Україні, можна констатувати, що головним джерелом фінансування інновацій в Україні протягом останніх років залишаються власні кошти підприємств, на частку яких приходиться 53% загального обсягу витрат на інновації. Державна ж участь у фінансуванні інноваційної діяльності, включаючи місцеві бюджети, склала у 2011 р. лише 1%. Протягом 2010-2011 рр. спостерігається, зростання державного фінансування інноваційної діяльності на 71 %, але його частка у загальній структурі фінансового забезпечення інновацій складає незмінні 10,5%.

Проведемо розрахунок питомої ваги витрат державного бюджету на інноваційну діяльність у структурі ВВП України (табл.3).

Таблиця 3 - Розрахунок питомої ваги витрат державного бюджету на інноваційну діяльність в структурі ВВП України

Показники	2009	2010	2011
ВВП, млн. грн.	913345	1082569	1316600
Загальна сума витрат державного бюджету на інноваційну діяльність, млн. грн.	127,0	87,0	149,2
Питома вага витрат державного бюджету на інноваційну діяльність в структурі ВВП України, %	0,014	0,008	0,011

Статистичні дані табл.3 дають змогу спостерігати, що за три роки питома вага витрат державного бюджету на інноваційну діяльність у структурі ВВП України складала не більше 0,014%. У розвинутих країнах усвідомлюється залежність інноваційного розвитку економіки від обсягу витрат на дослідження та розробки. Так, прямі державні витрати розвинутих країн на наукові інноваційні проекти становлять 1,6-3,7% від ВВП.

На наш погляд, враховуючи сучасний фінансовий стан держави, механізм фінансування інноваційної діяльності повинен будуватися на участі держави та органів місцевого самоврядування як гаранта або страхувальника. Відповідно, потрібно задіяти гарантійний або компенсаційний фонд. Доцільно формувати такі фонди на державному та місцевому рівнях. Дворівнева система фінансування такого типу має стати більш ефективною за рахунок диференційованого підходу до інноваційних проектів,

передбачених державною та місцевою програмами інноваційного розвитку.

Пропонуємо на рівні держави у кожному регіоні України відкрити Відділення державної інноваційної фінансово-кредитної установи (ДФКУ). Дане відділення займалося б відбором на конкурсній основі найуспішніших інноваційних проектів та за рахунок коштів Державного бюджету України надавало б суб'єктам інноваційної діяльності для реалізації ними інноваційних проектів фінансову підтримку.

Бюджетні кошти повинні спрямовуватися на наукові дослідження та експериментальні розробки різної галузевої спрямованості за такими напрямками:

- створення нових видів наукомісткої продукції;
- створення нових видів сировини та матеріалів;
- розроблення нових і вдосконалення існуючих технологій;
- підвищення технічного рівня продукції.

На нашу думку, Україні слід долучитися до світової практики підтримки інноваційної діяльності шляхом вироблення значної кількості інструментів, за допомогою яких реалізувалася б функція держави у сфері бюджетної політики.

Вважаємо, що пряма фінансова підтримка інноваційних процесів має базуватися на таких напрямках:

- безпосереднє фінансування утворення нових галузей, наукоємних виробництв за рахунок коштів Державного бюджету, зокрема, на державних підприємствах;
- ініціювання створення та фінансування науково-дослідницьких програм, наукових центрів шляхом конкурсного відбору;
- надання безпроцентних чи пільгових позик та грантів;
- компенсація банківського процента цілком чи його частини, в разі спрямування позики на фінансування інвестицій у технологічні інноваційні зміни;
- державне замовлення на інноваційні продукти;
- дотації за рахунок Державного бюджету для визначених галузей, виробництв чи технологій.

Загалом, аналітики прогнозують, що через фіскальні та бюджетні інструменти у 2012 р. державою буде спрямовано 8 % ВВП на реалізацію завдань стимулювання економічної активності [2]. Не менш важливим у 2012 р., на нашу думку, є завдання щодо продовження оздоровлення системи державних фінансів.

Незважаючи на позитивні зрушення останніх років, для України актуалізувалися додаткові загрози для стабільності державних фінансів, які пов'язані перш за все із:

- загрозою зростання видатків соціального спрямування через парламентські вибори чи продовження неконтрольованої практики встановлення через суди права на додаткові соціальні виплати окремим категоріям громадян України.

- зростанням податкових витрат бюджету, обумовлених зниженням ставки податку на прибуток, продовженням дії податкових канікул для новостворених і малих підприємств, галузевих пільг для підприємств легкої, суднобудівної та літакобудівної промисловості, підприємств із надання готельних послуг, підприємств машинобудування для агропромислового комплексу тощо;

- можливим скасуванням дискусійної норми Податкового кодексу України щодо звільнення від оподаткування операцій із постачання зерна, що відчутно збільшить декларування ПДВ до відшкодування;

- необхідністю погашення бюджетної заборгованості з відшкодування ПДВ і сплачених наперед податків, сукупні втрати бюджету від чого складуть понад 25 млрд. грн.;

- зростанням видатків на погашення та обслуговування державного боргу: загальні виплати за державним боргом, що мають здійснюватися у 2012 р. за рахунок

коштів державного бюджету, оцінюються на рівні 89,3 млрд. грн., з яких 30 млрд. грн. - платежі з обслуговування державного боргу, 59,3 млрд. грн. – його погашення;

- формування «пиків» погашення зовнішніх зобов'язань, що здійснить тиск на бюджет і внутрішній валютний ринок.

Отже, в умовах наростання ризиків погіршення економічної ситуації у світі, що знизить потужність зовнішніх чинників економічного зростання України, бюджетна політика в середньостроковій перспективі має стати інструментом реалізації внутрішнього потенціалу зростання. Реформування бюджетної системи має бути продовжено відповідно до Програми економічних реформ на 2010-2014 рр. та включати як імплементацію нових рішень, так і роботу щодо виправлення помилок, які були допущені під час реалізації першого етапу реформ. На сьогодні повинно проводитись формування та впровадження такої концепції бюджетної політики, яка б обов'язково враховувала економічні, соціальні, політичні, інституційні фактори розвитку держави.

Ключовими заходами розбудови ефективної бюджетної політики, впровадження яких має стати пріоритетом у 2013 р., на наш погляд, мають стати:

1. У сфері політики - створення умов для реалізації державної політики у сфері зовнішніх відносин та міжбюджетних відносин; поглиблення міжнародної економічної інтеграції України у напрямку співпраці з Євросоюзом; забезпечення ефективності діяльності політичних організацій, фракцій на місцевому рівні, гармонізація національного законодавства із законодавством ЄС, формування стабільної нормативно-правової бази з урахуванням напрямків реформування системи міжбюджетних відносин.

2. У сфері економіки - створення сприятливих умов для розвитку виробництва, стимулювання сталої економічної розбудови держави; розвиток інноваційної моделі економіки, модернізація інфраструктури й базових секторів економіки, реалізація виваженої торгової політики.

3. У сфері інновацій - посилити роль стратегії та 3-5-річних планів у сфері досліджень, розробок та інновацій в Україні шляхом визначення конкретних пріоритетів (а не лише загальних, як це представлено нині), системи скоординованих та гармонізованих програм, системи урядової координації діяльності міністерств і відомств, механізмів державної підтримки, обсягів фінансування та системи моніторингу; побудова ефективної системи моніторингу та оцінки інноваційного розвитку.

4. У соціальній сфері - надання послуг для задоволення суспільних потреб, виходячи з принципу достатності реальних державних ресурсів, поступове підвищення соціальних стандартів, проведення реформування міжбюджетних відносин з метою забезпечення стабільного розвитку регіонів.

Висновки. Таким чином, враховуючи наявність значних ризиків сповільнення економічної динаміки, які можуть перейти в активну фазу, при формуванні бюджетної політики слід розробити превентивний пакет заходів, впровадження яких дозволить стримати розростання дисбалансів в системі державних фінансів України. Окрім раціоналізації видатків бюджету, він має містити низку фіскальних заходів, що забезпечать у випадку необхідності додаткове зростання бюджетних доходів без посилення фіскального навантаження на доходи незаможних верств населення та діяльність технологічних галузей економіки.

Пріоритетними завданнями у бюджетній сфері мають стати: продовження реформ в системі державних фінансів; підвищення ефективності бюджетної політики та перегляд її окремих пріоритетів; впровадження стимулюючих заходів, спрямованих

на поживлення економічної діяльності.

Бюджетна політика, спрямована на стимулювання інноваційного розвитку, сприятиме зміцненню конкурентоспроможності національної економіки, підвищенню якості людського капіталу, зростанню рівня добробуту населення.

Список літератури

1. Звіт про виконання Державного та місцевих бюджетів України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Комітету Верховної Ради України з питань бюджету. - Режим доступу : [http://budget.rada.gov.ua/kombjudjet/comp1:go1/ukMosca1a1o\\$](http://budget.rada.gov.ua/kombjudjet/comp1:go1/ukMosca1a1o$).
2. Азаров, М.Я. Бюджетна політика у контексті стратегії соціально- економічного розвитку України: [Текст] / / М.Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко, В.М Геєць // Пріоритети бюджетної політики та економічне зростання в Україні. - 2012. -Т.1. - 542с.
3. Лимак, О. Концептуальні засади бюджетної політики у сфері державних видатків[Текст] / О. Лимак // Формування ринкової економіки в Україні. - 2012. - Вип.19. - С. 358 - 364.
4. Чугунов, І.Я. Бюджетна система в інституційному середовищі суспільства [Текст] /І. Я. Чугунов, Л. Лисяк // Фінанси України. - 2011. - №11.- С. 3 - 11.
5. Про Основні напрями бюджетної політики на 2012 рік [Електронний ресурс] : Постанова Верховної Ради України від 13.05.2011 № 3358-VI. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/Laws/main.cgi?nreg=3358-17>. - Законодавство України.
6. Львовчкін С.В. Макрофінансова стабілізація в Україні у контексті економічного зростання [Електронний ресурс] : монографія / С.В. Львовчкін. - Режим доступу: <http://www.dlib.com.ua/makrofinansova-stabilizatsia-v-ukrayini-u-konteksti-ekonomichnoho-zrostannja.html44>.
7. Держкомстат України // www.ukrstat.gov.ua.
8. Структурні та інноваційні пріоритети залучення прямих іноземних інвестицій у контексті здійснення регуляторних реформ в Україні // Гайдуцький І.П. // Актуальні проблеми економіки. - 2011. - №4. - С.47-62.

Г. Пальчевич, А. Могилей

Формирование и реализация бюджетной политики в условиях развития инновационной экономики

В статье исследована роль бюджетной политики как важной составляющей системы государственного регулирования инновационного развития экономики. Осуществлен анализ основных аспектов формирования и реализации бюджетной политики Украины. Определены приоритетные направления построения эффективной бюджетной политики государства.

G. Palchevich, A. Mogiley

Formation and implementation of fiscal policy in the development of innovative economy

The paper investigated the role of fiscal policy as an important component of the system of state regulation of innovative economic development. The analysis of the main aspects of development and implementation of fiscal policy in Ukraine. Identified priority areas for the construction of an effective fiscal policy.

Одержано 4.10.12

УДК 362.331.5

А.Г. Семенов, проф., д-р екон. наук, Г.О. Закаблук, асп.
Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

Удосконалення організації оплати праці в акціонерних товариствах

Розглянуто сучасний стан організації оплати праці в акціонерних товариствах. Обґрунтовується точка зору, що для сучасних умов діяльності переважної більшості таких підприємств найбільш прийнятною є система оплати праці, що базується на участі в прибутках і розподілі доходів. Доводиться принципова придатність для максимально широкого застосування гнучка системи участі у прибутках, за якої за рахунок заздалегідь встановленої частки прибутку формується преміювальний фонд регулярних виплат працівникам.

оплата праці, стан організації оплати праці, система участі в прибутках, регулярні виплати

Постановка проблеми. За сучасного стану соціально-економічного розвитку акціонерних підприємств України істотно зростає актуальність проблеми підвищення реального рівня та вдосконалення механізму управління оплатою праці. При цьому, основним елементом організаційно-економічного механізму управління оплатою праці залишається її організація на підприємстві. Питання організації заробітної плати, визначення її рівня завжди перебувають у центрі уваги як роботодавців, так і найманих працівників (їх об'єднань). Відповідно до чинних законодавчих актів, основою організації оплати праці в Україні є тарифна система, що включає тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні довідники [1, 2]. Суть згаданої системи оплати полягає в тому, що роботи розподіляються у залежності від їх складності, а працівники – у залежності від їх кваліфікації відповідно до розрядів тарифної сітки, що є основою для формування розмірів персональної заробітної плати.

При цьому, визначальним фактором співвідношення заробітної плати найвищого і найнижчого рівнів є специфіка конкретного підприємства і організації, кількісний і якісний склад працівників, які входять до відповідних кваліфікаційних груп, інші якісні характеристики працівників. Одночасно, таким фактором не визнається фінансовий стан підприємства, в залежності від якого лише частково коректується встановлений рівень заробітної плати.

Головними вимогами до організації заробітної плати на підприємстві, які відповідають інтересам як працівника, так і роботодавця, є забезпечення її достатнього для розширеного відтворення робочої сили рівня за максимального зниження затрат праці на одиницю продукції та гарантоване підвищення рівня оплати праці кожного зайнятого по мірі зростання рівня ефективності діяльності підприємства.

Діючи на сучасних акціонованих підприємствах різних видів економічної діяльності системи оплати праці мають ряд суттєвих недоліків. Головний полягає в тому, що заробітна плата недостатньо чітко, а найчастіше – взагалі не пов'язана з кінцевими результатами роботи. Результати праці колективні, а оплата – індивідуальна. Щоб перебороти цей недолік, необхідно або чітко індивідуалізувати результати трудового внеску кожного працівника, або колективізувати систему оплати їх праці.

Перший шлях виключається, адже, в принципі, неможливо виокремити індивідуальний внесок у результати колективної роботи. Серед підприємців

зміцнюється розуміння, що перспектива пов'язана з колективними системами заохочення до праці.

Стосовно недоліків системи оплати праці у цілому, виділимо наступні: ріст оплати праці не пов'язується з ростом ефективності діяльності; діюча система не зорієнтована на співробітництво; система оплати є недостатньо гнучкою.

Відсутність орієнтації діючих систем оплати праці на колективне співробітництво найбільш рельєфно проявляється у роз'єднаності працівників, і насамперед – підлеглих і керівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальним проблемам удосконалення організації оплати праці в сучасних умовах присвячені праці знаних вітчизняних економістів: Д. Богині [3], Е. Лібанової [4], В. Анісімової [5], Л. Шевченко [6], І. Новак [7]. Проте, сьогодні виникає потреба дати відповідь на численні конкретні питання. Постає також необхідність розробити найбільш придатну методику для організації процесу стимулювання росту продуктивності та якості праці.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз діючих систем оплати праці на акціонерних підприємствах України і розробка напрямів їх удосконалення. З огляду на перелічені недоліки організації оплати, необхідно визначити шляхи виведення її з кризи. У підсумку це зробить можливим відновлення заробітної плати у якості ефективно діючої економічної категорії ринкової економіки, що означає успішне виконання нею основних функцій: відтворювальної, стимулюючої і регулюючої.

Виклад основного матеріалу. Перший крок на шляху реформування системи заробітної плати полягає у підвищенні її реального розміру до величини вартості робочої сили. Ця вимога впливає з комплексної сутності заробітної плати, як категорії не лише економічної, але і соціальної, що покликана забезпечити працівникові певний соціальний статус. Вартість робочої сили передбачає відшкодування, крім коштів на харчування, одяг, утримання житла, медичне обслуговування, освіту, також витрат на задоволення соціальних потреб працівника. Таким чином, логічним є наступний постулат: встановлення рівня мінімальної і середньої заробітної плати необхідно здійснювати з орієнтацією на мінімальний споживчий бюджет, що має обчислюватись диференційовано для кожної окремої категорії працівника, виду виробництва.

З точки зору захисту інтересів найманих робітників заслуговує на увагу перехід на гарантований годинний розмір мінімуму оплати праці. Навіть якщо в основу його встановлення буде покладений значно більший, ніж діючий сьогодні, місячний розмір державного тарифу, це аж ніяк не буде означати аналогічного збільшення заробітної плати працівника. У ситуації, коли зайнятість упродовж повного робочого дня і робочого місяця не гарантована, працівники можуть виявитися менш захищеними перед діями роботодавців. Гарантованим буде лише заробіток у відповідності до балансу годин, що фактично відпрацьовано за оплачуваний період часу. Роботодавець, при переході на годинний гарантований розмір оплати, буде зобов'язаний оплатити лише час фактичної роботи. Відмежувати розміри гарантованих державою пільг і компенсацій від установленого місячного мінімуму оплати праці можливо й іншим шляхом: встановивши їх у певному співвідношенні до прожиткового мінімуму, що розраховано для відповідної категорії населення – одержувачів пенсій, стипендій, допомог тощо.

Для того, щоб робоча сила як товар оплачувалася за реальною вартістю, необхідно наблизити мінімальну зарплату до прожиткового мінімуму. Це повинно бути зафіксовано в колективно-договірних рішеннях і неухильно виконуватися всіма сторонами, що підписали угоду. Вирішувати таку задачу можна лише за умови виходу із соціально-економічної кризи і підвищення ефективності виробництва.

Усунення диференціації в області оплати праці по категоріях працівників, підприємств – другий крок на шляху подолання кризи заробітної плати і забезпечення реалізації другої її найважливішої функції – стимулювання робочої сили. При цьому, особливої уваги заслуговує подальший розвиток принципів, що закладені до єдиної тарифної сітки. Мається на увазі поширення їх на організацію оплати праці робітників та службовців усієї сукупності підприємств і організацій. Досвід застосування єдиної тарифної сітки свідчить про те, що до її змісту в перспективі можуть бути внесені певні корективи. Йдеться про кількість розрядів при проведенні тарифікації робіт і працівників, перегляді в ряді обумовлених випадків параметрів єдиної тарифної сітки, віднесення окремих робіт і професій до конкретного розділу.

Істотний вплив на територіальну диференціацію заробітної плати спричиняє рівень зайнятості населення, розходження в рівнях оплати по регіонах, які склалися історично. Оскільки ціни товарів і послуг зростають по регіонах нерівномірно, та саме величина номінальної заробітної плати виражає в різних географічних ареалах диференційований обсяг життєвих засобів, у які її може бути трансформовано на ринку.

Що стосується безпосередньо діючих систем оплати праці, то вони повинні створюватися і реалізуватися таким чином, щоб забезпечити ефективне об'єднання працівників у рамках підприємства, стимулювати їх співробітництво. Для менеджерів у новій системі оплати праці слід знизити рівень базової оплати, що обумовлюється стажем роботи, і збільшити розмір оплати, що визначається пропорційно до трудового окладу.

Необхідно зосередити максимальну увагу на продуктивності і якості діяльності. Для цього слід визначити наступні вимоги до організації виробництва: усі програми повинні виконуватися в термін або достроково; усі роботи необхідно виконувати з найменшими витратами; усі послуги і роботи здаються замовникам з першого пред'явлення; якість повинна перебувати на чільному місці; потрібно використовувати лише найбільш передові технології, інструменти і методи діяльності.

В цілому, кадрова політика повинна підтримувати сприятливий клімат, стабільність кадрів, можливість для їхнього росту. Необхідно виділити і стимулювати розв'язання трьох найважливіших проблеми якості: якість праці – управління продуктивністю і якістю; якість трудового життя – управлінська культура, продуктивний внесок працівників; якість управління: підвищення ролі управління організацією, ступінь успішності, з якою керівництво домагається підвищення результативності через підвищення якості трудового життя.

Отже, мотивація праці повинна базуватись виключно на основі факторів, що безпосередньо залежать від працівників. Визначальними при цьому не можуть бути вартісні фактори, адже на практиці від працівників реально не залежать ані умови збуту, ані умови кредитування. Уже тому ставити заохочення працівників у пряму залежність від прибутку було б помилковим.

До того ж, варто розрізняти прибуток короткостроковий і довгостроковий. Ставка на короткостроковий прибуток шкідлива для забезпечення стійкості виробництва, не говорячи вже про його конкурентоздатність. Там, де практикуючі менеджери мають на увазі виключно короткостроковий прибуток та ігнорують принцип пайової участі в доходах, ефективної системи матеріальної зацікавленості трудівників немає і бути не може. В результаті виникає конфлікт цілей, верх у який отримує зацікавленість виключно у прибутку. Отже, визначальні критерії системи матеріального стимулювання не повинні бути жорстко пов'язані з прибутком.

Другий момент: необхідним є не загальний, а розрізнений продуктивний облік результатів і витрат. При цьому по кожному виду кінцевої продукції можна встановити,

якими є нормативні і фактично здійснені витрати сировини, матеріалів, комплектуючих, праці тощо. Об'єктивний облік і контроль необхідний, оскільки в протилежному випадку підприємство приречене на суттєве зниження конкурентоздатності із усіма наслідками, що випливають з такого стану справ. Звичайно, що власник, який не в змозі організувати належний об'єктивний облік і контроль, буде змушений поступитись місцем іншому, більш наполегливому і послідовному у справі перетворення підприємства в конкурентне.

Третій момент: найбільш адекватні вимоги конкурентоздатних підприємств та виробництва до якості застосовуваної праці задовольняються у випадку запровадження на них саме системи пайової участі працівників у кінцевих доходах.

По-четверте, система матеріальної зацікавленості повинна вибудовуватися як система інвестування працівників, що налаштована на високу ефективність об'єктивних критеріїв оцінки і зіставлення результатів і витрат праці. Потрібен підхід, відповідно до якого оплата праці набуває функцій інвестування робочої сили, тобто інвестицій, які можна назвати кваліфіковано-трудовами. Такі інвестиції трактуються набагато ширше, ніж традиційна заробітна плата, вони не зводяться до неї і не обмежуються її розмірами. Основне їхнє джерело – кінцевий дохід. Систему матеріального стимулювання у цьому випадку потрібно орієнтувати не на кваліфікацію, що отримана за дипломом, а на рівень кваліфікації, що вимагається для виконання конкретної роботи. У цьому випадку можна відмовитися від погодинної оплати праці і платити працівникам заробітну плату за кваліфікацію, а не за число людино-годин, проведених на своєму робочому місці. Виплачувати премії за загальні результати підприємства в цілому. Під фактичною кваліфікацією розуміється здатність працівника не тільки виконувати свої обов'язки, але і здатність приймати участь у вирішенні виробничих проблем, знати їх і розбиратися в будь-якому аспекті господарської діяльності підприємства.

Для працівників заохочення ініціативи і творчості повинне виступати як оплата “по заслугах” чи “за особистий внесок”. Оцінка заслуг або особистого внеску встановлюється на основі критеріїв, що визначаються підприємствами самостійно. Наприклад, для оцінки роботи муляра можуть бути застосованими наступні критерії: точність, швидкість, економія засобів, безпека для навколишніх, удосконалювання робочих прийомів. Під терміном “заслуги” чи “внесок” можна мати на увазі і робоче місце, і прояв особистих якостей працівника, і оцінку результатів діяльності на основі обраних критеріїв. Хоча оплата за особистий внесок вступає у протиріччя з колективним характером праці, її все ж можна застосовувати для оцінки кваліфікації працівника з огляду, при цьому, на загальний внесок. Колективізм повинний бути ще одним принципом формування системи заохочення до праці.

П'ятий момент полягає в оцінці безробіття у якості не стимулу, а антистимулу. Якщо працівники будуть знати, що збільшення ними продуктивності праці виразиться в звільненні їх самих чи їхніх товаришів, то антистимул переважить. До того, термін існування кожного підприємства визначається лише тривалістю потреби в ньому, тому кожне підприємство існує доти, доки воно необхідне споживачеві. Як тільки потреба в ньому зникне, настане його занепад.

Практика господарської діяльності підприємств нашої країни виробила різноманітні заохочувальні системи для застосування в конкретних виробничих умовах (окремо чи у поєднанні з іншими системами).

1. Системи, що пов'язують рівень основної оплати праці з рівнем виконання показників, що входять до переліку основних норми діяльності працівника. До них відносяться премії за поточні результати роботи. Такі види заохочення є найбільш

розповсюдженими як за рівнем охоплення працівників, так і за питомою вагою у сукупному фонді заробітної плати. Вони, як правило, мають чітко окреслені кількісні параметри, що дозволяють контролювати рівень нарахованої заробітної плати зі сторони не лише безпосереднього керівника, але й самого працівника. Більш того, якщо зазначені види заохочення заздалегідь відомі працівнику, це дозволяє йому цілеспрямовано коригувати обсяг матеріальної зацікавленості, індивідуально чи разом з іншими працівниками домагатися такого рівня заробітку, що його (їх) влаштує.

2. Системи, що пов'язують основну оплату праці з особистими діловими якостями працівника, рівнем його професійної майстерності й індивідуальних якостей, ставленням до роботи. Це, насамперед, доплати і надбавки стимулюючого характеру: за професійну майстерність; поєднання професій (посад); розширення норм (зон) обслуговування; виконання стабільного чи збільшеного обсягу робіт (послуг) меншою чисельністю працівників.

3. Системи, що пов'язують основну заробітну плату працівника (групи працівників) з досягненнями, що не носять систематичного характеру, загальними колективними результатами роботи протягом певного, як правило, досить тривалого календарного періоду (півріччя, року). Це різноманітні одноразові премії і винагороди, що виплачуються на окремих підприємствах: за виконання особливо важливих виробничих завдань, за перемогу у виробничому змаганні, за підсумками діяльності підприємства за рік (півріччя, квартал) тощо.

Відмінна риса таких видів заохочення полягає в їхній гнучкості. Вони, як правило, не проявляються в механічному збільшенні заробітної плати. У той же час, при їхньому застосуванні роботодавець жодними зобов'язаннями перед працівниками не зв'язаний. Одноразові заохочення найчастіше викликають позитивну реакцію у працівників і, в кінцевому рахунку, майже завжди окупаються (за винятком, можливо, річної винагороди, яка повинна бути достатньо добре продуманою і організованою, щоб працівник протягом усього року активно працював на високий кінцевий результат).

Для сучасних акціонерних підприємств найбільш адаптованими до перемінних внутрішніх та зовнішніх обставин діяльності є такі системи оплати, що базуються на участі в прибутках і розподілі доходів. Сутність гнучкої системи "участі у прибутках" полягає у тім, що на основі застосування заздалегідь встановленої пропорції формується преміальний фонд, з якого працівники отримують регулярні виплати. Розмір виплат залежить від рівня прибутку, загальних результатів виробничо-комерційної діяльності підприємства. У випадку застосування системи участі премії виплачуються за досягнення конкретних результатів діяльності підприємства. Нараховуються премії пропорційно до заробітної плати кожного працівника з врахуванням його особистих трудових характеристик: виробничого стажу, кількості зафіксованих запізнь і прогулів, рівня активності раціоналізаторської діяльності тощо. Але ця система має багато недоліків: по-перше, розмір одержуваного підприємством прибутку, отже, величина премій, залежить від значної кількості зовнішніх факторів, що не мають прямого відношення до працівників підприємства; по-друге, для працівників великих підприємств особливо важко оцінити, який внесок зроблено ними у загальний обсяг прибутку. Крім того, збільшення прибутку може визначатись впливом зовнішніх факторів, носити короткостроковий характер. Це означає, що зростання показника прибутковості не завжди є найкращою підставою для збільшення заробітної плати. Справедлива система, крім всього іншого, повинна передбачати також повноцінну участь працівників у ризиках зазнати збитків під впливом дії зовнішніх, таких, що не піддаються контролю менеджерів підприємства,

факторів.

Система участі у розподілі доходів передбачає залежність преміальних виплат від таких показників, як продуктивність, якість, економія матеріалів, надійність роботи. У результаті працівник відчуває більш тісний зв'язок результатів роботи і величини особистого доходу.

Отже, система участі у прибутках впливає на ефективність залучення працівників і скорочення рівня плинності кадрів, а друга – на стимулювання підвищення продуктивності, якості, скорочення витрат.

Поряд з цим, у вітчизняній і зарубіжній економічній літературі висловлюються різноманітні точки зору стосовно тенденції використання так званого “гнучкого тарифу” у тарифній системі. Його сутність полягає в тому, що в межах кожного кваліфікаційного розряду робітників (посад службовців) встановлюється діапазон тарифних ставок та посадових окладів. Це сприяє підвищенню ефективності стимулювання працівників в межах одного й того самого розряду або посади без переведення до іншого розряду або на іншу посаду вищої кваліфікації. Класифікуючи всіх працівників підприємства за спорідненими категоріями (робітники, службовці, спеціалісти, керівники), їх потенціали, для врахування особливості психології і фізіології людини, застосовується шкала відношення 1:3. Це означає, що найбільш обдаровані, кваліфіковані, відповідальні працівники однієї категорії в процесі своєї трудової діяльності можуть добитися в три рази більш високої оплати своїх трудових зусиль у порівнянні з менш кваліфікованими.

Таким чином, удосконалення оплати праці на підприємстві матиме вищу ефективність за умови дотримання наступних принципів:

- відповідність заробітної плати ціні робочої сили;
- залежність заробітної плати від кількості і якості праці та від кінцевих результатів роботи підприємства;
- забезпечення переваг в оплаті праці тим працівникам, які роблять найбільший трудовий внесок у виробничі результати підприємства;
- удосконалення тарифної системи та нормування праці;
- відповідальність керівників підприємств за порушення законодавства про оплату праці;
- поєднання індивідуальних інтересів з колективними (за розвитку колективних форм організації праці).

Висновки. У процесі ринкових перетворень в економіці України виникла об'єктивна необхідність удосконалення організаційно-економічних методів регулювання заробітної плати та всієї сукупності трудових відносин. Нові форми власності, що утвердилися в суспільстві, вимагають пошуку та апробації інших підходів до підвищення зацікавленості працівників і, передусім, оптимізації систем оплати праці, оскільки її знецінення негативно впливає на використання ресурсу робочої сили працівників, продуктивність праці, ефективність виробництва та інші техніко-економічні показники виробничої сфери та соціального становища населення. Своєчасне і адекватне суспільним потребам внесення змін до системи регулювання заробітної плати сприятиме впорядкуванню відносин у сфері оплати праці, зробить їх справедливими та допоможе уникнути негативних наслідків.

Сутність реформування організації оплати праці на підприємствах різних форм власності сьогодні полягає у переході від організації її формування та використання як частки у доході підприємства до грошового еквіваленту ціни робочої сили. Останній, як такий, що формується на ринку праці, виступає зовнішнім фактором по відношенню до підприємства. При цьому, оцінка результатів прикладання індивідуальних трудових

зусиль, по суті, має виступати мірилом ефективності діяльності працівника. Її реальна оцінка сприяє підвищенню мотивації до праці, кращому використанню трудового потенціалу та забезпечує регулювання заробітної плати за ринковими принципами. Передбачається, що наслідком цього має стати, для роботодавців, – поліпшення основних техніко-економічних показників діяльності підприємства, а для працівників – найбільш повна реалізація здібностей до праці та зростання номінальної заробітної плати.

Серед організаційно-економічних методів регулювання заробітної плати в ринкових умовах важливе місце належить забезпеченню мінімальних гарантій у сфері оплати праці та її захисту від негативних впливів. Враховуючи, що мінімальна заробітна плата (МЗП) є важливим відправним моментом формування ціни робочої сили на ринку праці. Обґрунтовані критерії її визначення повинні отримати адекватне втілення у процесі розгляду економічних і соціальних програм розвитку підприємств та ухваленні законів і нормативних документів.

Укладені трудові контракти пов'язують заробітну плату з кінцевими результатами діяльності підприємства, адже створюють можливості для врахування особистих якостей працівників, специфіки їх професії. В підсумку, вони підвищують відповідальність за доручену працівникові справу. На відміну від попередніх трудових угод, відбувається розширення предмету трудового договору, конкретизується поелементна характеристика усіх оплачуваних вимог до працівника, визначаються конкретні результати діяльності.

Досвід ринкових перетворень свідчить, що для створення дієвої мотивації праці на постійній основі та у довгостроковій перспективі недостатньо регулювання оплати праці лише за принципом визначення ціни робочої сили. Важливо забезпечити реалізацію таких підходів, які б комплексно враховували всю сукупність ринкових, мікроекономічних, інституціонально-правових факторів. У підсумку вони складають таку систему регулювання заробітної плати, за допомогою якої регулюються відносини у сфері оплати не лише на ринку праці, але і на підприємстві, максимально повно реалізується ринкова сутність оплати праці.

Список літератури

1. Про оплату праці. Закон України №144/95–ВР зі змінами та доповненнями. Режим доступу: <http://www.profiwins.com.ua/uk/legislation/laws/95.html>.
2. Кодекс Законів про працю України. Верховна Рада УРСР. Кодекс України, Закон, Кодекс від 10.12.1971 №322-VIII, поточна редакція – Редакція від 13.06.2012, підстава 4711–17. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
3. Богиня Д.П. Мотиваційний механізм конкурентоспроможності робочої сили: Зб. наук. праць / Відп. ред. Д.П. Богиня. – К.: Ін-т економіки НАН України, 2002. – 188 с.
4. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір: монографія / За ред. Е.М. Лібанової. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – 383 с.
5. Анисимов В.М. Кадровая служба и управление персоналом организации / В.М. Анисимов. – М.: Экономика, 2009. – 704 с.
6. Шевченко Л.С. Соціальні ризики та соціальна безпека праці: монографія / Л.С. Шевченко. – Харків: Право, 2009. – 280 с.
7. Новак І. Захист заробітної плати у випадку неплатоспроможності роботодавця / І. Новак // Україна: аспекти праці. – 2011. – №3. – С. 10-13.

А. Семенов, А. Закаблук

Усовершенствование организации оплаты труда в акционерных обществах

Рассмотрено современное состояние организации оплаты труда в акционерных обществах. Обосновывается точка зрения, согласно которой для современной экономики в большей степени

подходит система оплаты труда, которая базируется на участии в прибылях и распределении доходов. Сущность гибкой системы “участие в прибылях” заключается в том, что за счет заранее установленной части прибыли формируется премиальный фонд, из которого работники получают регулярные выплаты.

Semenov A., A. .Zakabluk

Improvement of the organization of compensation in joint-stock companies

The current state of the organization of compensation in joint-stock companies is considered. The system of compensation which is based on participation in profits and distribution of the income more is suitable for modern economy. Essence of flexible system of compensation “participation in profits” that at the expense of in advance established part of profit the bonus fund from which workers receive regular payments is formed.

Одержано 19.09.12

УДК 364. 44

К.С. Шапошников, доц., д-р екон. наук

Херсонський державний університет

Корпоративні права держави: особливості реалізації та управління

В статті досліджено особливості реалізації та управління державними корпоративними правами в Україні. На цій основі запропоновано напрями розвитку державного корпоративного сектору в національній економіці.

державне управління, корпоративні права, корпорація, корпоративне управління, корпоративний сектор, національна економіка

Постановка проблеми у загальному вигляді. Моніторинг діяльності державного корпоративного сектору національної економіки (корпоративних підприємств з державною часткою корпоративних прав) свідчить про те, що ця діяльність є неефективною, а відповідне інституціональне середовище — трансформаційним. З іншого боку, практика відчуження невеликих пакетів акцій (до 25 %), які перебувають у власності держави, свідчить, що ці активи є низьколіквідними, а інвестори не зацікавлені в їх придбанні. Відповідно, зростає зацікавленість у комплексних дослідженнях особливостей реалізації державних корпоративних прав та управління ними, що дасть змогу розробити та запропонувати шляхи створення надійного інституціонального механізму захисту інтересів держави в процесі реалізації належних їй корпоративних прав без обмеження законних інтересів інших власників (учасників).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем, пов'язаних з управлінням державними корпоративними правами та формуванням відповідного інституціонального середовища в національній економіці, присвячені праці Т.Горенко, Т.Лозової, Д.Погрібного, Л.Птащенко, О.Редькіна, А.Ткача [1 – 8] та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим слід

подходит система оплаты труда, которая базируется на участии в прибылях и распределении доходов. Сущность гибкой системы “участие в прибылях” заключается в том, что за счет заранее установленной части прибыли формируется премиальный фонд, из которого работники получают регулярные выплаты.

Semenov A., A. .Zakabluk

Improvement of the organization of compensation in joint-stock companies

The current state of the organization of compensation in joint-stock companies is considered. The system of compensation which is based on participation in profits and distribution of the income more is suitable for modern economy. Essence of flexible system of compensation “participation in profits” that at the expense of in advance established part of profit the bonus fund from which workers receive regular payments is formed.

Одержано 19.09.12

УДК 364. 44

К.С. Шапошников, доц., д-р екон. наук

Херсонський державний університет

Корпоративні права держави: особливості реалізації та управління

В статті досліджено особливості реалізації та управління державними корпоративними правами в Україні. На цій основі запропоновано напрями розвитку державного корпоративного сектору в національній економіці.

державне управління, корпоративні права, корпорація, корпоративне управління, корпоративний сектор, національна економіка

Постановка проблеми у загальному вигляді. Моніторинг діяльності державного корпоративного сектору національної економіки (корпоративних підприємств з державною часткою корпоративних прав) свідчить про те, що ця діяльність є неефективною, а відповідне інституціональне середовище — трансформаційним. З іншого боку, практика відчуження невеликих пакетів акцій (до 25 %), які перебувають у власності держави, свідчить, що ці активи є низьколіквідними, а інвестори не зацікавлені в їх придбанні. Відповідно, зростає зацікавленість у комплексних дослідженнях особливостей реалізації державних корпоративних прав та управління ними, що дасть змогу розробити та запропонувати шляхи створення надійного інституціонального механізму захисту інтересів держави в процесі реалізації належних їй корпоративних прав без обмеження законних інтересів інших власників (учасників).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем, пов'язаних з управлінням державними корпоративними правами та формуванням відповідного інституціонального середовища в національній економіці, присвячені праці Т.Горенко, Т.Лозової, Д.Погрібного, Л.Птащенко, О.Редькіна, А.Ткача [1 – 8] та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим слід

зазначити, що недостатньо вивченими залишаються проблеми впровадження сучасних інституціональних підходів до реалізації та управління корпоративними правами в національній економіці.

Метою статті є дослідження особливостей реалізації та проблем управління державними корпоративними правами в національній економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Корпоративне право є складним структурним утворенням [5], зміст якого становлять зобов'язальні зв'язки (між корпоративними формами організації бізнесу в національній економіці та окремими економічними агентами, що діють в корпоративному секторі національної економіки, а також між окремими стейкхолдерами корпорації, немайнові, в т. ч. і організаційні зв'язки. Усі ці соціально-економічні відносини мають свій зміст, особливості реалізації їх учасниками суб'єктивних прав і виконання суб'єктивних обов'язків.

Виходячи з цього висновку та на підставі аналізу інституціональної бази (положень Закону України «Про господарські товариства») можна стверджувати, що поняттям «корпоративне право» сьогодні охоплюються такі права стейкхолдерів корпорації, які, підкреслимо, можуть бути реалізовані в різних за характером відносинах [1; 5]: право брати участь у формуванні статутного фонду корпорації; право брати участь у розподілі прибутку корпорації та одержувати його частку (дивіденди); право продати акції корпорації, відокремити частку в статутному фонді корпорації з обмеженою відповідальністю; право на виплату вартості майна при виході або виключенні учасника з товариства з обмеженою відповідальністю; право на участь у розподілі коштів товариства при його ліквідації.

Зазначені права мають майновий характер і реалізуються їх носієм у процесі розвитку соціально-економічних відносин та формування організаційної культури корпорації. Зауважимо, що наведений перелік корпоративних прав не має вичерпного характеру, стейкхолдери корпорації можуть мати й інші права, передбачені організаційними регламентами документами. Це необхідний мінімум прав стейкхолдерів будь-якої корпорації. Закон України «Про господарські товариства» закріплює і низку суб'єктивних прав, які можуть бути реалізовані лише в організаційно-правових відносинах. Це права, що мають суто управлінський характер [2 — 4]: право брати участь в управлінні справами товариства в порядку, визначеному в установчих документах; право вийти в установленому порядку з товариства; право одержувати інформацію про діяльність товариства.

Деякі вчені [6; 8] називають останню групу правомочностей особистими правами засновника (учасника). Разом з тим слід погодитися з авторами [2 — 5; 8], що ставлять під сумнів визначення зазначених правомочностей як особистих прав, бо в такому разі створюються умови для можливого ототожнення управлінських правомочностей засновника (учасника) господарських товариств з особистими немайновими правами.

Так, зазвичай, особисті немайнові права характеризуються як такі, що не мають економічного змісту [2 — 4; 5; 8] та є невіддільними від особистості їх носія. Особливістю ж корпоративних прав є те, що вони не мають таких властивих особистим немайновим правам невід'ємних ознак, як зв'язок з особистістю, відсутність економічного змісту тощо. Здійснення більшості прав їх носієм проявляється в багаторазових, повторюваних, рутинних (в інституціональному розумінні) діях. Наприклад, держава може постійно здійснювати існуюче право в управлінні корпорацією, у розподілі прибутку корпорації, одержувати інформацію щодо діяльності корпорації тощо. При цьому частина цих прав реалізується в одній дії, наприклад, суб'єктивному праві на вихід із товариства.

Розглянемо основні корпоративні права держави. При цьому слід мати на увазі, що зазначеними правами держави зміст конкретних соціально-економічних не вичерпується: цим правам кореспондує обов'язок корпорації або інших стейкхолдерів щодо вчинення певних дій або утримання від учинення останніх.

Право брати участь в управлінні корпорацією. При розгляді корпоративного права держави брати участь в управлінні справами корпорації слід розрізняти зовнішню та внутрішню особливості реалізації цього права. Річ у тому, що на реалізацію зазначеного корпоративного права впливають зовнішні чинники (політичні, економічні, соціальні тощо). Таким чином, зовнішня площина права держави брати участь в управлінні корпорацією проявляється через розробку корпоративного законодавства. Внутрішня площина корпоративного права держави брати участь в управлінні корпорацією проявляється через міру її можливої поведінки як суб'єкта господарських відносин.

У більшості випадків у корпораціях, у статутних фондах яких державі належить контроль над прийняттям рішень (державі належить більш ніж 50 відсотків акцій, часток, паїв), держава в особі уповноваженого органу має можливість одноособово приймати всі або певні управлінські рішення. В цьому випадку постає необхідність створити ефективну систему реалізації цього корпоративного права, яка б ґрунтувалася на поєднанні високої майнової відповідальності осіб, уповноважених реалізовувати це право, з високою матеріальною зацікавленістю в результатах корпоративного управління. Здійснення державою права на управління корпорацією під час проведення загальних зборів породжує низку інших корпоративних прав [5].

Реалізація зазначених суб'єктивних прав, передбачених установчими документами і законодавством, може здійснюватися Фондом державного майна, органами виконавчої влади відповідно до галузевої належності суб'єктів господарювання й фізичними та юридичними особами, якими укладено договір доручення з управління корпоративними правами держави.

Право брати участь у розподілі прибутку товариства та одержувати його частку (дивіденди). Виходячи із Закону України «Про господарські товариства», держава в особі уповноважених органів має право брати участь у розподілі прибутку товариства та право одержувати його частку (дивіденди). Реалізація цього права державою в акціонерних товариствах здійснюється на підставі «Положення про порядок отримання інвесторами доходів від володіння корпоративними правами в акціонерних товариствах» [1; 5]. Що ж стосується інших видів господарських товариств, то реалізація зазначеного права відбувається на підставі Закону України «Про господарські товариства» та внутрішніх організаційних регламентів.

Між тим постає питання, з якого моменту виникає можливість реалізувати таке корпоративне право. Слід зазначити, що це питання вирішується неоднаково в різних країнах. Наприклад, у Німеччині право на дивіденди виникає з моменту винесення щодо цього рішення загальних зборів акціонерів [2; 8]. Оголошений дивіденд стає боргом акціонерного товариства. Отже, якщо після оголошення товариство стає неплатоспроможним, акціонери відповідно до вимог про виплату дивідендів беруть участь разом з іншими кредиторами в розподілі активів товариства.

У корпоративному праві Великої Британії та США [2; 8] вважається, що якщо керівництво оголосило про дивіденди та виділило фонд їх сплати, то це — фонд довірчої власності, володіння яким здійснюється в інтересах акціонерів і на який вони мають переважне право порівняно з іншими кредиторами.

Серед вітчизняних учених [1; 3; 5; 6] є думка, що, виходячи з аналізу положень Закону України «Про господарські товариства», можна дійти висновку, що право на

дивіденд у акціонера (учасника) товариства виникає з моменту оголошення керівництвом про наявність прибутку від діяльності за звітний період. Загальні ж збори акціонерів (учасників) не можуть приймати рішення про виплату чи невиплату дивідендів. Право держави на одержання прибутку, як і будь-якого іншого акціонера, є безумовним і підлягає задоволенню, як і право на участь в управлінні, право на одержання інформації [1; 5]. Із таким висновком важко погодитись.

Право одержувати дивіденди за своїм характером, як зазначалося раніше, належить до категорії потенційних. Його реалізація можлива лише за наявності двох умов: чистого прибутку товариства за результатами фінансового року; відповідного рішення компетентного органу товариства про порядок розподілу між його учасниками частини отриманого прибутку. Слід наголосити, що рішення про порядок (а не про виплату — це є обов'язок товариства при наявності умов, названих вище) розподілу прибутку товариства, розмір дивідендів, строк і порядок виплати частки прибутку приймається вищим органом товариства (загальними зборами акціонерного товариства, зборами учасників товариства з обмеженою відповідальністю) після затвердження ним річних результатів діяльності корпорації. Рішення із зазначених питань оформлюється протоколом, який може містити такі відомості: розмір дивідендів, що припадають на акцію, пай або частку в статутному фонді; дату початку виплати дивідендів; спосіб і порядок їх виплати. Прийняття вищим органом товариства такого рішення означає, що дивіденд оголошений і з цього часу в носія зазначеного суб'єктивного права виникає юридично забезпечена можливість вимагати від товариства виплатити оголошених дивідендів.

Однак, при цьому слід враховувати, що нормативи розподілу прибутку корпорації законодавством не встановлені, за винятком обов'язкових відрахувань до загального фонду Державного бюджету. Незважаючи на те, що привілейоване становище держави щодо інших учасників стосовно розподілу дивідендів, покликане, передусім, захистити інтереси держави, воно порушує принцип юридичної рівності правових можливостей усіх учасників і може зменшити зацікавленість інших інвесторів в участі у таких корпораціях.

Отже, це питання також віднесено до компетенції самого господарського товариства й закріплюється в його установчих документах або організаційних регламентах. Право на дивіденд — це самостійне право вимоги. Отже, як і більшість майнових прав, може бути передане іншим особам. Для цього має укладатися договір про відчуження права. На нашу думку, відчуження права на дивіденд не властиве сучасним тенденціям в національній економіці, оскільки це суперечить меті набуття корпоративних прав державою.

Право виходу держави в установленому порядку з корпорації, виключення її зі складу та право на відчуження акцій. Так, одним із прав держави як учасника господарських товариств є право на вихід із товариства в установленому порядку. Згідно з інституціональним підходом, вихід із товариства — це безумовне корпоративне право учасника, яке має імперативний характер [2; 7]. Кореспондує цьому праву пасивний обов'язок товариства — не перешкоджати його здійсненню. Однак окремі вчені [1] заперечують таку ознаку права на вихід з корпорації, як безумовність, обґрунтовуючи це тим, що законодавство установлює певний порядок для виходу учасника з товариства. Видається, однак, що висловлені заперечення є недостатньо обґрунтованими.

Щодо кожного виду товариств законодавець передбачає спеціальні норми, встановлює особливий порядок реалізації цього права. Саме ці норми і встановлюють той порядок, про який ідеться в Законі України «Про господарські товариства». Отже,

вихід з корпорації — це добровільне, одностороннє, безумовне волевиявлення стейкхолдера (акціонера), спрямоване на припинення корпоративних соціально-економічних відносин. Оскільки ж ідеться про право, тобто міру можливої поведінки, вважаємо, що реалізація права на вихід із товариства можлива й державою, якщо це не суперечить основним функціям держави (в інституціональному розумінні).

Вихід держави з корпорації не можна ототожнювати з її виключенням із товариства, тобто примусовим (за ініціативи інших учасників) припиненням участі держави в корпорації. Виключення як підстава припинення корпоративних прав держави можливе лише за наявності таких умов: припинення корпоративних прав держави шляхом виключення може мати місце лише в товариствах з обмеженою відповідальністю; держава в особі уповноважених органів систематично не виконує, або неналежним чином виконує обов'язки, або перешкоджає своїми діями досягненню цілей товариства; про виключення держави зі складу учасників товариства проголосували учасники, що володіють у сукупності більш як 50 % загальної кількості голосів учасників товариства. При цьому держава в голосуванні участі не бере.

Отже, якщо держава має більше як 50 % загальної кількості голосів, виключити її з товариства з обмеженою відповідальністю неможливо.

Право на одержання інформації про діяльність корпорації. Держава в особі уповноважених органів має право знайомитися з різними документами, що відображають діяльність корпорації. Право на своєчасне та регулярне отримання необхідної інформації про корпорацію є обмеженим правом. Це може бути не будь-яка інформація про діяльність корпорації, а лише ті відомості, які безпосередньо пов'язані з реалізацією корпоративних прав або впливають на законні інтереси суб'єкта корпоративних прав і розголошення яких не є шкідливим для корпорації. Право держави одержувати інформацію про діяльність корпорації включає в себе правомочність вчасно отримувати повну та достовірну інформацію про фінансово-господарський стан товариства й результати його діяльності, суттєві факти, що впливають або можуть вплинути на вартість цінних паперів та (або) розмір доходів за ними, про випуск товариством цінних паперів тощо.

До майнових прав належить і *право на отримання майна, після припинення діяльності корпорації.* Право на одержання коштів і майна, що залишилися після розрахунків з усіма кредиторами під час ліквідації корпорації також належить до потенційних прав. Для його реалізації необхідно виконання низки умов: прийняття вищим органом рішення про ліквідацію; проведення встановленої законом процедури ліквідації корпорації; погашення ліквідаційною комісією заборгованості перед усіма кредиторами; наявність після розрахунків з кредиторами коштів або майна, які підлягають розподілу між власниками корпоративних прав. Учасники самі визначають умови розподілу між ними майна товариства, що залишилося після розрахунків з кредиторами. Зазвичай, майно розподіляється пропорційно розміру його частки в статутному фонді товариства.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, можна констатувати, що ефективна реалізація та управління корпоративними правами держави має містити заходи щодо належного захисту прав інвесторів, надійної системи управління та контролю, відкритості та прозорості у своїй діяльності. При цьому участь держави в корпоративному управлінні (загальних зборах, спостережній раді, правлінні, ревізійній комісії) формує разом з іншими стейкхолдерами корпорації відповідне інституціональне середовище для прибуткового функціонування корпорації.

З метою досягнення максимального соціально-економічного ефекту від функціонування корпорацій в національній економіці із часткою, що належить державі,

вважаємо за необхідне в інституціональному середовищі закріпити норму, сутність якої в тому, що дивіденди, нараховані на «корпоративні права держави» можуть спрямовуватися на фінансування витрат, пов'язаних із викупом акцій вторинної емісії акціонерних товариств або їх часток у статутних фондах господарських товариств, а також на заходи, пов'язані з управлінням корпоративними правами держави.

Список літератури

1. Горенко Т.І. Особливості пільгового продажу акцій ВАТ “Укртелеком”/ Т.І.Горенко, Т.І.Лозова // Досягнення в телекомунікаціях за 10 років незалежності України. – 2001. — №1. — С. 7 – 19.
2. Еволюція інституціональної теорії в контексті трансформації сучасних економічних систем: [монографія] / Ю.В.Богоявленська, К.С.Шапошников; Житомирський державний технологічний університет. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – 550с.
3. Корпоративне управління організаційним розвитком: креативні засади: [монографія] / М.М.Адамкович, Я.П.Квач, К.С.Шапошников. – Ізмаїл: СМІЛ, 2008. – 272с.
4. Креативне корпоративне управління: теорія і практика: [монографія] / К.С.Шапошников; Херсонський державний університет. – Херсон: Видавництво ХДУ, 2010. – 256с.
5. Погрібний Д.І. Особливості реалізації державних корпоративних прав / Д.І.Погрібний // Вісник національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. - 2010. - №3. - С. 136 - 144.
6. Птащенко Л.О. Особливості та проблеми побудови інноваційної стратегії в системі стратегічного розвитку корпорацій /Л.О. Птащенко // Формування ринкових відносин в Україні: [Зб наук праць]. – 2009. – № 9. – С. 50-54.
7. Ткач А.А. Інституціональні основи ринкової інфраструктури: [монографія] / А.А.Ткач; Національна Академія Наук України . – К.: НАН України, 2005. – 378с.
8. Сучасні стратегії та технології корпоративного управління: [монографія] / О.С. Редькін, В. Реген, Н.А. Хрущ. – Одеса: „Евен”, 2004. – 216 с.

К.Шапошников

Корпоративные права государства: особенности реализации и управления

В статье исследованы особенности реализации и управления государственными корпоративными правами в Украине. На этой основе предложены направления развития государственного корпоративного сектора в национальной экономике.

К. Shaposhnykov

Corporate law of the state: an implementation and governance

In this paper the features of the implementation and management of state corporate lows in Ukraine. On this basis the proposed direction of the state of the corporate sector in the national economy.

Одержано 15.07.12

УДК 657.63:338

В.М. Андрусяк, доц., канд. екон. наук

Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького

Інформаційна система управлінського обліку витрат

В статті розглянуто сутність управлінського обліку витрат як інформаційної системи бухгалтерського обліку. На підставі викладених думок узагальнено трактування поняття “інформаційна система обліку”.

управлінський облік, інформаційна система, облік витрат, інформація, система, управління

Поділ бухгалтерського обліку на фінансовий і управлінський є загально визнаним. Фінансовий облік направлений на формування узагальнюючих показників і зовнішньої бухгалтерської звітності. Діюче законодавство конкретизує положення, які визначають його ціль і порядок побудови. В той же час в економічній науці відсутня єдина концепція управлінського обліку, оскільки його організація на кожному підприємстві унікальна і багато в чому визначається особливостями виробництва та управління. Проте незважаючи на значні досягнення в теорії та практиці управління витратами, існують розбіжності щодо розкриття сутності інформаційної системи управлінського обліку витрат. Тому актуальним є вирішення даної проблеми.

Питанням управлінського обліку присвячено велику кількість наукових і практичних публікацій вчених: П.Й. Атамаса, Ф.Ф. Бутинця, М.А. Вахрушиної, С.Ф. Голова, В.М. Добровського, В.Б. Івашкевича, М.Х. Корецьких, О.В. Лишиленка, Л.В. Нападівської, М.С. Пушкаря, В.В. Сопка та ін. Проте, недостатньо вивченими залишаються основи сутності інформаційної системи управлінського обліку витрат. Виникає необхідність глибокого вивчення сутті інформаційної системи управлінського обліку.

Завдання досліджень полягає в необхідності глибокого аналізу та узагальнення наукових розробок стосовно сутності інформаційної системи управлінського обліку витрат.

Більшість із вчених схиляються до думки про те, що управлінський облік є впорядкованою системою управління. Ч.Т. Хорнгрен і Дж. Фостер визначають управлінський облік як ідентифікацію, вимірювання, збір, систематизацію, аналіз, розкладання, інтерпретацію і передачу інформації, яка необхідна для управління якими-небудь об'єктами [1].

В. Палій розглядає управлінський облік як систему та спосіб управління. Вважаємо, що повністю прирівнювати систему управління до системи управлінського обліку необґрунтовано, оскільки основною ціллю управлінського обліку є підготовка інформації для прийняття рішень, а не сам процес прийняття рішень [2, с. 100].

Ряд науковців [3, 4, 5] визначають сутність управлінського обліку як інтегрованої системи обліку витрат і доходів, нормування, планування, контролю і аналізу, яка систематизує інформацію для оперативних управлінських рішень і координації проблем майбутнього розвитку. Є.А. Мізіковський, характеризуючи

управлінський облік як систему, робить акцент на двох важливих моментах, які не завжди прослідковуються у вище розглянутих визначеннях: управлінський облік, по-перше, дозволяє обґрунтувати поточні і перспективні управлінські рішення, а по-друге, являє собою сукупність систематичного і проблемного обліку [6].

Із врахуванням викладених точок зору, систему управлінського обліку можна розглядати як процес особливої систематизації виробничо-фінансової інформації за допомогою її ідентифікації, збору, обробки і інтерпретації з ціллю належного забезпечення користувачів інформацією в ході прийняття обґрунтованих управлінських рішень і їх виконання. Функції управлінського обліку набагато ширші: практично він представляє собою інтегровану систему нормування, планування, обліку і аналізу, кінцева мета якої – обґрунтування і підготовка управлінських рішень. Процес прийняття управлінських рішень тактичного і управлінського характеру базується на інформації про витрати і фінансові результати діяльності підприємства. Ця інформація у відповідності із практикою інформаційного управління діяльністю підприємства формується в системі управлінського обліку.

Для більш повного розуміння терміну “інформаційна система” доцільно детально розглянути, що мається на увазі під інформацією і яким чином вона утворює систему. Американський вчений Клод Шеннон, який заклав основи теорії інформації розглядає інформацію як зняту невизначеність наших знань про окремі об’єкти [7].

Н.В. Макарова визначає інформацію як свідчення про об’єкти і явища оточуючого середовища, їх параметри, властивості і стан, які зменшують наявний про них ступінь невизначеності, неповноти знань [8]. Інформація – це свідчення про осіб, предметах, фактах, подіях, явищах і процесах, які виражені в якій-небудь об’єктивній формі, що забезпечує можливість їх зберігання і поширення. Інформація є характеристикою не повідомлення, а співвідношення між повідомленням і його споживачем. Відповідно під інформацією можна розуміти процес обміну сукупністю даних із їх одержувачем. Таке тлумачення дозволяє відрізнити інформацію від даних.

Що стосується терміну “система”, то під нею слід розуміти будь-який об’єкт, який одночасно розглядається і як єдине ціле, і як об’єднана в інтересах досягнення поставлених цілей сукупність різнорідних елементів. Додавання до визначення “система” слова “інформаційна” вказує ціль її створення і функціонування. Інформаційні системи призначені забезпечувати збір, зберігання, обробку, пошук, видачу інформації, яка необхідна в процесі прийняття рішень задач із будь-якої області. Таким чином інформаційна система – це взаємозв’язана сукупність засобів, методів і персоналу, які використовуються для зберігання, обробки і видачі інформації в інтересах досягнення поставлених цілей.

Інформація, яка формується в результаті збору і обробки облікових даних, засоби і методи її обробки, а також її користувачі утворюють інформаційну систему бухгалтерського обліку. Отримані відомості доцільно розглядати в двох напрямках. Перший пов’язаний із задоволенням потреби, яка викликана існуванням бухгалтерського обліку як обов’язкової функції управління. Виходячи із цього закономірно визначити облік як систему спостереження, виміру, реєстрації, обробки і передачі апарату управління інформації про господарську діяльність. Другий напрямок пов’язаний із необхідністю обслуговування інформацією інших функцій управління: контроль, планування, регулювання і т.д. При цьому облік користується послугами різних його функцій, в чому також

знаходить вираз його зв'язку із ними. Як функція управління виробництвом облік керується принципами управління, що не протирічить розумінню його як ланки управління, а навпаки, ще раз підкреслює взаємодію із іншими функціями і в першу чергу з функцією контролю.

Бухгалтерська інформація сама по собі не може служити базою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень без попередньої контрольної-аналітичної обробки. Тому важливим моментом стає інтеграція обліку і контролю в єдину інформаційну систему. Стосовно до господарської діяльності підприємств доцільність такого об'єднання, на наш погляд, визначається наступним:

- необхідністю представлення інформації у вигляді, найбільш придатному для прийняття обґрунтованих управлінських рішень;
- підвищенням оперативності прийняття даних рішень;
- необхідністю здійснення одного із основних принципів сучасного управління – управління за відхиленнями, у зв'язку з тим щоб його суб'єкт мав можливість реагувати не тільки на явні, але і на скриті відхилення від заданих параметрів;
- прагненням автоматизувати прийняття стандартних управлінських рішень для оперативного регулювання виробничо-фінансової діяльності;
- необхідністю точно і об'єктивно визначати результати внутрігосподарського розрахунку, щоб на підсумкові показники роботи окремих центрів відповідальності відносились тільки ті відхилення, які залежать від якості їх роботи за звітний період.

Таким чином при виконанні інформаційної функції бухгалтерським обліком і її інтеграції з контролем виробляється обліково-контрольна інформація, яка представляє собою продукт праці бухгалтерів.

Інформаційний процес в управлінському обліку включає декілька етапів: підготовчий, обробки і передачі. На підготовчому етапі виконується збір вихідних і формування первинних облікових даних. В процесі обробки вихідні дані групуються, накопичуються і узагальнюються. На етапі передачі дані використовуються різними службами. Відповідно інформаційний процес – це приведення в дію інформаційного забезпечення.

Інформаційне забезпечення можна визначити як представлення інформаційних ресурсів в розпорядження якого-небудь об'єкта чи суб'єкта. Воно включає не тільки продукт праці – інформацію, але і діяльність. На його основі виділяється забезпечуюча функція обліку, яка передбачає конкретний вид і форму повідомлення, терміни і періодичність поставки інформації, ступінь деталізації, узагальнення і аналітичність інформації яка поставляється для кожного споживача. Відповідно її можна розглядати як інтегровану систему комунікаційного процесу. Проте слід відмітити, що облік виходить далеко за рамки останнього, тому комунікація є лише одним із його елементів. Для прийняття рішень залучається не вся сукупність наявних даних, які характеризують різні факти, що зв'язані із функціонуванням керованого об'єкта.

Тому можна відмітити, що система інформаційного забезпечення – це сукупність споживачів і творців інформаційних потоків, які містять необхідну інформацію, що враховує об'єктивні потреби споживачів, а також спеціалізованих інформаційних підрозділів, які забезпечують зв'язок між споживачами інформації, її зберігання, пошук, відбір і надання споживачам. Таким чином інформаційне забезпечення представляє собою процес задоволення інформаційних запитів, який складається з неперервної підготовки і видачі обліково-контрольної інформації споживачам у відповідності з їх запитом.

Інформаційне забезпечення здійснюється за допомогою наступних етапів. На першому етапі приступають до групування витрат і аналітичних розрахунків, які

проводяться в залежності від ступеня їх залежності від зміни об'ємів виробництва і продаж, до розрахунків, що базуються на величині маржинальних витрат і доходів, до визначення варіантів рішення на підставі даних систем обліку повних і змінних витрат.

Для прийняття управлінських рішень на малих підприємствах можуть використовуватися дані бухгалтерського фінансового обліку при умові забезпечення їх деталізації на основі розробленого структурованого робочого плану рахунків і оперативності обліку, яка передбачає відображення господарських операцій в день їх здійснення. Крім того можуть бути використані методики, які передбачають трансформацію даних бухгалтерського фінансового обліку і представлення їх в контексті, що необхідний для прийняття управлінського рішення. У великих організаціях використання структурованого робочого плану рахунків, забезпечення оперативності обліку в багатьох випадках не дозволяє сформувати релевантну інформацію. Це пов'язано з тим, що бухгалтерська служба фіксує факти господарської діяльності на підставі первинних документів, які можуть поступати із значним відставанням, що знижує релевантність інформації яка формується. В той же час затрати на трансформацію даних бухгалтерського фінансового обліку можуть бути суттєві у зв'язку із великою кількістю самих різних коригувань.

На другому етапі визначаються інформаційні потреби менеджерів для цілей прийняття рішень. Саме ці потреби повинні бути поставлені в основу проєктованої системи управлінського обліку і контролю витрат. В ході аналізу інформаційних потреб менеджерів на підприємствах промисловості виявлені потреби в формуванні оперативної інформації на рівні дирекції і керівників окремих центрів відповідальності.

На третьому етапі виконується розробка управлінського плану рахунків, який складається із врахуванням виділених центрів відповідальності, а також форм управлінської звітності. Групування рахунків відповідає структурі управлінських звітів. В процесі диференціації витрат розглядаються перш за все ті види витрат, які мають найбільше вартісне значення, і витрати які важливі із точки зору підтримання конкурентних переваг. Крім того, приймається до уваги можливість віднесення витрат на ті або інші об'єкти обліку (види продукції, підрозділи, центри відповідальності).

В системі управлінського обліку і контролю витрат при потребі розробляється додаткова аналітика, яка характеризує специфіку інформаційних потреб осіб, що приймають управлінські рішення. Аналітика в плані рахунків управлінського обліку дозволяє структурувати інформацію таким чином, щоб на її основі можна було сформувати управлінську звітність, яка є основою для проведення аналізу і послідуочого прийняття рішень.

На заключному етапі виконується розробка регламенту функціонування системи управлінського обліку і контролю витрат, яка вимагає виконання наступних дій: розробка і затвердження графіка документообороту в системі управлінського обліку; перегляд і внесення змін в положення про планово-економічний відділ і посадові інструкції; розробка і затвердження облікової політики для цілей управлінського обліку. Ціллю бухгалтерського управлінського обліку є забезпечення інформацією менеджерів, які відповідальні за досягнення конкретних виробничих цілей.

До бухгалтерської управлінської інформації, яка створена і підготовлена для менеджерів пред'являються інші вимоги, ніж для інформації, яка призначена для зовнішніх користувачів. В управлінському обліку можливе використання як не кількісної інформації (чутки, результати соціологічних опитувань), так і кількісної, яка в свою чергу ділиться на облікову і необлікову. Принцип документального обґрунтування облікової інформації в управлінському обліку може ігноруватись, у зв'язку із чим використовуються як фактичні, так і прогнозні оцінки.

Інформація, яка формується в управлінському обліку та контролі витрат носить конфіденційний характер і вимагає захисту. Оскільки корисність інформаційної системи управлінського обліку і контролю витрат підвищується в результаті використання передових інформаційних технологій в процесі її функціонування на підприємствах промисловості повинні використовуватися комп'ютерні програми.

Інформація, яка виділяється за тією чи іншою ознакою в управлінні витратами виконує певні обов'язки, які сприяють найбільш повному досягненню цілей, що стоять перед ними. Збої в їх реалізації, які обумовлені недоліками в формуванні даних, що належать до якого-небудь класу інформації неминуче ведуть до появи проблем в управлінні витратами. Для ліквідації можливості виникнення такого роду явищ необхідне створення оптимальних умов для отримання найбільш якісної інформації за всіма перерахованими вище напрямками її класифікації, що передбачає уважне вивчення обставин формування відповідних даних і визначення порядку їх використання в управлінні.

Економічна інформація показує економічні відносини які мають місце в житті. На рівні промислового підприємства вона характеризує процеси які протікають на ньому: постачання, виробництва продукції і її продаж. Використовуючи цей тип інформації керівники підприємства проводять оцінку економічної ситуації і виконують регулювання його виробничо-господарської діяльності. Саме економічна інформація дає можливість встановити ступінь досягнення цілі створення підприємства і на цій основі визначити доцільність продовження на ньому відповідного виробництва. В управлінні витратами даний тип інформації займає найбільшу питому вагу. Тому її збору, обробці і послідуєчій передачі конкретному споживачу в досліджуваній обліково-економічній системі приділяється особливо пильна увага.

Економічна інформація за ознакою приналежності до функцій управління і контролю витрат може бути представлена більш деталізовано. Тому її слід поділяти на окремі види економічної інформації: нормативну, планову, облікову, контрольно-аналітичну і командно-розпорядчу.

Нормативну інформацію виражають різного роду норми і нормативи. З їх допомогою визначають оптимальний стан окремих сторін діяльності підприємства. Між нормами і нормативами існують деякі відмінності. Нормативи встановлюють параметри оптимального протікання процесів постачання, виготовлення продукції і її продаж. Їх розробляють у формі лімітів споживання матеріалів і електроенергії, нормативів запасу матеріальних цінностей, нормування завдань виробництва виробів і т.д. Норми пов'язані виключно із витратою ресурсів. Вони складаються на кожен технологічну операцію, виріб і деталі та вузли які входять в нього, а також напівфабрикати власного виробництва, які є основою для виготовлення кінцевого продукту. За допомогою норм здійснюється регулювання процесу споживання ресурсів у відповідності із діючою технологією виробництва, розробляються планові показники за витратами, ведеться облік і контроль витрат.

Планова інформація в натурально-вартісному виразі визначає діяльність підприємства в плановому періоді. З її допомогою встановлюється найбільш оптимальне, на думку менеджерів, співвідношення між об'ємом продаж, витратами і споживанням у відповідній величині факторів виробництва. Після затвердження планових показників цей вид інформації приймає форму управлінських рішень, які обов'язкові для усіх працівників підприємства. Планова інформація, яка визначає споживання ресурсів, базується на даних управлінського обліку і контролю витрат.

Обліково-контрольна інформація виражає реальні події і факти, які мають місце в економіці підприємства і за його межами. Вона виробляє їх контрольно-

аналітичну інтерпретацію. Її формують не тільки в управлінському обліку, але і інших видів обліку. Переважну частину інформації яка використовується в управлінні отримують за допомогою бухгалтерського управлінського обліку, що характеризується великою повнотою охоплення діяльності підприємства, аналітичністю представлених даних і їх цільовою направленістю на максимізацію отриманого прибутку.

Поділ інформації в залежності від економічної ролі в управлінні на оперативну, тактичну і стратегічну обумовлений періодичністю її формування. Дана класифікаційна ознака має відношення до всіх видів інформації яка використовується в управлінні витратами. Період часу який охоплює та чи інша інформація виражає уже реалізовані або тільки ще прийняті рішення. По мірі росту тривалості планового періоду складність отримання інформації яка використовується для їх виробництва зростає. Підвищення складності інформації в залежності від періоду її формування визначає склад її користувачів. Чим складніша інформація тим в більшій мірі вона є об'єктом оцінки провідних керівників підприємства.

Стан управління витратами залежить від якості інформації. Це визначається її відповідністю вимогам суб'єкту управління. Вони характеризуються наступними критеріями: повнота, своєчасність, достовірність інформації і т.д. Найбільш прийнятною у правлінні витратами рахується інформація яка відповідає критеріям її якості. Це дозволяє керівникам підприємства досить ефективно виконувати управління витратами. Проте абсолютно повне рішення цієї проблеми в даний час не є можливим, оскільки значна частина інформації яка використовується в управлінні витратами на вітчизняних підприємствах є недостатньо точною. Інформація яка абсолютно безкорисна для менеджменту або відповідає вказаним критеріям в незначному ступені вважається такою яка не відповідає критеріям її якості. Вона повинна бути перетворена або повністю виключена із складу даних які формуються в системі обліку і контролю витрат.

З якістю інформації тісним чином пов'язане питання із ступеню її достатності. При наявності якісної інформації яка відповідає вимогам управління його інформаційне забезпечення буде повністю достатнім. Така інформація містить в собі, як правило, всі необхідні для правильного планування і успішного регулювання виробництва дані. Виключення становлять випадки коли вона має неправильну адресу. Ця ситуація має місце в умовах коли керівникам низових ланок підприємства поступають надмірно узагальнені дані про споживання ресурсів які знаходяться в сфері їх контролю. Для організації управління витратами на вказаному рівні представлення лише такого роду інформації є помилкою. Вона буде явно недостатньою. Тут потрібна більш деталізована інформація. Тому в цій ситуації буде проявлятися дефіцит інформації, яка вимагає удосконалення її адресації або формування нових (додаткових) показників.

Отже, розглянута класифікація інформації служить основою створення гнучкої і дієвої системи управлінського обліку витрат. Для послідуочого вирішення питань її побудови потрібно визначити конкретний механізм функціонування даної системи, встановити правильну адресацію сформованої в ній інформації і порядок її надання користувачам.

Список літератури

1. Хонгрэн Ч.Т. Бухгалтерский учет: Управленческий аспект / Ч.Т. Хонгрэн, Дж. Форстер. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 416 с.

2. Палий В.Ф. Управленческий учет издержек и доходов (с элементами финансового учета) / В.Ф. Палий. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 279 с.
3. Голов С.Ф. Управлінський облік: підручник / С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2003. – 704 с.
4. Атамас П.Й. Управлінський облік: навчальний посібник / П.Й. Атамас. – 2-е вид. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
5. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік / Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк, Н.М. Малюга, Л.В. Чижевська. – Ж.: ПП “Рута”, 2002. – 480 с.
6. Мизиковский Е.А. Управленческий учет: необходимость и действительность // Бухгалтерский учет, 1995. – №8. – С. 42.
7. Шеннон Клод Э. Работы по теории информации и кибернетике / Клод Э. Шеннон. – Издательство иностранной литературы. – 1963. – 832 с.
8. Макарова Н.В. Информатика. Учебник для Вузов / Н.В. Макарова. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 768 с.

В. Андрусяк

Информационная система управленческого учета затрат

В статье рассмотрено сущность управленческого учета затрат как информационной системы бухгалтерского учета. На основании изложенных мнений обобщенно трактовку понятия “информационной системы учета”.

V. Andrusyak

Management information system of cost accounting

The article focuses the nature of managerial cost accounting as an information system of accounting. On the basis of the views of generalized interpretation of the concept of “information system of accounting”.

Одержано 28.09.12

УДК 334+338.26+338.242

Н.М. Бондар, доц., канд. екон. наук

Національний транспортний університет, м.Київ

Правові передумови формування організаційно-економічного механізму партнерських взаємодій держави і приватного сектору в Україні

В статті наведена загальна характеристика діючої нормативно-правової бази, що регулює засади партнерських взаємодій держави і приватного сектору в Україні.є
державно-приватне партнерство, організаційно-економічний механізм, правове регулювання

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Розробка організаційно-економічного механізму управління розвитком транспорту на основі партнерських взаємодій держави і приватного бізнесу потребує наявності відповідного правового забезпечення. В Україні вже створені певні правові засади державно-приватного партнерства (ДПП). В той же час недосконалість правового середовища, відсутність довіри до владних структур гальмують активізацію проектів ДПП.

© Н.М.Бондар, 2012

2. Палий В.Ф. Управленческий учет издержек и доходов (с элементами финансового учета) / В.Ф. Палий. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 279 с.
3. Голов С.Ф. Управлінський облік: підручник / С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2003. – 704 с.
4. Атамас П.Й. Управлінський облік: навчальний посібник / П.Й. Атамас. – 2-е вид. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
5. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік / Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк, Н.М. Малюга, Л.В. Чижевська. – Ж.: ПП “Рута”, 2002. – 480 с.
6. Мизиковский Е.А. Управленческий учет: необходимость и действительность // Бухгалтерский учет, 1995. – №8. – С. 42.
7. Шеннон Клод Э. Работы по теории информации и кибернетике / Клод Э. Шеннон. – Издательство иностранной литературы. – 1963. – 832 с.
8. Макарова Н.В. Информатика. Учебник для Вузов / Н.В. Макарова. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 768 с.

В. Андрусяк

Информационная система управленческого учета затрат

В статье рассмотрено сущность управленческого учета затрат как информационной системы бухгалтерского учета. На основании изложенных мнений обобщенно трактовку понятия “информационной системы учета”.

V. Andrusyak

Management information system of cost accounting

The article focuses the nature of managerial cost accounting as an information system of accounting. On the basis of the views of generalized interpretation of the concept of “information system of accounting”.

Одержано 28.09.12

УДК 334+338.26+338.242

Н.М. Бондар, доц., канд. екон. наук

Національний транспортний університет, м.Київ

Правові передумови формування організаційно-економічного механізму партнерських взаємодій держави і приватного сектору в Україні

В статті наведена загальна характеристика діючої нормативно-правової бази, що регулює засади партнерських взаємодій держави і приватного сектору в Україні.є
державно-приватне партнерство, організаційно-економічний механізм, правове регулювання

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Розробка організаційно-економічного механізму управління розвитком транспорту на основі партнерських взаємодій держави і приватного бізнесу потребує наявності відповідного правового забезпечення. В Україні вже створені певні правові засади державно-приватного партнерства (ДПП). В той же час недосконалість правового середовища, відсутність довіри до владних структур гальмують активізацію проектів ДПП.

© Н.М.Бондар, 2012

Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблеми, що розглядаються. Питання правового забезпечення державно-приватного партнерства (ДПП) досліджувались багатьма відомими науковцями, зокрема Дерябіною М.А., Беліцькою А.В., Вілісовим М.В., Hodge G. та іншими. Зокрема в їх працях розглядалися питання розподілу прав власності між державним та приватним секторами за різних форм ДПП, взаємодія центральних та місцевих органів влади під час реалізації різних форм ДПП, питання інституційного забезпечення реалізації ДПП тощо.

Визначення окремих питань, що не вирішені в обраній для дослідження проблемі. Забезпечення формування ефективного організаційно-економічного механізму ДПП потребує дослідження існуючої правової бази, виявлення причин гальмування розвитку партнерських взаємодій держави і приватного бізнесу.

Формулювання цілей статті. Метою статті є 1) вивчення причин гальмування поширення механізму ДПП в Україні; 2) дослідження існуючих правових засад формування організаційно-економічного механізму державно-приватного партнерства в Україні.

Виклад основного матеріалу статті з обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В Україні вже прийнята низка законів, що регулюють механізми партнерських взаємодій держави і приватного бізнесу, але до теперішнього часу тільки декілька приватних структур розпочали участь у партнерських проектах з органами державної влади. Основними причинами цього є як невідповідність загального законодавчого регулювання існуючим економічним реаліям, так й досить вузькі межі існуючої тарифної політики на суспільні послуги, які не цікаві або недостатньо привабливі для приватного партнера та фінансуючих установ. Це зумовлює необхідність чіткого розмежування соціальної і тарифної політики на законодавчому рівні.

Ще однією з причин незадовільного розвитку партнерських взаємодій держави і приватного бізнесу є відсутність довіри до органів влади з боку бізнесу. Постійні зміни, що відбуваються у складі парламенту та уряду не сприяють побудові довгострокових та безперервних партнерських відносин.

Зміни, що наразі проводяться у податковій та бюджетній політиці України, суттєво впливають і на можливості реалізації партнерських проектів на рівні місцевих органів влади. Реалізація таких проектів безпосередньо пов'язана з розвитком місцевої інфраструктури, активізацією ділової активності та поліпшенням добробуту населення конкретних територій. Успішність результативності застосування механізмів партнерських взаємодій держави і приватного бізнесу буде залежати від виявлення політичної волі та надання державою та органами місцевого самоврядування підтримки такому партнерству.

На сьогоднішній день в нашій країні у цілому розроблені законодавчі засади розвитку державно-приватного партнерства. Визначальним є закон України «Про державно-приватне партнерство», прийнятий у 2010 році.

Основними сферами застосування ДПП у статті 4 закону «Про державно-приватне партнерство» визначені: пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування; виробництво, транспортування і постачання тепла та розподіл і постачання природного газу; будівництво та (або) експлуатацію автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури; машинобудування; збір, очищення та розподілення води; охорона здоров'я; туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт; забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем; оброблення відходів; виробництво, розподілення та постачання електричної енергії; управління нерухомістю. Здійснення державно-приватного партнерства у зазначених сферах передбачає виконання однієї або кількох таких функцій: проектування; фінансування; будівництво; відновлення (реконструкція, модернізація); експлуатація; пошук; обслуговування; а також інших

функцій, пов'язаних з виконанням договорів, укладених у рамках ДПП.

Закон дозволяє застосовувати ДПП також і в інших сферах діяльності, крім видів господарської діяльності, які відповідно до закону дозволяється здійснювати виключно державним підприємствам, установам та організаціям. При цьому державно-приватне партнерство повинно реалізовуватись з урахуванням особливостей правового режиму щодо окремих об'єктів та окремих видів діяльності, встановлених законом.

Згідно статті 7 закону «Про державно-приватне партнерство» об'єктами ДПП є об'єкти, що перебувають у державній або комунальній власності чи належать Автономній Республіці Крим (АРК). Такими об'єктами можуть бути: існуючі, зокрема, відтворювані (шляхом реконструкції, модернізації, технічного переоснащення) об'єкти, у тому числі ділянки надр, а також створювані чи придбані об'єкти.

Передача об'єктів, що перебувають у державній або комунальній власності чи належать АРК, приватному партнеру для виконання умов договору, укладеного в рамках ДПП, не зумовлює перехід права власності на ці об'єкти до приватного партнера. Після припинення дії такого договору об'єкти підлягають поверненню державному партнеру. Право власності на об'єкти, що добудовані, перебудовані, реконструйовані в рамках ДПП, належить державному партнеру. Об'єкти ДПП не можуть бути приватизовані протягом усього строку здійснення державно-приватного партнерства. Об'єктами ДПП не можуть бути об'єкти, щодо яких прийнято рішення про приватизацію.

Відповідно до статті 8 закону України «Про державно-приватне партнерство» у разі, якщо для здійснення проекту ДПП необхідне користування земельною ділянкою, державний партнер забезпечує приватному партнеру можливість використання такої ділянки на строк, встановлений договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства. При цьому проекти землеустрою щодо відведення земельних ділянок, інша документація із землеустрою, яка відповідно до законодавства вимагається для надання земельної ділянки в користування, а також документація щодо земельних ділянок, необхідних приватному партнеру для здійснення ДПП, розробляються на замовлення державного партнера.

Державний партнер має погодити документацію із землеустрою з відповідними органами державної влади чи органами місцевого самоврядування у передбаченому законодавством порядку, а у випадках, передбачених законом, – отримати позитивний висновок державної землевпорядної експертизи у порядку, визначеному законом. Фінансування робіт з розроблення (виготовлення) землевпорядної документації та її експертизи здійснюється за рахунок коштів відповідних бюджетів або за рахунок коштів особи, яка подала пропозицію про здійснення ДПП. Документально підтверджені витрати, здійснені державним партнером та (або) особою, яка подала пропозицію про здійснення ДПП, на розроблення (виготовлення) документації із землеустрою та її експертизу, відшкодовуються приватним партнером відповідно до умов договору, укладеного в рамках ДПП. Порядок та умови отримання приватним партнером права на користування земельними ділянками зазначаються в умовах конкурсу з визначення приватного партнера для укладення договору в рамках ДПП.

Стаття 9 закону України «Про державно-приватне партнерство» визначає, що фінансування проектів ДПП може здійснюватися за рахунок: фінансових ресурсів приватного партнера; фінансових ресурсів, запозичених в установленому порядку; коштів державного та місцевих бюджетів; інших джерел, не заборонених законодавством.

Процедура прийняття рішення про здійснення ДПП регламентується статтями 10–13 закону «Про державно-приватне партнерство». Пропозиції щодо можливого об'єкту та предмету ДПП готуються відповідними органами виконавчої влади (щодо об'єктів державної власності), органами місцевого самоврядування (щодо об'єктів

комунальної власності), уповноваженими Радою міністрів АРК органом (щодо об'єктів АРК) або суб'єктом (суб'єктами) підприємництва, який згідно із діючим законодавством у подальшому може виступати приватним партнером.

Органи влади проводять аналіз ефективності здійснення ДПП. Основними питаннями, що підлягають розгляду на окремих етапах аналізу є: 1) детальне обґрунтування соціально-економічних та екологічних наслідків здійснення ДПП; 2) порівняння основних показників реалізації проекту із залученням приватного партнера та без такого залучення; 3) виявлення видів ризиків здійснення ДПП, їх оцінка та визначення форми управління ризиками; 4) визначення форми реалізації ДПП.

Прийнята «Методика виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними», що затверджена постановою КМУ №232 від 16.02.2011 року передбачає дослідження тільки ризиків, пов'язаних з реалізацією самого проекту, зокрема тих, що: 1) пов'язані з впливом зовнішніх обставин, що не залежать від волі партнерів; 2) політичні; 3) пов'язані з невиконанням партнерами умов договору; 4) комерційні; 5) фінансові; 6) екологічні.

Визначення приватного партнера для укладення договору (договорів) у рамках ДПП здійснюється виключно на конкурсних засадах, крім випадків, передбачених законом і регулюється статтями 14-17 закону «Про державно-приватне партнерство».

Порядок проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення ДПП щодо об'єктів державної, комунальної власності або які належать Автономній Республіці Крим, встановлюється Кабінетом Міністрів України.

Під час прийняття рішення про проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення ДПП визначаються: строк здійснення ДПП, форма його реалізації та основні етапи; державний партнер та об'єкти ДПП; обсяг та форми фінансової участі державного партнера у здійсненні ДПП; граничний строк подання заявок на участь у конкурсі; граничний строк проведення конкурсу з визначення приватного партнера; основні кваліфікаційні вимоги до учасників конкурсу; основні критерії визначення переможця конкурсу.

Оголошення про проведення конкурсу з визначення приватного партнера та наступне оприлюднення інформації про результати конкурсу й їхнього переможця здійснюється шляхом її опублікування в газеті «Урядовий кур'єр» або «Голос України» чи офіційному друкованому засобі масової інформації відповідного органу місцевого самоврядування або АРК, якщо державним партнером виступають такі органи, а також розміщення на офіційному веб-сайті державного партнера.

Результати оцінки конкурсних пропозицій учасників конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення ДПП не підлягають розголошенню до дня визначення переможця конкурсу, крім випадків, передбачених законом. Орган, що проводив конкурс, зобов'язаний у десятиденний строк з дня визначення переможця конкурсу оприлюднити інформацію та вмотивовані роз'яснення щодо підстав визначення переможця та відхилення пропозицій інших учасників конкурсу.

Укладення договору в рамках ДПП здійснюється органом влади, який прийняв рішення про здійснення державно-приватного партнерства з переможцем конкурсу на умовах, встановлених конкурсом з визначення приватного партнера.

Державний партнер в установленому Кабінетом Міністрів України порядку повідомляє про укладення договору в ДПП орган виконавчої влади з питань ДПП, уповноважений на ведення обліку договорів, укладених у рамках ДПП.

У разі істотної зміни обставин, якими сторони керувалися у процесі укладання договору в рамках ДПП, такий договір може бути змінений, доповнений або розірваний за згодою сторін чи в судовому порядку, якщо інше не встановлено договором або не

впливає із суті зобов'язання.

Стаття 18 закону «Про державно-приватне партнерство» визначає, що державна підтримка здійснення ДПП може надаватися: шляхом надання державних гарантій, гарантій АРК та місцевого самоврядування; шляхом фінансування за рахунок коштів державного чи місцевих бюджетів та інших джерел згідно із загальнодержавними та місцевими програмами; в інших формах, передбачених законом.

Рішення про надання державної підтримки здійснення ДПП приймається залежно від права власності на об'єкт ДПП відповідно Кабінетом Міністрів України чи уповноваженим ним органом виконавчої влади, органами місцевого самоврядування або Радою міністрів АРК відповідно до закону. Порядок надання державної підтримки встановлюється Кабінетом Міністрів України.

Для іноземних приватних партнерів, які приймають участь у проєктах ДПП в Україні, відповідно до статті 19 закону «Про державно-приватне партнерство» встановлюється національний правовий режим інвестиційної та іншої господарської діяльності, крім випадків, передбачених законом та міжнародними договорами України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України.

Держава гарантує додержання встановлених законодавством України умов для провадження діяльності приватних партнерів, пов'язаної з виконанням договорів, укладених у рамках ДПП, додержання прав і законних інтересів приватних партнерів (ст.20 закону «Про державно-приватне партнерство»). Органи державної влади та органи місцевого самоврядування, їх посадові особи не мають права втручатися в діяльність приватних партнерів, пов'язану із здійсненням проєкту ДПП, крім випадків, встановлених законом.

У разі якщо ціни (тарифи) на послуги, що надаються у процесі здійснення ДПП, встановлені в розмірі, нижчому від розміру економічно обґрунтованих витрат на їх виробництво (надання), приватний партнер має право на відшкодування своїх витрат у порядку, встановленому законодавством.

У разі якщо ціни (тарифи) на послуги приватного партнера підлягають державному регулюванню, такі ціни (тарифи) мають включати кошти для компенсації вартості внесених приватним партнером інвестицій (інвестиційну складову), якщо інше не передбачено договором, укладеним у рамках ДПП. Розмір інвестиційної складової має забезпечувати компенсацію протягом строку дії договору витрат приватного партнера на здійснення інвестицій.

До прав і обов'язків сторін, визначених договором, укладеним у рамках ДПП, протягом строку його дії застосовується законодавство України, чинне на день його укладення. Зазначені гарантії поширюються на зміни цивільного і господарського законодавства, що регулює майнові права та обов'язки сторін, і не стосуються змін законодавства з питань оборони, національної безпеки, забезпечення громадського порядку, охорони довкілля, стандартів якості товарів (робіт, послуг), податкового, валютного, митного законодавства, законодавства з питань ліцензування та іншого законодавства, що регулює правовідносини, в яких не діють принципи рівності сторін (державного та приватного партнерів).

У разі прийняття органами державної влади або органами місцевого самоврядування рішень, що порушують права приватних партнерів, збитки, завдані їм внаслідок прийняття таких рішень, підлягають відшкодуванню в повному обсязі. Приватні партнери мають право на відшкодування збитків, завданих їм внаслідок дій, бездіяльності або неналежного виконання органами державної влади та органами місцевого самоврядування, їх посадовими особами своїх обов'язків, передбачених законодавством України, у порядку, встановленому законодавством України.

Відповідно до статті 21 закону «Про державно-приватне партнерство» приватні

партнери надають відповідним державним партнерам інформацію про виконання договору, укладеного в рамках ДПП, у порядку та згідно з формою, затвердженими КМУ.

Контроль за виконанням договорів, укладених у рамках ДПП, здійснюють центральний орган виконавчої влади, уповноважений Кабінетом Міністрів України, інші органи державної влади та органи місцевого самоврядування, їх посадові особи відповідно до їхніх повноважень у порядку, встановленому законом.

До повноважень уповноваженого органу виконавчої влади з питань ДПП згідно статті 22 закону «Про державно-приватне партнерство» належать: організація перевірки виконання договорів, укладених у рамках ДПП; підготовка пропозицій та здійснення заходів щодо формування та реалізації єдиної державної політики у сфері ДПП; проведення моніторингу ефективності діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у сфері ДПП; розроблення концепції та проектів державних цільових програм щодо сприяння розширенню ДПП, вжиття заходів для їх виконання; сприяння захисту законних прав та інтересів державних і приватних партнерів у процесі здійснення ДПП; сприяння досудовому врегулюванню спорів між державними та приватними партнерами; проведення моніторингу, узагальнення та оприлюднення в установленому порядку результатів здійснення ДПП, у тому числі здійснення оцінки та моніторингу загального рівня ризиків державного партнера в договорах, укладених у рамках ДПП; проведення моніторингу дотримання вимог законодавства у сфері ДПП, у тому числі під час проведення конкурсів з визначення приватного партнера; проведення в межах своїх повноважень інформаційно-роз'яснювальної і консультативної роботи; участь в організації навчання і підвищення кваліфікації фахівців у сфері ДПП; ведення обліку договорів, укладених у рамках ДПП; подання позовів про розірвання договорів, укладених у рамках ДПП, об'єктами яких є об'єкти державної власності, у разі порушення приватними партнерами умов таких договорів; здійснення інших повноважень, передбачених законом.

Реалізація окремих форм партнерських взаємодій держави і приватного бізнесу окремих галузях регулюється ще й спеціальними законами, зокрема: «Про концесії» від 16.07.1999 № 997-XIV, «Про угоди про розподіл продукції» від 14.09.1999 № 1039-XIV, «Про управління об'єктами державної власності» від 21.09.2006 № 185-V, Господарським кодексом України від 16.01.2003 №436-IV, Цивільним Кодексом України від 16.01.2003 № 435-IV та іншими законами і кодексами України (табл. 3.1).

Висновки з даного дослідження. Створення ефективного організаційно-економічного механізму партнерських взаємодій держави і приватного бізнесу потребує відповідного правового забезпечення. Відсутність чітких правил розробки, прийняття проекту, контролю за його реалізацією, механізму реальної відповідальності державного та приватного партнера за процес реалізації та отримані результати проекту негативно впливають на ефективність партнерських взаємодій держави і приватного бізнесу. З метою подолання зазначених недоліків необхідним вважається розробка відповідних стандартів ДПП.

Список літератури

1. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 1.07.2010 №2404-VI// Офіційний вісник України від 09.08.2010 - 2010 р., № 58, стор. 17, стаття 1988, код акту 52182/2010 (з подальшими змінами і доповненнями).
2. Закон України «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг» від 14.12. 1999 №1286-XIV //Відомості Верховної Ради України від 21.01.2000 - 2000 р., № 3, стаття 21
3. Закон України «Про концесії» №997-XIV від 16.07.1999 //Відомості Верховної Ради України від 15.10.1999 - 1999 р., № 41, стаття 372.
4. Закон України «Про передачу об'єктів права державної та комунальної власності» від 3 березня 1998 року №147/98-ВР // Відомості Верховної Ради України від 04.09.1998 - 1998 р., № 34, ст. 228.

5. Постанова КМУ «Про затвердження Методики виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними» №232 від 16.02.2011 // Офіційний Вісник України 2011, 18 від 18.03.2011, ст. 769.
6. Белицкая А.В. Правовые формы государственно-частного партнерства в России и зарубежных странах / А.В.Белицкая //Предпринимательское право", 2009, № 2 [Электронный ресурс] Режим доступа : <http://www.ppp-russia.ru/analytics/39-belickaia-av-pravovye-formy-gosudarstvenno.html>.
7. Вилисов М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект [Электронный ресурс] // Власть. – 2006. – № 7. – Режим доступа: <http://www.rusrand.ru/public/public_7.html>.
8. Дерябина М.А. Теоретические и практические проблемы государственно-частного партнерства /М.А.Дерябина. – Доклад подготовлен при финансовой поддержке РГНФ проекты № 06-02-00189а и № 04-02-00131а.
9. Ефимова. Концессии в транспортной инфраструктуре: зарубежный опыт и российская практика / Е.Г.Ефимова // Вестник СПбГУ. Сер. 5. 2007. Вып. 2. – СПб.: СПбГУ, 2007. – С.115-123.
10. Hodge G. Public Private Partnerships and Legitimacy / Graeme Hodge // [Электронный ресурс] Режим доступа :<http://ssrn.com/abstract=1072363>.

Н.Бондарь

Правовые предпосылки формирования организационно-экономического механизма партнерских взаимодействий государства и частного сектора в Украины

В статье приведена общая характеристика действующей нормативно-правовой базы, регулирующей принципы партнерских взаимодействий государства и частного сектора в Украине

N.Bondar

Legal pre-conditions of forming of organizationally-economic mechanism of partner co-operations of the state and private to the sector of Ukraine

General description over of operating normatively-legal base, which regulates principles of partner co-operations of the state and private sector in Ukraine, is brought in the article.

Одержано 26.06.12

УДК [330.332+330.341.1]»71»(477)

О.В. Бондар-Підгурська, доц., канд.екон. наук
Полтавський університет економіки і торгівлі

Науково-методичні підходи до оцінки енергоефективності як фактора конкурентоспроможності промислової продукції в інноваційній моделі розвитку України

На основі аналізу існуючих методичних аспектів щодо оцінки енергоефективності як фактора конкурентоспроможності промислової продукції запропоновано новий підхід, що дозволяє враховувати потенційну складову країни, тобто наявність або відсутність паливно-енергетичних ресурсів, а також оцінити конкурентоспроможність національної економіки з позиції мезо - та мікрорівнів.

енергоефективність, енергоємність, інноваційна модель розвитку, конкурентоспроможність, сталий розвиток, промислова продукція

© О.В.Бондар-Підгурська, 2012

5. Постанова КМУ «Про затвердження Методики виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними» №232 від 16.02.2011 // Офіційний Вісник України 2011, 18 від 18.03.2011, ст. 769.
6. Белицкая А.В. Правовые формы государственно-частного партнерства в России и зарубежных странах / А.В.Белицкая //Предпринимательское право", 2009, № 2 [Электронный ресурс] Режим доступа : <http://www.ppp-russia.ru/analytics/39-belickaia-av-pravovye-formy-gosudarstvenno.html>.
7. Вилисов М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект [Электронный ресурс] // Власть. – 2006. – № 7. – Режим доступа: <http://www.rusrand.ru/public/public_7.html>.
8. Дерябина М.А. Теоретические и практические проблемы государственно-частного партнерства /М.А.Дерябина. – Доклад подготовлен при финансовой поддержке РГНФ проекты № 06-02-00189а и № 04-02-00131а.
9. Ефимова. Концессии в транспортной инфраструктуре: зарубежный опыт и российская практика / Е.Г.Ефимова // Вестник СПбГУ. Сер. 5. 2007. Вып. 2. – СПб.: СПбГУ, 2007. – С.115-123.
10. Hodge G. Public Private Partnerships and Legitimacy / Graeme Hodge // [Электронный ресурс] Режим доступа :<http://ssrn.com/abstract=1072363>.

Н.Бондарь

Правовые предпосылки формирования организационно-экономического механизма партнерских взаимодействий государства и частного сектора в Украины

В статье приведена общая характеристика действующей нормативно-правовой базы, регулирующей принципы партнерских взаимодействий государства и частного сектора в Украине

N.Bondar

Legal pre-conditions of forming of organizationally-economic mechanism of partner co-operations of the state and private to the sector of Ukraine

General description over of operating normatively-legal base, which regulates principles of partner co-operations of the state and private sector in Ukraine, is brought in the article.

Одержано 26.06.12

УДК [330.332+330.341.1]»71»(477)

О.В. Бондар-Підгурська, доц., канд.екон. наук
Полтавський університет економіки і торгівлі

Науково-методичні підходи до оцінки енергоефективності як фактора конкурентоспроможності промислової продукції в інноваційній моделі розвитку України

На основі аналізу існуючих методичних аспектів щодо оцінки енергоефективності як фактора конкурентоспроможності промислової продукції запропоновано новий підхід, що дозволяє враховувати потенційну складову країни, тобто наявність або відсутність паливно-енергетичних ресурсів, а також оцінити конкурентоспроможність національної економіки з позиції мезо - та мікрорівнів.

енергоефективність, енергоємність, інноваційна модель розвитку, конкурентоспроможність, сталий розвиток, промислова продукція

© О.В.Бондар-Підгурська, 2012

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими практичними завданнями. В усьому світі енергоефективність позиціонують як один найважливіших індикаторів конкурентоспроможності продукції, запоруку енергетичної безпеки та якісний критерій інноваційного розвитку економіки країни. Для України, яка «переживає складний етап незалежного соціально-економічного розвитку, задекларована пріоритетність політики енергозбереження тривалий час не була підкріплена ефективною формою та механізмами взаємодії влади, бізнесу та наукового потенціалу у питаннях впровадження інноваційних енергозберігаючих технологій. В той же час, стратегія конкурентоспроможності економіки України в умовах приєднання до Світової організації торгівлі передбачає спрямування ресурсів, насамперед, на виробництво товарів та послуг, які здатні конкурувати на зовнішніх ринках. Необхідність адаптації національної економіки до ринкових цін на енергоносії стала каталізатором проблеми ефективного використання енергоресурсів. У цьому контексті потенціал енергоефективності може стати реальним ресурсом подолання кризових явищ, стабілізації та подальшого зростання економіки держави на інноваційній основі» – зазначає Президент Національної академії наук України академік НАН України Б.С. Патон [1]

Розрахунки фахівців показують, що в разі збереження нинішнього рівня енергетичної ефективності Україна не має жодних перспектив свого державного розвитку. За такої ситуації споживання первинних паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) у 2030 р. становитиме близько 860 млн. т. умовного палива, що складе на душу населення 18,3 т/чол. (860 млн. т. умовного палива /47 млн. чол.).

Це фантастична цифра. Вона означає, що в цьому випадку не тільки базовий, а й навіть песимістичний сценарій розвитку економіки не буде реалізований. Економіка не витримає такого навантаження вартості енергоресурсів. Тому надзвичайно актуальним є питання щодо можливих напрямів розвитку нашої державної соціально-економічної системи з її найбільшою підсистемою — паливно-енергетичним комплексом, а Енергетичною стратегією України на період до 2030 р. передбачено наступне зниження енергоємності ВВП (у розрахунку до 2010 р.): 2015 р. – на 16,2%, 2020 р. – на 24, 3%, 2030 р. – на 35,1% [2]

Прем'єр-міністр України Микола Азаров констатував, що «показник енергоємності ВВП України - один з найвищих у світі. За його словами, показник енергоємності ВВП України в 2,5 рази вище середнього рівня енергоємності ВВП у розвинених країнах, тому підвищення енергоефективності - це загальний пріоритет програми модернізації» [3]

В даний період особливо актуальною для України є проблема визначення та аналізу показників енергетичної ефективності, що обумовлено, на думку фахівців [4] недоліками національної статистики та практично повною відсутністю відповідного методичного забезпечення.

Не має в наявності єдиної системи теоретичної та методологічної бази визначення та аналізу показників енергетичної ефективності на різних ієрархічних рівнях, а існуючі напрацювання стосуються лише окремих аспектів цієї проблематики, наприклад, виключно макроекономічного рівня або лише рівня технологічних процесів [4, с.22; 5;6]. Виокремлено проблему відсутності або не в повній мірі узгодженості з підходами, що використовуються світовими організаціями всієї необхідної для розрахунків показників енергетичної ефективності інформації в статистичних даних, що публікує Державний комітет статистики України.

Поряд з цим не враховується наявність потужного «тіньового» сектора економіки в Україні, обсяги якого безпосередньо не спостерігаються [7]. У зв'язку з цим В.П.

Соловйов пише, що «неможливо виявити дійсну енергоємність ВВП, тому що дійсні витрати енергії розраховуються доволі точно, а дійсній обсяг продукції – ні» [8, с.5].

Аналіз останніх досліджень, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Теоретичним і прикладним аспектам вирішення проблем регулювання інноваційних процесів у промисловості в контексті енергоефективності в Україні присвячені праці О.М.Алимова[9], О.І.Амоші[10], В.М.Гейця[11], Б.М.Данилишина[12], О.І.Дація[13], М.Х.Корецького [13], В.В. Микитенко[14], Л.І.Федулової[15], І. Ю. Єгорова ін. [16]. Науково-методичні аспекти проектування обраного об'єкту дослідження запропоновані І. Пригожиним[17], В.П. Соловйовим[18], Е.Уїтні[19], Г.Хаккененом [20], І.Бистряков [21].

Розв'язанню проблем порівняння, обрання та моделювання нововведень, займалися науковці О. Ларічев, Ю. Лисенко, Г.Т Кулаков, Дж. Мартіно, А. Маршалл, П.Г. Никитенко, Б. Санто, Р. Саммерс, Д. Сахал, В. Чижова, П. Уайт та ін. [22 - 26]. Даним питанням присвячено дослідження галузевих інститутів та науково-дослідних установ НАН України. Проте, не заперечуючи вагомості попередніх наукових здобутків, актуалізується необхідність систематизації, уніфікації та удосконалення методичних аспектів щодо оцінки енергоефективності країни, яка б більш точно відображала потенціал країни з позиції наявності ПЕР (покупні або власні) та її місце в ієрархії енергетичної безпеки світу. Тобто, існуючі підходи щодо оцінки потенціалу енергоефективності країни враховували не всі можливі та потенційні фактори впливу.

Важливість вирішення зазначених проблем для теорії економіки та управління національним господарством на шляху інноваційного розвитку зумовила необхідність пошуку нових методичних підходів до оцінки потенціалу енергоефективності країни як одного з найвагоміших її факторів.

Формування цілей статті (постановка завдання). Тому метою роботи є дослідження існуючих підходів до оцінки енергоефективності як фактора конкурентоспроможності промислової продукції України та розробка нових методичних підходів щодо її оцінки з позиції різних рівнів.

Викладення основного матеріалу дослідження. На сьогодні в усьому світі визначення енергетичної ефективності тлумачать по різному.

Відповідно до *Закону України “Про енергозбереження”* використовується термін “енергоефективні продукція, технологія, обладнання – продукція або метод, засіб її виробництва, що забезпечують раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів порівняно з іншими варіантами використання або виробництва продукції однакового споживчого рівня чи з аналогічними техніко-економічними показниками”[27]. Причому “раціональне використання ПЕР” визначено як таке, що досягає максимальної ефективності використання ПЕР при існуючому рівні розвитку техніки та технології з одночасним зниженням техногенного впливу на навколишнє природне середовище. Тобто, енергоефективність економіки, згідно з *Законом України «Про енергозбереження»* є «раціональним використанням ПЕР порівняно з іншими варіантами використання або виробництва продукції однакового споживчого рівня чи з екологічними техніко-економічними показниками».

Стосовно підходу до визначення поняття енергетичної ефективності в державному стандарті *Російської Федерації* Р 51387-99 використовують: “показник енергетичної ефективності – абсолютна, питома або відносна величина споживання або втрат енергетичних ресурсів для продукції будь-якого призначення або технологічного процесу” [28].

Відповідно до *Закону Республіки Білорусь “Про енергозбереження”* “показник енергоефективності – науково обґрунтована абсолютна або питома величина

споживання ПЕР (з урахуванням їх нормативних втрат) на виробництво одиниці продукції (роботи, послуги) будь-якого призначення, яка встановлена нормативними документами” [29].

Результати робочої групи з енергоефективності Департаменту енергетики США довели, що “енергетична ефективність” не може бути виражена єдиним показником, тому існує багато підходів до її визначення або тлумачення її як поняття:

- енергоефективність – необхідний рівень витрат енергетичних ресурсів для досягнення певного рівня благополуччя (наприклад, економічного, соціального, стандартів життя людини, стану навколишнього природного середовища і т. ін.);
- енергоефективність – показник зворотній енергоемності;
- енергоефективність – комплексний набір показників, визначення яких залежить від системи, для якої він визначається, а найголовнішим є спостереження за динамікою цих показників і забезпечення їх постійного покращення за рахунок всіх економічно обґрунтованих доступних заходів (вдосконалення сучасних технологій, а також, що дуже важливо, заміни існуючих технологій використання ПЕР на принципово нові).

Українські вчені Мітрахович М. М., Герасимчук І. С. Суходоля О. М. [30] детально розмежовують поняття енергоефективності й енергозбереження. Під поняттям «енергоефективності» (національної економіки) розуміють якісний стан економіки, що забезпечує раціональність та ефективність використання ПЕР відповідно до існуючого рівня економічного та культурного розвитку суспільства, розвитку техніки та технології, панівного типу світогляду суспільства та пріоритетів розвитку країни. При цьому, енергоефективність ВВП є величиною зворотною енергоемності ВВП і чим менше енергоемність, тим більша енергоефективність економіки країни.

Важливим, на нашу думку, є висновок вчених Мітрахович М. М., Герасимчук І. С. щодо сутності зазначених категорій з позиції якісних та кількісних складових. Так, «з огляду на відмінність понять «енергоефективності» та «енергозбереження» слід зазначити, що поняття «енергоефективність» відображає *якісну характеристику* національної економіки, а поняття «енергозбереження» — результативність дій зі зниження *кількісних параметрів* взаємодії (енергоспоживання) елементів системного представлення національної економіки. Політика енергозбереження направлена передусім на виконання кількісного завдання економії ПЕР. Політика енергоефективності ставить за мету досягнення якісного стану економіки, що відображається у енергоефективності, і на початкових етапах потребує реалізації потенціалу енергозбереження».

Отже, з погляду оцінки енергетичної ефективності економіки користуються енергоемністю ВВП як найбільш адекватним критерієм. При цьому необхідно зазначити, що енергоемність ВВП хоч і відображає відносну ефективність використання енергоресурсів країною, проте не вважається абсолютно точним критерієм. Показник енергоемності ВВП відображає лише тенденції розвитку національної економіки з точки зору енерговикористання, і за його динамікою відстежується обраний тип (енергозбережний, екстенсивний) та тенденції економічного розвитку держави. Підставою для такого ствердження слугує той факт, що енергоемність ВВП визначається не лише ефективністю використання енергоресурсів при виробництві продукції чи наданні послуг, а й структурою промислового виробництва, розвитком транспортної системи та географічним розміщенням країни, кліматичними умовами й іншими чинниками.

Вагомість розгляду даного питання, на нашу думку, обумовлена тим фактом, що політика енергоефективності, ставлячи за мету формування якісного стану національної

економіки, виходить далеко за межі економії ПЕР (політики енергозбереження) та включає у себе завдання не тільки з реалізації потенціалу енергозбереження на всіх рівнях, а й ряд завдань з економічної, екологічної, енергетичної політики, що дозволяє еволюціонувати в контексті концепції сталого інноваційного розвитку. Отже, виходячи з ролі енергетики, паливно-енергетичного комплексу в цілому в житті суспільства, їх прямих і зворотних зв'язків з економікою, останні повинні розглядатися не тільки як чисто виробничі або технічні системи, але і як частина більш складних економічних і соціально-політичних систем. У зв'язку з цим вони є найважливішими складовими інтегральних властивостей систем більш високого рангу.

Обсяг і ефективність виробництва та споживання енергії в значній мірі визначає рівень розвитку країни та добробуту її населення. У двадцятому столітті споживання енергії людством збільшувалася приблизно в 2-3 рази через кожні 30 років і продовжує збільшуватися хоча й з меншими темпами. Це надає енергетиці особливий характер як галузі національної економіки, без розвитку якої не можна вирішити завдання розвитку народного господарства і піднесення життєвого рівня людей.

Ключова роль паливно-енергетичного комплексу у розвитку всіх галузей економіки та забезпеченні життя суспільства безпосередньо пов'язана з енергетичною безпекою країни. Енергетична безпека - гарантоване, надійне енерго- і паливозабезпечення, необхідне для сталого функціонування на економічно обґрунтованих підставах галузей матеріального виробництва та соціальної сфери в нормальних умовах, а також їх виживання при надзвичайних обставинах.

Для країн, що не володіють достатніми власними енергетичними ресурсами особливу значимість набувають проблеми забезпеченості паливно-енергетичними ресурсами. Для країн-експортерів енергоресурсів важливе значення має також стабільність ринків збуту. Тому, надзвичайно важливо для сталого розвитку держави економічно зважувати потенціал країни з позиції наявності (відсутності) країни. При цьому, важливо дотримуватися наступних принципів (табл. 1)

Таблиця 1 – Принципи формування основних показників системи ПЕР*

<i>№</i>	<i>Принципи</i>	<i>Тлумачення</i>
1	Ієрархічності	Фактичні показники повинні формуватися на основі підходу “знизу вгору” по відповідних ланцюгах ієрархії господарчо-фінансової діяльності та використання ПЕР.
2	Об’єктивність	Показники повинні чітко віддзеркалювати сутність процесів, які вони характеризують.
3	Аутентичності	Можливість реального визначення показників енергетичної ефективності, виходячи з інформації, яка підтримується суб’єктами господарювання та в національній статистиці.
4	Усунення дублювання	Відсутність “подвійного урахування” при обчисленні витрат ПЕР та показників, які характеризують результати економічної діяльності, як на одному ієрархічному рівні, так і при переході з нижчого ієрархічного рівня на вищі.
5	Практичність	Можливість та доцільність визначення показників з точки зору їх практичного застосування в системі управління енергозабезпеченням та енергоспоживанням.
6	Міжнародної ідентифікації	Можливість коректного порівняння показників енергетичної ефективності, визначених для різних країн світу, зокрема визначених для України, з показниками інших країн.
7	Міцності потенціалу	Показник повинні враховувати у суб’єкта господарювання наявність(відсутність) власних ПЕР

*Розроблено автором на основі опрацювання літературного джерела [4]

Вітчизняними науковцями розроблена класифікація показників енергетичної ефективності, в основу якої покладено їх поділ на такі базові класи [3]:

- *Фізико-технічні*, які характеризують ступінь технічної досконалості технологій споживання, транспортування та зберігання ПЕР.

- *Соціально-енергетичні*, які характеризують економічно та соціально обґрунтовані рівні витрат ПЕР для досягнення соціально прийнятних стандартів якості життя людини та суспільства.

- *Економіко-енергетичні*, які характеризують співвідношення між результатами економічної діяльності та відповідними обсягами витрат ПЕР.

Розглянемо докладніше економіко-енергетичні показники енергетичної ефективності.

Визначення показників енергетичної ефективності на всіх ієрархічних рівнях соціально-економічних систем базується на наступному загальному співвідношенні:

$$Ds = Os / Cs, \quad (1)$$

де s – індекс показника, який характеризує результати економічної діяльності в грошовому еквіваленті чи натуральному виразі, $s = I \div S$;

Ds – показник енергетичної ефективності, який характеризує результат економічної діяльності, що було досягнуто при витраті одиниці ПЕР;

Cs – обсяг витрат ПЕР;

Os – результати економічної діяльності, які досягнуті за рахунок використання ПЕР в обсязі Cs .

В загальному випадку, показник Cs може визначатись як в енергетичних одиницях – умовних або натуральних, так і у вартісних. Визначення показників енергоємності, які є зворотними до показників енергетичної ефективності, на всіх ієрархічних рівнях соціально-економічних систем базується на наступному виразі:

$$Es = 1 / Ds = Cs / Os, \quad (2)$$

де Es – показник енергоємності.

Цей показник розраховується із використанням статистичних даних, що публікуються у випусках «Статистичного щорічника України»

Він характеризує витрати ПЕР для досягнення “одиниці” результату економічної діяльності. При розрахунку показників економіко-енергетичної ефективності результатами економічної діяльності є, відповідно до загальноприйнятої системи національних рахунків, економічні показники на макроекономічному рівні: випуск продукції, товарів та послуг в грошовому або натуральному вимірі (ВІТП); валовий внутрішній продукт (ВВП) для економіки країни в цілому; валова додана вартість (ВДВ) для видів економічної діяльності та валовий регіональний продукт (ВРП) для регіонів.

Отже, на нашу думку, енергоефективність доцільно тлумачити як макроекономічний показник, що є величиною зворотною від енергоємності ВВП, який характеризує конкурентоспроможність продукції країни і виступає одночасно як визначаючий фактор та індикатор інноваційного розвитку країни.

При цьому, розглядаючи енергоефективність як визначаючий фактор інноваційного розвитку України можна спостерігати наступну залежність: при зростаючому ВВП енергоємність повинна знижуватися, а при тенденції зменшення зростати. Однак, у 2008 році фінансова та економічна кризи вплинувши на ВВП викликали його зменшення, а енергоємність зросла, хоча в натуральному вимірі величина залишилася незмінною. Цей факт дає підставу говорити про необхідність удосконалення економіко-математичного забезпечення щодо оцінки енергоефективності на макро- рівні.

Зважаючи на той факт, що визначення ВВП має певні особливості доцільно зауважити на альтернативну можливість його виміру:

- в одиницях національних валют;
- в дол. США, як переведення національних валют в дол. еквівалент по курсу нацбанку;
- в дол. США за паритетом купівельної спроможності. Разом з тим ВВП у всіх випадках може бути розрахований як у поточних, так і в порівнянних цінах якогось року (наприклад, найчастіше ВВП минулого року в порівнянних цінах попереднього року).

В Республіці Білорусь застосовується показник зниження енергоємності ВВП (в%) як відношення темпів (зниження) споживання ПЕР по відношенню до темпів зміни (зростання) ВВП в звітному році в порівнянних цінах попереднього року. Таким чином, енергоємність ВВП РБ вимірюється у кг у. п. / руб. національної валюти або кг н.е. / руб. нац. валюти для внутрішнього використання або кг у. п. (кг н.е.) на дол. США або дол. за паритетом купівельної спроможності для світового порівняння.

В Україні згідно з Методикою визначення енергоємності випуску продукції (робіт, послуг) і валового внутрішнього продукту, затвердженою наказом Держкоменергозбереження та Мінекономіки №7/19 від 22.02.2000 р.) передбачено вимірювання енергоефективності у кг у. п. / дол. США. З метою удосконалення оцінки до енергоефективності на макро- рівні ми пропонуємо взяти за основу вартісний підхід, запропонований білоруськими науковцями Нікітенко П.Г., Кулаковим Г.Т., Цилібіною В.М.:

$$Ds = (Cs \times C) / Os, \quad (3)$$

де Cs - обсяг використаних ПЕР, (кг у. п.);

C - ціна за кг у п (грн.);

Os - результати економічної діяльності, які досягнуті за рахунок використання ПЕР в обсязі Cs (грн.).

На нашу думку, доцільно для національної економіки запропонувати оцінку енергетичної ефективності, яка бере за основу розглянутий вартісний підхід, але разом тим враховує фактори наявності (відсутності) ПЕР на території даної країни, а також можливі альтернативні види інших ресурсів (наприклад, газ):

$$Ds = ((Cs1 \times C1) + (Cs2 \times C2) + A) / Os, \quad (4)$$

де – показник енергетичної ефективності, який характеризує результат економічної діяльності, що було досягнуто при витраті одиниці ПЕР;

$Cs1$ — обсяг використаних власних ПЕР, (кг у. п.);

$C1$ — ціна власних ПЕР за кг у. п. (грн.);

$Cs2$ – обсяг використаних імпортованих ПЕР, (кг у. п.);

$C2$ — ціна імпортованих ПЕР за кг у. п. (грн.);

A — альтернативні види палива (грн.);

Os — результати економічної діяльності, які досягнуті за рахунок використання ПЕР в загальному обсязі Cs (грн.).

Тобто, ми пропонуємо обсяг використаних ПЕР розглядати у вартісному вимірі шляхом множення його на ціну кг у. п.. А результати економічної діяльності, які досягнуті за рахунок використання ПЕР замість дол. США теж застосувати у національній валюті – грн..

Поряд з цим, вартісний підхід, обраний як базовий, дозволяє обґрунтувати окремі показники щодо оцінки конкурентоспроможності національної промисловості, зокрема:

- вартісний показник енергоефективності промисловості (ПЕП):

$$\text{ПЕП} = \frac{\text{ДВ}}{\text{ВПЕР}}, \quad (5)$$

де ДВ- додана вартість, тис. грн.;

ВПЕР - вартість паливно енергетичних ресурсів, тис. грн.

- цільовий показник енергоефективності продукції (ЦПЕЕП):

$$\text{ЦПЕЕП} = \frac{\text{ВтрП}}{\text{Тр ПЕР}} * 100\%, \quad (6)$$

де ВтрП - темпи росту вартості продукції (річні),%

ТрПЕР - темпи росту ПЕР,%

- показник енергоефективності одиниці енергоємної продукції(ПЕЕЕП):

$$\text{ПЕЕЕП} = \frac{\text{ПЕР}}{\text{одиниць продукції}}, \quad (7)$$

де ПЕР- вартість паливно-енергетичних ресурсів, тис. грн.

Висновки. Запропонований підхід щодо оцінки енергетичної ефективності з позиції макро- рівня дозволяє враховувати фактор наявності (відсутності) власних паливно-енергетичних ресурсів в державі, тобто більш комплексно та точно здійснювати ранжування місця енергетичної безпеки країни в світі, а також оцінити конкурентоспроможність національної економіки з позиції мезо - та мікрорівнів. Разом з тим, розглянуте питання не вичерпує всіх факторів інноваційної моделі розвитку в контексті соціально-орієнтованої економіки України, що потребує подальших ґрунтовних досліджень.

Список літератури

1. Енергоефективність як ресурс інноваційного розвитку: Національна доповідь про стан та перспективи реалізації державної політики енергоефективності у 2008 році / С.Ф. Єрмілов, В.М. Гейсць, Ю.П Ященко, В.В. Григоровський, В.Е. Лір та ін. – К., НАЕР, 2009. – 93с.
2. *Розпорядження* Кабінету Міністрів України від 15.03.2006 № 145р «Про затвердження Енергетичної стратегії України на період до 2030 року»]. [Електронний ресурс]. Режим доступа: <http://mpe.kmu.gov.ua>.
3. [http://rss.novostimira.com/n_553959.html].
4. О.О. Рубан-Максимець Особливості розрахунку показників енергетичної ефективності на базі статистичної звітності України// Проблеми загальної енергетики. - №20 (2009). - С.21-26.
5. Державний стандарт України. ДСТУ 2420-94. УДК 006.72:620.9. Енергоощадність. Терміни та визначення.
6. Державний стандарт України. ДСТУ 3755-98. Енергозбереження. Номенклатура показників енергоефективності та порядок їхнього внесення у нормативну документацію.
7. Методологічні положення обчислення обсягів економіки, яка безпосередньо не спостерігається”, затверджені Наказом Держкомстату України від 31.12.2004 р. №680.
8. В.П. Соловійов Кажущиеся и реальные препятствия на пути Украины к инновационной экономике //Збірник наукових праць по матеріалам 16 Міжнародної науково-практичної конференції з інноваційної діяльності 12-16 вересня 2011 року (Алушта) «Проблеми та перспективи інноваційного розвитку економіки» - Сімферополь: «ИТ АРИАЛ», 2011. - С.3-7.
9. Алимов О. М., Микитенко В. В. Стратегічний потенціал – сукупні можливості національної економіки по досягненню цілей збалансованого розвитку [Текст] // Продуктивні сили України. Науково-теоретичний економічний журнал. К.: - РВПС НАН України. – 2006. - № 1. – С. 135 – 151.
10. Амоша А.И., Иванов Е.Т., Прокопенко Н.Д., Иванов С.Е. Каноны рынка и законы экономики. Кн. 8. Экономическое проектирование: Монография /НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2005.– 548 с.
11. Гейсць В. М. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку НАН України / Під ред. В. М. Гейсця. — К.: Ін-т економіки та прогнозування; Фенікс, 2003. – 325 с.
12. Данилишин Б. М., Микитенко В. В. Макросистемна еволюція економіки України. – К.: Нічлава, 2008. – 750 с.

13. Стратегічне управління інноваційною діяльністю як основа економічної безпеки національної економіки: Монографія [Текст] / Дацій О. І., Корецький М. Х. та ін. – Донецьк: ТОВ „ Юго-Восток, Лтд”, 2008. – 281 с.
14. Формування системи забезпечення ефективного використання енергоресурсів у промисловості: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.03 [Електронний ресурс] / В.В. Микитенко; НАН України. Рада по вивченню продукт. сил України. — К., 2007. — 40
15. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. д. е. н., проф. Л. І. Федулової. — К.: Основа, 2006. — 522 с.
16. Науково-технічна політика та інноваційна діяльність в Україні у контексті євроінтеграційних процесів / І. Ю. Єгоров, І. А. Жукович та ін.: Під ред. Васечко О. О. – К.: НТК статистичних досліджень Держкомстату України, 2006. – 223 с.
17. Пригожин И. Н. От существующего к возникающему. Время и сложность в физических науках (пер. с англ.). – М., 1985. – С. 56 – 59.
18. Соловйов В.П. Конкуренция в условиях инновационной модели развития экономики / Под ред. д.е.н. Б.А.Малицкого - К.: Феникс, 2006.-165с.
19. Хаген Г. Синергетика (пер. с англ.). – М., 1985. – 213 с.
20. Канторович Л. В. Научно-технический прогресс – экономические проблемы // ЭКО. – 1986. - № 1. – С. 3 – 26.
21. Народ, государство, регионы: стабильность развития / Под ред. Ф. Уколова, Афанасьев В.Я., Быстряков И.К., Видяпин В. И. и др. – М.: Изд-во „Молодая гвардия”, 2001. – 560 с.
22. Санто Б. Инновации как средство экономического развития. – М.: Прогрес, 1990. – 278 с.
23. Сахал Д. М. Технический прогресс: концепции, модели, оценки. – / Пер. с англ. – М: Финансы и статистика, 1985.– 368 с.
24. Кулаков Г.Т. Энергоэффективность как фактор повышения конкурентоспособности промышленной продукции // Веснік Гродзенскага дзяржаўнага ўніверсітэта імя Я. Купалы. Серыя 5. Эканоміка. – 2009. – № 2. – С. 11-14.
25. Никитенко П.Г., Ермашкевич В.Н., Кулаков Г.Т. и др. Проблемы экономической безопасности Беларуси – Мн.: ИООО «Право и экономика». – 2001. – 224 с.
26. Уайт П. Управление исследованиями и разработками: Сокр. пер.с англ.. / Под ред. Д. Н. Бобрышева. - М. Экономика, 1982. – 162 с.
27. Закон України “Про енергозбереження” №74/94-ВР від 01.07.94.// <http://document.ua/pro-energozberezhennja-nor9455.html>
28. Государственный стандарт Российской Федерации. ГОСТ Р 51387-99. УДК 62.1:006.354. Энергосбережение. Нормативно-методическое обеспечение// <http://www.lawdata.ru/page/50>
29. Закон Республики Беларусь “Об энергосбережении” №190-3 от 15.07.1998. <http://laws.newsby.org/documents/laws/law0951.htm>
30. Суходоля О. М. Енергоемність валового внутрішнього продукту: тенденції та чинники впливу // Зб. наук. пр. Національної академії державного управління при Президентіві України. — 2003. — № 2

О.Бондар -Подгурская

Научно-методические подходы к оценке энергоэффективности как фактора конкурентоспособности промышленной продукции в инновационной модели развития Украины

На основе анализа существующих методических аспектов к оценке энергоэффективности как фактора конкурентоспособности промышленной продукции предложено новый подход, позволяющий учесть потенциальную составляющую страны, т.е. наличие или отсутствие ТЭР, а также оценить конкурентоспособность национальной экономики с позиции мезо- и микро- уровней.

O. Bondar-Pidgurska

Methodological approaches to assessment of energy efficiency as a factor of competitiveness of industrial production in the innovative development model of Ukraine

New approach to estimation of energy efficiency as the important factor in the competitiveness of the country's industrial output is suggested. This approach is based on analysis of existing methodical propositions but allows taking into account the presence or absence of fuel and energy resources and evaluating the competitiveness of the national economy for its meso- and micro levels.

Одержано 21.07.12

УДК 331.45

Ю.М. Горбаченко, канд. істор. наук, В.С. Чубань, канд. екон. наук
Академія пожежної безпеки імені Героїв Чорнобиля МНС України

Аналіз існуючої організації охорони праці в органах і підрозділах Міністерства надзвичайних ситуацій України

У статті на підставі комплексного аналізу з позиції системного підходу сформовано бачення щодо формування механізму управління охороною праці як важливого елементу складової державного управління Міністерства надзвичайних ситуацій України (МНС). Подано аналіз існуючої організації охорони праці в органах та підрозділах МНС.

аналіз, механізм управління, охорона праці, системний підхід

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки зростають вимоги до професійної підготовки працівників, яка поряд з фаховими компетенціями передбачає вміння надійно та безпечно працювати. Державна політика в галузі охорони праці ґрунтується на головному принципі пріоритетності життя та здоров'я працівників перед будь-якими результатами виробничої діяльності. Реалізація цієї політики передбачає виконання багатьох заходів з підвищення рівня безпеки праці, але головним серед них є формування у працівників засобами освіти мотивації щодо посилення відповідальності особи за власну та колективну безпеку під час професійної діяльності.

Однією з найнебезпечніших галузей людської діяльності була і, на жаль, залишається рятувальна справа. Але, на жаль, вчені не надають великого значення умов праці рятувальників. У ст. 43 Конституції України сказано: "Кожен має право на належні, безпечні й здорові умови праці". Це ключове положення Конституції безумовно повинно визначити суть державної політики в галузі охорони праці, однією з основних складових якої повинно стати створення вискоєфективних систем управління охороною праці.

Для досягнення максимальної ефективності систем управління охороною праці необхідно забезпечувати їх вискоєфективну роботу як на державному, так і на регіональному, галузевому та виробничому рівнях [1]. Все це може бути досягнуто лише за умови впровадження в Україні (у відповідності з існуючою законодавчою базою та вимогами Міжнародної організації праці (МОП)) сучасних вискоєфективних систем управління охороною праці, що потребує підготовки кваліфікованих кадрів, здатних вирішувати відповідні завдання.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. Проблеми управління охороною праці в сучасних умовах розглянуті такими вченими, як Д. Богиня, Н. Лук'янченко, О. Мовчан, А. Молчанов, М. Маковецький, Є. Суїменко, М. Дейлі, В. Роїк, У. Бек та ін. Науковцями Гадзюк М.П., Желібо Є.П., Халімовський М.О., Заверуха Н. М., Зацарний В.В та іншими були проведені дослідження оцінки ефективності заходів по покращенню охорони праці на суб'єктах підприємницької діяльності. Такі дослідження носили вибіркового характеру по відношенню до галузей діяльності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вивченням проблематики управління охороною праці займаються вітчизняні практики, державні діячі, учені. Разом з тим питанню аналізу існуючої організації охорони праці в органах та підрозділах МНС України на сучасному етапі приділено недостатньо уваги, тому даний напрямок вимагає подальшого вдосконалення по оцінці стану охорони праці.

Постановка завдання. Мета роботи полягає в дослідженні загальних засад управління охороною праці в Україні, визначенні теоретичних положень організаційного забезпечення охорони праці в органах та підрозділах МНС.

Для досягнення поставленої мети визначено такі основні завдання:

- на підставі комплексного аналізу з позиції системного підходу сформулювати бачення щодо удосконалення механізму управління охороною праці як важливого елементу складової державного управління Міністерства надзвичайних ситуацій України;

- надати аналіз щодо існуючої організації охорони праці в органах та підрозділах МНС України.

Результати дослідження. У спрощеному вигляді будь-яка система управління, в тому числі і система управління охороною праці – це сукупність суб'єкта та об'єкта управління, що знаходяться у певному середовищі та інформативно зв'язані між собою – від суб'єкта управління до об'єкта спрямовані функції управління, а від об'єкта управління до суб'єкта – зворотній зв'язок [2] (рис. 1).

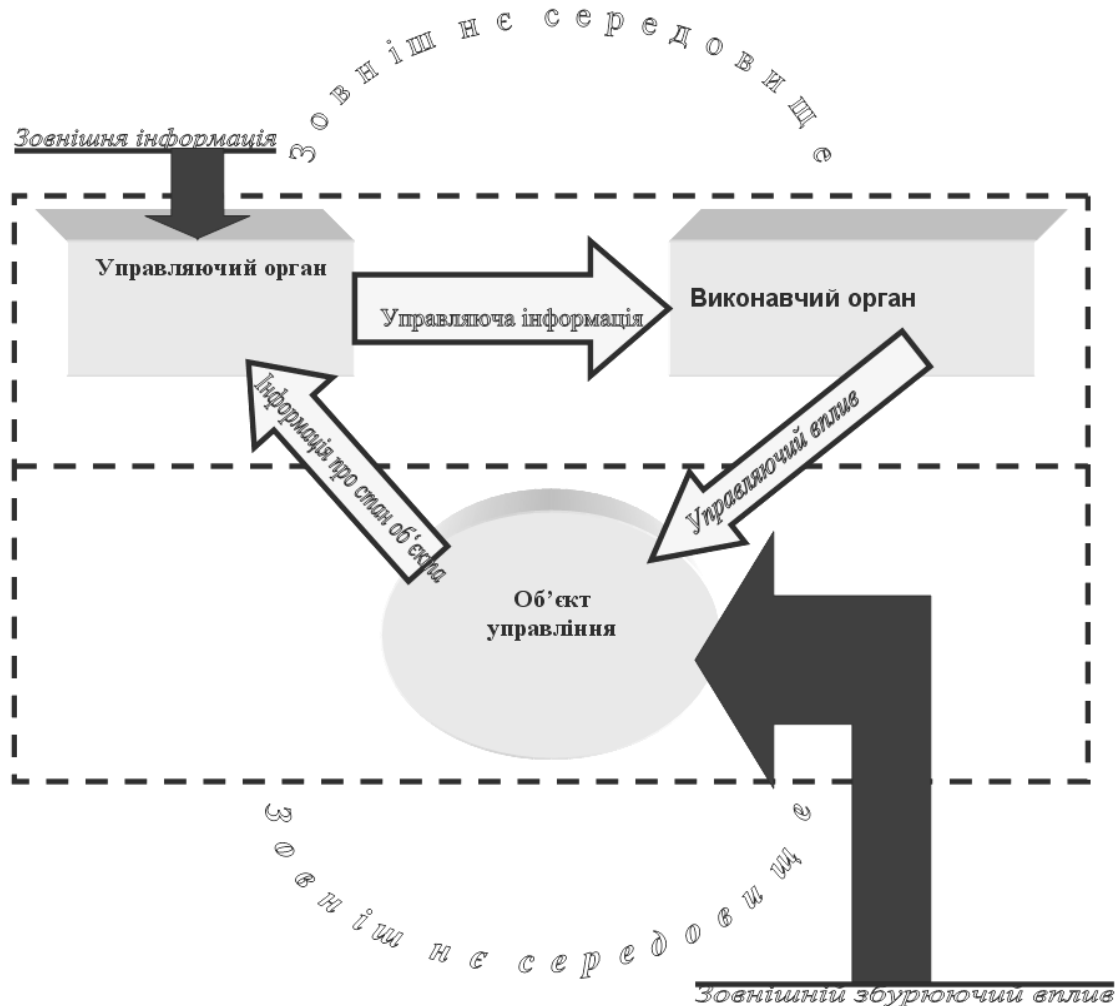


Рисунок 1 – Спрощена модель системи управління охороною праці

У суб'єкті управління можна виділити два органи – управляючий та виконавчий. Управління завжди здійснюється заради досягнення певної мети. Метою управління охороною праці є забезпечення безпеки, збереження здоров'я та працездатності людини в процесі трудової діяльності.

Таким чином, система управління охороною праці (СУОП) – це сукупність суб'єкта та об'єкта управління, які на підставі комплексу нормативної документації проводять цілеспрямовану, планомірну діяльність з метою забезпечення здорових, безпечних і високопродуктивних умов праці. Охорона праці базується на законах та інших нормативно-правових актах, які є головним джерелом зовнішньої інформації, що надходить до СУОП [5].

Будь-яка система управління, в тому числі і СУОП, передбачає відповідні функції та завдання управління для досягнення поставленої мети [4] (в галузі охорони праці – це забезпечення здорових, безпечних і високопродуктивних умов праці). Основні функції та завдання управління в структурі СУОП представлені на рис.2.

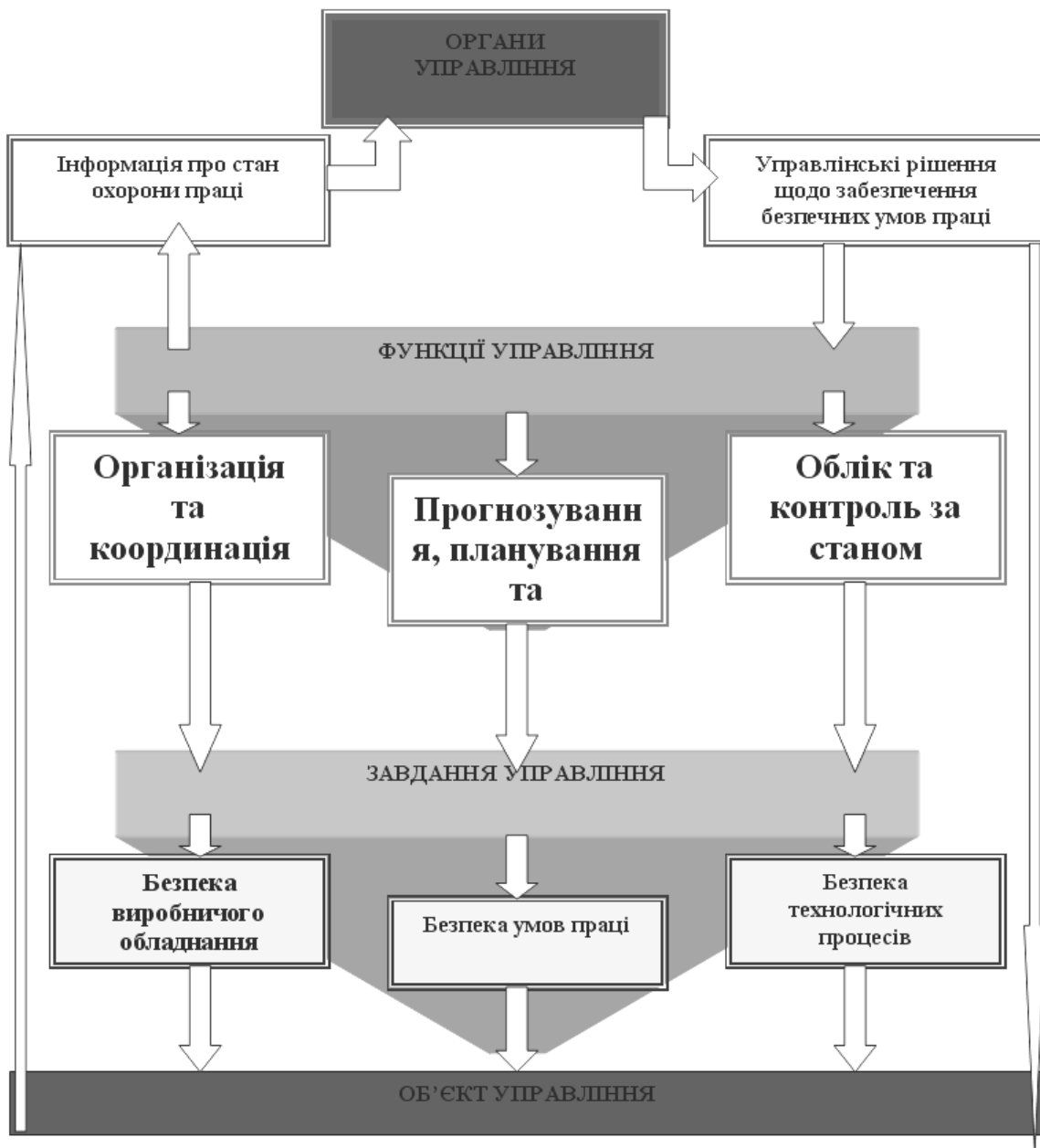


Рисунок 2 – Основні функції та завдання управління в структурі СУОП

Аварійно-рятувальні та інші невідкладні роботи (АРІНР) характеризуються наявністю факторів, що загрожують життю і здоров'ю рятувальників, які проводять ці роботи, і вимагають спеціальної підготовки, обмундирування та обладнання. Особливості статусу рятувальників визначаються покладеними на них обов'язками щодо участі в проведенні робіт з ліквідації наслідків НС та пов'язаної з цим загрозою їх життю і здоров'ю.

Адже, від правильно прийнятого управлінського рішення уповноваженого керівника з ліквідації НС, залежить безпека праці його підлеглих. Керівник повинен мати навички безпечних прийомів виконання самих різних робіт та прийняття важливих рішень при роботі в умовах впливу небезпечних і шкідливих факторів.

Організація охорони праці при ліквідації наслідків НС передбачає комплекс заходів, що проводяться з метою усунення або зменшення впливу факторів, що створюють загрозу життю і здоров'ю рядового і начальницького складу рятувальників і постраждалого населення, робітників і службовців в ході проведення АРІНР.

У МНС постійно проводиться робота щодо попередження виробничого травматизму серед осіб рядового і начальницького складу сил цивільного захисту, працівників органів і підрозділів, підприємств та організацій системи Міністерства [3].

Проте дані виробничого травматизму за 2011 рік свідчать, що якість впровадження в практичну діяльність вимог нормативно-правових актів з охорони праці, профілактичних заходів на місцях потребує поліпшення. Вжиті структурними підрозділами системи МНС профілактичні заходи ще не повною мірою відповідають вимогам сьогодення. Про це свідчить зростання кількості виробничого травматизму порівняно з 2010 роком в ГТУ(ТУ) МНС в АР Крим, Донецькій, Київській, Луганській, Одеській, Рівненській, Херсонській, Хмельницькій, Чернігівській областях.

Усього за 2011 рік в органах і підрозділах, підприємствах та організаціях системи МНС трапилося 46 нещасних випадків виробничого характеру. При цьому постраждало 47 людей, із них 4 смертельно. Зареєстровано 1 груповий випадок при 2 постраждалих. Для порівняння, у 2010 році сталося 42 нещасних випадки виробничого характеру, при цьому постраждало 45 осіб, із них 6 смертельно, 2 групових випадки при 5 постраждалих (із них 2 особи смертельно) [3].

Кількість нещасних випадків та кількість постраждалих за 2011 рік порівняно з 2010 роком збільшилась на 4 випадки та на 2 людей відповідно. Намітилась тенденція до зменшення загальної кількості постраждалих із смертельними наслідками. У 2010 році постраждало 6 осіб із смертельними наслідками, у 2011 році постраждало 4 особи із смертельними наслідками, що на 2 особи менше.

Випадки виробничого травматизму зі смертельними наслідками трапилися в ГТУ МНС в АР Крим, в ТУ МНС Тернопільській, Чернівецькій областях та у Вінницькому вищому професійному училищі цивільного захисту.

У 2011 році із 13 випадків травмувань осіб рядового і начальницького складу під час гасіння пожеж та ліквідації їх наслідків 4 випадки пов'язано з падінням із висоти. За висновками комісій із розслідування, основними причинами були невиконання посадових обов'язків, вимог інструкцій з охорони праці, особиста необережність.

Аналіз травматизму серед працівників МНС України при виконанні задач, пов'язаних з виконанням службових обов'язків, показує, що він є досить високим і стабільним (рис. 3) [3]. За останні 10 років понад 500 працівників отримали травми різного ступеня тяжкості. При цьому статистика показує, що найбільшу кількість травм працівники отримують при гасінні пожежі і несенні служби.

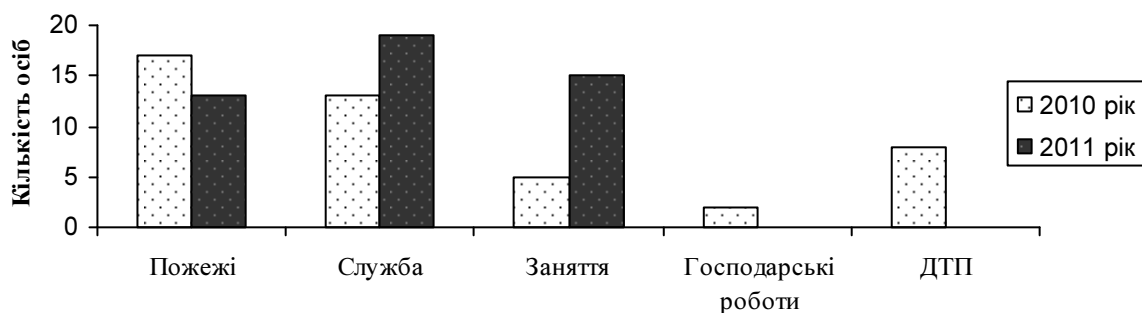


Рисунок 3 - Аналіз травматизму серед працівників МНС за 2010-2011 рр.

Слід зазначити, що наведені статистичні дані не в повною мірою відображають динаміку травматизму в цілому для сил з ліквідації НС, оскільки при виконанні АРІНР в зону НС, крім працівників ОРС ЦЗ залучаються працівники інших міністерств, об'єднань, організацій, які також отримують травми.

З аналізу роботи пожежно-рятувальних служб випливає, що найбільш частими обставинами, що сприяють загибелі і серйозному травмуванню особового складу, що здійснює гасіння пожеж та проведення інших робіт, є:

- обвалення конструкцій - 29%;
- вибух газових балонів - 10%;
- вибух (резервуара з нафтою, бензобака) - 6%;
- падіння з висоти - 16%;
- отруєння - 6%;
- вплив високих температур - 29%;
- ураження електрострумом - 4%.

Висновки. Повністю усунути небезпеку, що виникають в процесі виконання робіт, за допомогою тільки технічних і організаційних заходів практично неможливо. Безпека здоров'я людини за часту визначається лише його поведінкою. Тому запобігання причин травмування в основному лежить на начальницькому складі, оскільки саме він займається підбором кадрів для виконання небезпечних видів робіт, а також проводить навчання, інструктажі і прищеплення культури безпеки праці всьому особовому складу.

Отже, безпека праці особового складу напряму залежить від керівника, від правильності прийняття його рішення, визначення вирішального напрямку, направлення кількості та виду сил і засобів, уміння швидко примати рішення в умовах НС. Безперечно, безпека праці залежить від самого рятувальника його підготовленості, добросовісності виконання поставлених завдань. Тому, як ніколи раніше, управління в даній системі необхідно здійснювати на науковій основі.

Перспективи подальших досліджень. Охорона праці – це складна проблема сьогодення. Незадовільний стан охорони праці призводить до значних фінансово-економічних, матеріальних та людських втрат. Перспективи розробки та впровадження удосконаленої системи управління охороною праці в органах та підрозділах МНС України актуальними та представляють інтерес для подальших досліджень як науковцями так і практичними працівниками.

Список літератури

1. Зеркалов Д.В. За безопасный труд / Д.В. Зеркалов // Охрана труда. – 2008. - № 9. – С. 30.
2. Маковецкая М.П. Достойный труд и повышение качества уровня жизни / М.П. Маковецкая // Вестник Московского университета МВД России. - 2008. - № 4. - С. 73.
3. Офіційний сайт МНС. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua.
4. Ткачук К.Н. Управління охороною праці: Навч. посібник. / Ткачук К.Н., Мольчак Я.О., Каштанов С.Ф., Полукаров О.І., Ткачук К.К., Полукаров Ю.О., Стасюк В.М. - Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2011. – 288 с.
5. Шишко Н. Сохраняя здоровье людей / Н. Шишко // Новый азовсталец. – 2009. – № 31. – С.6.

Ю. Горбаченко, В. Чубань

Анализ существующей организации охраны труда в органах и подразделениях Министерства чрезвычайных ситуаций Украины

В статье на основании комплексного анализа из позиции системного подхода сформировано виденье относительно формирования механизма управления охраной труда как важного элемента составляющей государственного управления Министерства чрезвычайных ситуаций Украины (МЧС). Подан анализ существующей организации охраны труда в органах и подразделениях МЧС.

Y. Gorbachenko, V. Chuban

Aanalysis of the present labour protection arrangement in authorities and subordinate units of Ministry of emergencies of ukraine

An interpretation of the mechanism of the labour protection management as an important component of state administration of Ministry of Emergencies of Ukraine (MEU) is made on the basis of complex analysis from the perspective of a systematic approach. The present labour protection arrangement in the authorities and subordinate units of MEU is analyzed as well.

Одержано 11.10.12

УДК 330.322.14

Л.Л. Гриценко, канд. екон. наук

ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України», м. Суми

Державна інвестиційна політика: сутність, цілі та завдання

Розкрито сутність та значення державної інвестиційної політики для забезпечення соціально-економічного розвитку в країні, виділено базовий склад її елементів та функції. Здійснено структурну декомпозицію цілей та завдань державної інвестиційної політики в сучасних умовах.
інвестиції, інвестиційна політика, державна інвестиційна політика, держава

Постановка проблеми. У період трансформації економіки України суттєво зростає роль інвестиційної діяльності. Вирішальна роль в організації інвестиційної діяльності належить державі, яка має обґрунтовано формувати державну інвестиційну політику з урахуванням усіх особливостей національної економіки. Саме державна інвестиційна політика дозволяє максимально використовувати наявний національний

© Л.Л.Гриценко, 2012

Список літератури

1. Зеркалов Д.В. За безопасный труд / Д.В. Зеркалов // Охрана труда. – 2008. - № 9. – С. 30.
2. Маковецкая М.П. Достойный труд и повышение качества уровня жизни / М.П. Маковецкая // Вестник Московского университета МВД России. - 2008. - № 4. - С. 73.
3. Офіційний сайт МНС. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua.
4. Ткачук К.Н. Управління охороною праці: Навч. посібник. / Ткачук К.Н., Мольчак Я.О., Каштанов С.Ф., Полукаров О.І., Ткачук К.К., Полукаров Ю.О., Стасюк В.М. - Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2011. – 288 с.
5. Шишко Н. Сохраняя здоровье людей / Н. Шишко // Новый азовсталец. – 2009. – № 31. – С.6.

Ю. Горбаченко, В. Чубань

Анализ существующей организации охраны труда в органах и подразделениях Министерства чрезвычайных ситуаций Украины

В статье на основании комплексного анализа из позиции системного подхода сформировано виденье относительно формирования механизма управления охраной труда как важного элемента составляющей государственного управления Министерства чрезвычайных ситуаций Украины (МЧС). Подан анализ существующей организации охраны труда в органах и подразделениях МЧС.

Y. Gorbachenko, V. Chuban

Aanalysis of the present labour protection arrangement in authorities and subordinate units of Ministry of emergencies of ukraine

An interpretation of the mechanism of the labour protection management as an important component of state administration of Ministry of Emergencies of Ukraine (MEU) is made on the basis of complex analysis from the perspective of a systematic approach. The present labour protection arrangement in the authorities and subordinate units of MEU is analyzed as well.

Одержано 11.10.12

УДК 330.322.14

Л.Л. Гриценко, канд. екон. наук

ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України», м. Суми

Державна інвестиційна політика: сутність, цілі та завдання

Розкрито сутність та значення державної інвестиційної політики для забезпечення соціально-економічного розвитку в країні, виділено базовий склад її елементів та функції. Здійснено структурну декомпозицію цілей та завдань державної інвестиційної політики в сучасних умовах.
інвестиції, інвестиційна політика, державна інвестиційна політика, держава

Постановка проблеми. У період трансформації економіки України суттєво зростає роль інвестиційної діяльності. Вирішальна роль в організації інвестиційної діяльності належить державі, яка має обґрунтовано формувати державну інвестиційну політику з урахуванням усіх особливостей національної економіки. Саме державна інвестиційна політика дозволяє максимально використовувати наявний національний

© Л.Л.Гриценко, 2012

ресурсний потенціал для забезпечення довгострокових та короткострокових цілей і завдань соціально-економічного розвитку, а також ефективно залучити у ці процеси іноземні інвестиції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам теоретичного обґрунтування та розробки практичних пропозицій щодо розвитку механізмів державного регулювання інвестиційних процесів у сучасних умовах господарювання присвятили праці такі відомі вчені-практики, як Н. Кондратьєв, В. Новожилов, Л. Абалкін, А. Аганбегян, А. Бачурін, В. Кушлін, С. Глазьєв, А. Ноткін, Ю. Яковець та ін.

Аналіз економічної літератури з цієї проблеми показав, що до теперішнього часу серед учених-економістів і практиків господарювання немає єдності думок з приводу трактування сутності та основних засад державної інвестиційної політики.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження сутності, цілей та завдань державної інвестиційної політики у сучасному економічному середовищі.

Результати. У наукових працях [1, 2, 3, 4] наводяться різні трактування змісту поняття «інвестиційна політика». Їх узагальнення дозволяє стверджувати, що в найзагальнішому сенсі інвестиційна політика – це сукупність дій економічних агентів із забезпечення умов простого і розширеного відтворення капітальних ресурсів у регіоні або в державі в цілому, а сутність інвестиційної політики полягає в забезпеченні відтворення основних фондів виробничих і невиробничих галузей, їх розширенні і модернізації. Наприклад, П. Сокурєнко, О. Кришан розглядають державну інвестиційну політику як комплекс заходів і перспектив розвитку інвестиційної діяльності для залучення інвестиційного потенціалу до процесу відтворення, створення оптимальних умов для вкладення інвестицій, забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку країни [2].

На думку О. Коюди та В. Гриньової, державна інвестиційна політика являє собою визначення структурних та кількісних потреб в інвестиційних ресурсах, збільшення джерел фінансування, вибір пріоритетних напрямків фінансування та формування ефективної пропозиції для залучення інвестицій [5]. Дане визначення передбачає широкий спектр діяльності держави в інвестиційній сфері як агента провадження власної інвестиційної активності, так і регулятора системи чинників, що визначають ефективність та інтенсивність інвестиційної діяльності інших суб'єктів господарювання. Значно вужче трактується інвестиційна державна політика в межах підходу [6], коли вона розглядається як комплекс заходів, що забезпечують формування сприятливого національного інвестиційного клімату і підприємницького середовища в країні. Так, наприклад, С. Чистов, А. Никифоров, Т. Куценко [7], реалізуючи такий підхід, визначають державну інвестиційну політику як «комплекс правових, адміністративних та економічних заходів держави, спрямованих на поширення і активізацію інвестиційних процесів».

Досить вдалими з позиції відображення основних сутнісних складових категорії «державна інвестиційна політика», на нашу думку, є визначення, що пропонується А. Яценком [8]. З урахуванням особливостей розвитку процесу інвестування в сучасних умовах нами пропонується наступне модифіковане визначення цього поняття: державна інвестиційна політика – це система заходів, що визначають обсяг, структуру та основні напрямки усіх вкладень інвестиційних ресурсів різної форми (фізичних, фінансових, матеріальних, нематеріальних, інтелектуальних) для забезпечення високих темпів розвитку економіки через концентрацію інвестицій на тих інвестиційних проектах, від яких залежать досягнення високих темпів розвитку виробництва, збалансованість та ефективність економіки, одержання максимального приросту продукції і доходу на одиницю витрат, а також для створення в країні соціального

середовища, яке відповідає вимогам суспільства щодо необхідної якості життя, належного рівня задоволення соціальних стандартів з урахуванням потреб майбутніх поколінь.

З позицій цього дослідження інвестиційну політику доцільно розглядати як комплекс заходів щодо підвищення рівня залучення наявного інвестиційного потенціалу до процесу відтворення, створення оптимальних умов для вкладення інвестицій, забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку країни на основі використання перспектив здійснення спільної інвестиційної діяльності держави та приватних суб'єктів підприємницької діяльності.

Разом з тим, досліджуючи сутність державної інвестиційної політики, необхідно пам'ятати, що вона є складовою економічної політики держави, яка спрямована на врегулювання інвестиційних процесів у країні. У цьому сенсі показовим є таке визначення даного поняття: державна інвестиційна політика – складова економічної політики, що проводиться державою у вигляді становлення структури та масштабів інвестицій, напрямів їх використання, джерел отримання інвестиційних ресурсів [9].

Слід зазначити, що нормативно-правова база регулювання інвестиційних процесів в Україні не передбачає використання терміна «інвестиційна політика». Законом України «Про інвестиційну діяльність» [10] передбачено для означення відповідного явища поняття «державного регулювання інвестиційної діяльності». При цьому наголошується, що державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється з метою реалізації економічної, науково-технічної і соціальної політики виходячи з цілей та показників економічного і соціального розвитку України, державних та регіональних програм розвитку економіки, державного і місцевих бюджетів, зокрема передбачених у них обсягів фінансування інвестиційної діяльності. Державне регулювання інвестиційної діяльності включає управління державними інвестиціями, а також регулювання умов інвестиційної діяльності та контроль за її здійсненням усіма інвесторами та учасниками інвестиційної діяльності. Таким чином, сутність інвестиційної політики полягає в тому, що це ключовий спосіб державного регулювання інвестиційного процесу.

Необхідність провадження державою ефективної інвестиційної політики зумовлюється ускладненням соціально-інституційної структури суспільства та її винятковою роллю у забезпеченні нормального перебігу соціально-економічних процесів, яка пов'язується з тим, що:

- державна інвестиційна політика виступає чинником цілеспрямованого проведення модернізації виробництва, забезпечуючи зростання ВВП і обсягів виробництва, фактором соціальної стабілізації, забезпечуючи зайнятість населення, чинником підтримки рівноважного стану національної економіки;
- гнучка система інвестиційних цілей, завдань та механізмів їх реалізації, встановлених з урахуванням як потреб сьогодення, так і перспектив соціально-економічного розвитку у майбутньому, дозволяє державі, з одного боку, реалізувати свої функції у сфері сприяння економічному зростанню, а з іншого – здійснити продуктивну координацію роботи державних і недержавних структур щодо забезпечення ефективності виробництва та формування необхідної якості соціального середовища.

Характер інвестиційної політики визначається силою державного втручання в економічні процеси, ступенем ув'язки даної політики з іншими державними інститутами, до яких належить податкова, фінансово-кредитна, амортизаційна, ліцензійна і цінова політика, політика доходів і зайнятості, залучення іноземних інвестицій, а також правове поле і загальний адміністративний устрій.

Складною теоретичною проблемою дослідження сутності державної інвестиційної політики є визначення об'єкта державного регулювання. Системний підхід передбачає, що найбільш агрегованим об'єктом державного регулювання економічних процесів традиційно є економічна система держави. Проте його застосування при розгляді досліджуваного поняття має певну складність, оскільки досить важко чітко окреслити відповідні організаційні форми окремих підсистем у складі такого об'єкта, а також структурувати та формалізувати вплив держави на їх функціонування та розвиток, особливо якщо він має суто опосередкований характер. Тому, як правило, дослідники проблеми державної інвестиційної політики звужують її об'єкт до інвестиційної діяльності, не конкретизуючи безпосередніх носіїв такої діяльності та специфіку їх взаємодії з державою в процесі реалізації відповідної політики.

Базовий склад елементів державної інвестиційної політики може бути поданий таким чином:

- цілі і завдання політики;
- основні ефекти, що очікуються від її реалізації;
- склад пріоритетних сфер і об'єктів інвестування;
- принципи формування та реалізації інвестиційної політики, зокрема принципи взаємодії держави з іншими учасниками інвестування.

Відповідно базовими функціями державної інвестиційної політики, що традиційно виділяються при розгляді проблемних аспектів її формування та реалізації, є:

- експертиза інвестиційних проектів;
- формування переліку інвестиційних проектів і визначення пріоритетів для включення їх в різні державні програми;
- формування сприятливого іміджу держави на світовому ринку капіталу;
- розробка й реалізація гарантійних і заставних механізмів при залученні інвестицій в пріоритетні проекти.

Реалізація всіх вказаних функцій передбачає використання специфічних механізмів взаємодії держави та приватного бізнесу з метою досягнення максимальної ефективності інвестиційної діяльності, яка при цьому може мати як характер спільних державно-приватних інвестицій, так і інвестування виключно за рахунок власних ресурсів суб'єктів господарювання.

На думку автора, існує інваріантний перелік цілей і завдань інвестиційної політики, детермінований її місцем у системі, що визначається загальними макроекономічними умовами, тенденціями і проблемами розвитку.

Ураховуючи інтереси учасників інвестиційного процесу, можна сформувати систему основних факторів, що впливають на формування інвестиційної політики держави в сучасних умовах [4], а саме:

- необхідність забезпечення довгострокового економічного зростання високими темпами, вдосконалення структури економіки;
- очікування основних суб'єктів інвестиційної політики (підприємств і населення) та їх схильність до заощаджень та інвестування;
- підвищення конкурентоспроможності країни на глобальному рівні;
- обороноздатність;
- загальна економічна ситуація та стабільність в економіці;
- інвестиційний клімат (законодавство, ризики вкладень у країну і конкретні підприємства, імідж і репутація країни або підприємства як позичальника);
- рівень життя населення, обсяги споживання;

- рівень розвитку ринкової інфраструктури та екологічний фактор.

Таким чином, головні завдання держави щодо інвестиційної діяльності на сучасному етапі повинні бути пов'язані з вирішенням таких проблем:

- підвищення привабливості національної економіки;
- відновлення інвестиційного потенціалу та розвиток внутрішніх інвестиційних можливостей країни;
- зміцнення кредитно-фінансового потенціалу інвестиційної діяльності;
- підвищення ефективності інвестиційної діяльності держави й удосконалювання механізмів її фінансування;
- збільшення інвестиційних коштів за рахунок іноземних інвесторів, оскільки внутрішніх фінансових ресурсів недостатньо, а банки не можуть упоратися з обов'язками трансформування заощаджень населення в інвестиції.

З урахуванням проголошених світовим співтовариством пріоритетів суспільного розвитку в сучасних умовах за основну мету інвестиційної політики держави – ціль першого рівня доцільно прийняти як забезпечення стійкого економічного зростання і на цій основі – досягнення послідовного підвищення якості життя населення.

На другому рівні склад базових цілей державної інвестиційної політики визначається потребами формування прогресивної структури та підвищення конкурентоспроможності економіки країни, її окремих галузей і підприємств; розвитку соціальної сфери і зростання її внеску у збільшення економічного потенціалу країни; підвищення рівня інтеграції національної економіки у світовому економічному, науковому та освітньому просторі.

При їх декомпозиції на третьому рівні може бути сформована система головних завдань (табл. 1).

Таблиця 1 – Структурна декомпозиція цілей та завдань державної інвестиційної політики в сучасних умовах

Мета інвестиційної політики	Завдання інвестиційної політики
Формування прогресивної структури і підвищення конкурентоспроможності економіки країни, її окремих галузей і підприємств	Забезпечення державної підтримки інвестиційної діяльності галузей, що є «точками» зростання економіки регіону
	Сприяння формуванню і розвитку асоціативних форм бізнесу, заснованого на міжгалузевих, міжрегіональних зв'язках
	Стимулювання інноваційної діяльності підприємств, пов'язаної з освоєнням наукоємної продукції, конкурентоздатної на національному, світовому ринках
	Сприяння становленню сучасної інфраструктури інвестиційного ринку, ефективних ринкових механізмів міжгалузевого переливу капіталу
Розвиток соціальної сфери і зростання її внеску в збільшення економічного потенціалу країни	Створення умов для розвитку системи консалтингових послуг й інформаційних комунікацій
	Забезпечення фінансової стійкості соціальної сфери
	Стимулювання інноваційних процесів у соціальній сфері
Підвищення рівня інтеграції національної економіки у світовий економічний, науковий і освітній простір	Сприяння процесам інтеграції науково-дослідницьких організацій (вузів, НДІ) з бізнес-структурами, що реалізують креативний потенціал
	Сприяння процесам формування стійких, довготривалих коопераційних міжрегіональних і зовнішньоекономічних зв'язків підприємств
	Сприяння процесам інтеграції в національний і світовий освітній і науковий простір організацій, що реалізують креативний потенціал

Джерело: складено автором.

Важливим компонентом інвестиційної політики є пріоритетні сфери та об'єкти її здійснення, до яких у сучасних умовах побудови соціально орієнтованої моделі як світової, так і національних економік в першу чергу відносяться не лише перспективні з позиції інтенсивності власного розвитку та генерування економічного зростання в пов'язаних видах діяльності галузі реального сектору економіки, а й об'єкти соціальної, виробничої та ринкової інфраструктури, природоохоронна діяльність, покликані створювати можливість стійкого суспільного розвитку.

Концепцією регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки [11] як першочергових напрямів пріоритетного інвестування для України передбачено:

- розвиток паливно-енергетичного комплексу і впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій;
- соціальну сферу, розширення і нарощування обсягів виробництва товарів широкого вжитку та послуг для населення, а також конкурентоспроможної продукції, що поставляється на експорт;
- розвиток агропромислового комплексу;
- прискорення розвитку медичної та мікробіологічної промисловості;
- подолання наслідків Чорнобильської катастрофи.

На думку українських учених [12, 13], наведений перелік пріоритетів у згаданій Концепції є необґрунтованим, занадто деталізованим, розгалуженим. Якщо ж враховувати необхідність узгодження інвестиційної політики з пріоритетами промислової, науково-технологічної, соціальної політики, то виникають труднощі у взаємопослідовності здійснення інвестиційних програм і проектів, що стримує ефективне розгортання інвестиційних процесів [12, с. 29].

Зазначений перелік пріоритетів уточнюється залежно від поточних можливостей та завдань розвитку національної економіки. Так, нині пріоритетними напрямами інвестиційної діяльності в Україні згідно з Концепцією інвестиційної реформи є:

- розробка і впровадження наукомістких технологій, спрямованих на поліпшення екології, енергозбереження, збереження і розвиток ресурсної бази;
- виробництво експортно орієнтованої продукції та продукції, що витісняє імпортні аналоги;
- розвиток переробних виробництв;
- розвиток транспортної інфраструктури, що враховує розміщення продуктивних сил;
- розвиток машинобудування;
- виробництво і переробка сільськогосподарської продукції;
- розвиток малого бізнесу.

Проте серед них не вказана соціальна спрямованість, що є суттєвим недоліком та вимагає розробки соціального аспекту інвестиційної політики.

Висновки. Отже, без чіткого визначення пріоритетів інвестування механізм державного регулювання інвестиційних процесів втрачає цілеспрямованість, конкретність та не забезпечує досягнення поставленої мети. Визначення пріоритетів інвестування є особливо важливим для реалізації державної інвестиційної політики, за сучасних умов дефіциту бюджету та труднощів його наповнення.

Список літератури

1. Лановий В. Інвестиції та розвиток / В. Лановий, В. Дубровський. – К. : Центр Ринкових реформ, 2002. – 86 с.
2. Сокуренько П. І. Інвестиційна політика як ефективна форма управління ухваленням інвестиційних рішень / П. І. Сокуренько, О. Ф. Кришан // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 1 (8). – С. 208–214.
3. Игошин Н. В. Инвестиции. Организация управления и финансирование: Учебник для вузов / Н. В. Игошин. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 2000. – 411 с.
4. Музиченко А. С. Державне регулювання інвестиційної діяльності : монографія / А. С. Музиченко. – К. : Науковий світ, 2001. – 345 с.
5. Коюда О. П. Инвестування / О. П. Коюда, О. П. Лепейко, В. О. Коюда, В. М. Гриньова. – К. : Знання, 2008. – 452 с.
6. Борщ Л. М. Инвестування: теорія і практика / Л. М. Борщ, С. В. Герасимова. – К. : Знання, 2007. – 685 с.
7. Державне регулювання економіки : навч. посібник / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. – К.: КНЕУ, 2000. – 316 с.
8. Яценко А. В. Формування інвестиційної політики зі стратегічних позицій розвитку України / А. В. Яценко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 8. – С. 12–17.
9. Марцин В. Удосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності в економіці України / В. Марцин // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 5 (71). – С. 52–53.
10. Про інвестиційну діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 18 вересня 1991 р. № 1560-ХІІ. – Режим доступу : <<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>>.
11. Про Концепцію регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 1 червня 1995 р. № 384. – Режим доступу : <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/384-95-%D0%BF>>.
12. Збаразька Л. О. Концептуальні питання створення економічного механізму стимулювання виробничих інвестицій / Л. О. Збаразька // Инвестиционные ресурсы, механизмы стимулирования : сб. науч. трудов. – Д., 1997. – С. 23–35.
13. Мартиненко В. Ф. Формування інвестиційної моделі розвитку України: методологічний аспект / В. Ф. Мартиненко // Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. – 2003. – № 3. – С. 172–179.

Л. Гриценко

Государственная инвестиционная политика: сущность, цели и задачи

Раскрыты сущность и значение государственной инвестиционной политики для обеспечения социально-экономического развития в стране, выделены базовый состав ее элементов и функции. Осуществлена структурная декомпозиция целей и задач государственной инвестиционной политики в современных условиях.

L. Hrytsenko

State investment policy: essence, goals and objectives

The essence and importance of state investment policy in assurance of country social and economic development are described. Its basic elements and functions are developed. The decomposition of goals and objectives of the state investment policy in modern conditions is realized.

Одержано 24.09.12

УДК 33:311.1:519.221:112

В.С. Дронь, доц., канд. фіз.-мат. наук

Головне управління статистики у Чернівецькій області, м. Чернівці

Встановлення взаємозв'язку між соціально-економічними величинами

У статті запропоновано метод встановлення взаємозв'язку між соціально-економічними величинами на основі умовно-наслідкового розкладу подій. Введено типи зв'язків між величинами, встановленими за новим методом, вивчено співвідношення між типами.

умовно-наслідковий розклад подій, соціально-економічні події, взаємозалежності між подіями, соціально-економічні величини, взаємозв'язок між величинами

Постановка проблеми у загальному вигляді. Встановлення наявності зв'язку між окремими величинами суспільно-економічних явищ і процесів, визначення природи та тісноти цього зв'язку мають велике значення як з теоретичної, так і з практичної точки зору. Знання залежностей між характеристиками реальних явищ і процесів дозволяє, зокрема, здійснювати прогнози впливів одних показників на значення інших.

Аналіз існуючих методів. На думку окремих авторів [1, с. 151] “всі соціально-економічні явища взаємопов'язані. Зв'язок між ними має причинно-наслідковий характер.” Як правило, при аналізі явищ і систем будь-якої природи усі величини (ознаки явищ) поділяють на не випадкові (детерміновані) та випадкові (ймовірнісні).

Теорія ймовірностей виникла і розвивалася у XVII–початку XVIII ст. у працях Паскаля, Ферма, Гюйгенса та Я. Бернуллі як наука про обчислення ймовірностей появи різних випадкових подій на основі припущень про механізм їх виникнення чи даних випробовувань [2, с. 9]. Приблизно з середини XIX ст., крім розгляду випадкових подій, виникла необхідність у вивченні явищ, характер яких визначався не фактом появи чи “непояви” тієї чи іншої випадкової події, а залежав від деяких величин, що могли набувати випадкових значень. Так з'явився об'єкт дослідження – випадкова величина, яка є, в деякому розумінні, узагальненням поняття випадкової події [1, с. 9].

Випадкова величина означає змінну величину, значення якої залежить від випадку. Тобто випадковою величиною називається числова величина, яка здатна набувати в експерименті різних заздалегідь невідомих значень від випробування до випробування [3, с. 41; 4, с. 21].

Функція $F(x)$, що дорівнює ймовірності того, що випадкова величина при випробуванні набуде меншого за x значення, називається функцією розподілу цієї випадкової величини. В [4, с. 34; 5, с. 76], як і в абсолютній більшості авторів, поняття незалежності випадкових величин зводиться до твердження: випадкові величини є незалежними (для більше, ніж двох випадкових величин – незалежними у сукупності), коли їх сумісна функція розподілу дорівнює добутку функцій розподілу кожної з випадкових величин (“маргінальних розподілів”).

Встановлення взаємозалежності між подіями та випадковими величинами засобами теорії ймовірностей здійснюється за допомогою такої характеристики, як ймовірність випадкової події, яка у свою чергу базується на поняттях “стохастичний

експеримент” та “простір елементарних подій” [2, с. 55; 3, с. 37].

На питаннях природи і характеру зв'язків різного типу при статистичних дослідженнях акцентували увагу ряд вітчизняних та зарубіжних науковців: Айвазян С.А., Єріна А.М., Краснікова Л.І., Лук'яненко І.Г., Мхитарян В.С., Пальян З.О., Піл Д.А., Тернер Д., Томпсон Дж.Л., Удотова Л.Ф., Холден К., Шторм Р. та інші. Проте, у цій тематиці ще немає єдиної точки зору.

Постановка завдання. У реальному житті ми маємо справу не зі стохастичними експериментами, а зі значно складнішими ситуаціями. В першу чергу, це стосується соціально-економічної сфери, де, як відомо, використання моделювання має свої обмеження [6, с. 15]. Тому виникає потреба у використанні такого підходу при моделюванні реальних соціально-економічних явищ та процесів, який оптимізує рівень абстрагування та дозволяє його змінювати уже у процесі дослідження. Також виникає необхідність встановлення зв'язків між величинами, що характеризують соціально-економічні події на основі такого підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціально-економічною *подією* ми називатимемо ситуацію у суспільному житті, економічному чи технологічному процесах, що складається за виконання певного комплексу умов. Отже, комплекс умов визначає сутність події, його виконання – факт її настання.

Явищем у даному розумінні є подія, яка здатна повторюватися, процесами природно вважати явища, які мають свій розвиток у часі, або послідовності подій.

У роботі [7] введено шкалу залежностей між подіями на основі умовно-наслідкового розкладу подій.

Якщо деяку соціально-економічну подію-явище (насправді – подію-модель) A задає комплекс подій-умов $\{G_1, G_2, \dots, G_n\}$, то вираз

$$A = \bigcap_{i=1}^n G_i \quad (1)$$

називається **умовно-наслідковим розкладом (1-го рівня)** події A . У ньому кон'юнкція

$\bigcap_{i=1}^n G_i$ полягає в одночасному настанні усіх подій-умов (1-го рівня) $\{G_1, G_2, \dots, G_n\}$.

Вважається, що сукупність подій-умов має властивості повноти, необхідності, несуперечливості та реалістичності [7].

В свою чергу для кожної з подій G_i можна задати сукупність подій-умов $\{G_{i1}, G_{i2}, \dots, G_{i,n_i}\}$, які її визначають. Тобто $G_i = \bigcap_{j=1}^{n_i} G_{ij}$, а умовно-наслідковий розклад **2-го рівня** події A має вигляд

$$A = \bigcap_{i=1}^n \bigcap_{j=1}^{n_i} G_{ij} \quad (2)$$

Події G_{ij} з (2) називають подіями-умовами 2-го рівня для події-явища A , а розклади 2-го рівня (2) та глибші – **передісторією** події A .

Оскільки жодна подія-явище не зможе відбутися без настання усіх її подій-умов, а настання усіх подій-умов неминуче призведе до появи події-явища, то стверджується, що між подіями-умовами та подією-явищем існує залежність, яка називається **безпосередньою умовно-наслідковою залежністю**. Залежність між подіями G_{ij} ($1 \leq i \leq n$, $1 \leq j \leq n_i$) та A називається **опосередкованою умовно-наслідковою залежністю**. Так само називається залежність між подіями-умовами глибшого умовно-наслідкового розкладу події A та самою подією A .

Нехай A – деяка соціально-економічна подія, що визначається сукупністю подій-умов $\{G_1, G_2, \dots, G_n\}$, а числова величина α є окремою характеристикою події A або

деякого об'єкта, якого стосується подія. Відносно сукупності подій-умов $\{G_1, G_2, \dots, G_n\}$ (події-явища A) величина α може бути детермінованою чи випадковою. У першому випадку настання усіх подій-умов умовно-наслідкового розкладу події A однозначно задає значення величини α . У другому випадку при настанні події A величина α може набувати одного із значень з певної множини. Усі детерміновані величини відносно події A називатимемо **ознаками** події A .

Наприклад, подія “зменшення офіційного курсу національної валюти до певного кошика валют на поточний день відносно курсу у попередній день” має тільки одну **тривіальну ознаку** – логічну величину, що набуває значення “так”, коли подія настала, і значення “ні”, якщо подія не відбулася. Інша подія – “перевищення роздрібною ціни на певний товар у другому магазині відносно ціни у першому магазині на значення p ” – крім тривіальної ознаки має ще одну детерміновану характеристику, яка визначається у самому формулюванні події.

Нехай A і B – деякі соціально-економічні події, а величини α і β є окремими ознаками відповідно подій A і B .

За допомогою умовно-наслідкового розкладу визначається тип залежності між подіями A і B . На основі цього можна визначити типи зв'язків між показниками α і β .

Дві події A та B називаються **умовно тотожними**, якщо у сукупності події-умови умовно-наслідкового розкладу 1-го рівня події A настають тоді і тільки тоді, коли настають події-умови умовно-наслідкового розкладу 1-го рівня події B . Зв'язок між ознаками умовно тотожних подій або двома ознаками однієї події називатимемо **умовно-функціональним** зв'язком.

Слово “умовний” чи “умовно” у цьому та інших означеннях означає, що основна характеристика поняття визначається властивостями умовно-наслідкового розкладу подій.

Дві події A та B називаються **умовно залежними**, якщо серед подій-умов умовно-наслідкового розкладу 1-го рівня події A або довільної умовно тотожної до A події існує хоча б одна подія-умова, яка входить до умовно-наслідкового розкладу 1-го рівня події B або довільної умовно тотожної до B події. Зв'язок між ознаками умовно залежних подій, а також у випадку безпосередньої умовно-наслідкової залежності між подіями називатимемо **умовно-стохастичним** зв'язком.

Зауважимо, що якщо величина β є випадковою відносно деякої події A , то це означає, що сукупності подій-умов умовно-наслідкового розкладу події A недостатньо для детермінованості (однозначної визначеності) цієї величини. Проте, очевидно, існує подія B , яка є умовно залежною з подією A , така, що величина β є ознакою події B . Отже, довільна випадкова відносно деякої події A величина β є величиною, пов'язаною умовно-стохастичним зв'язком з тривіальною ознакою події A .

Дві події A та B називаються **умовно слабо залежними**, якщо серед подій-умов умовно-наслідкового розкладу довільного рівня події A або довільної умовно тотожної до A події існує хоча б одна подія-умова, яка входить до деякого умовно-наслідкового розкладу довільного рівня події B або довільної умовно тотожної до B події. Зв'язок між ознаками подій у даному випадку, а також у випадку опосередкованої умовно-наслідкової залежності між подіями називатимемо **слабким умовно-стохастичним** зв'язком.

Дві події A та B називаються **умовно незалежними**, якщо серед подій-умов умовно-наслідкового розкладу довільного рівня події A або довільної умовно тотожної до A події не існує жодної події-умови, яка входить до деякого умовно-наслідкового розкладу довільного рівня події B або довільної умовно тотожної до B події. У цьому випадку жодного зв'язку між відповідними ознаками α і β подій не існує.

Введені типи залежностей між подіями є рівнями єдиної характеристики, тому їх можна упорядкувати за рівнем “тісноти” зв'язку.

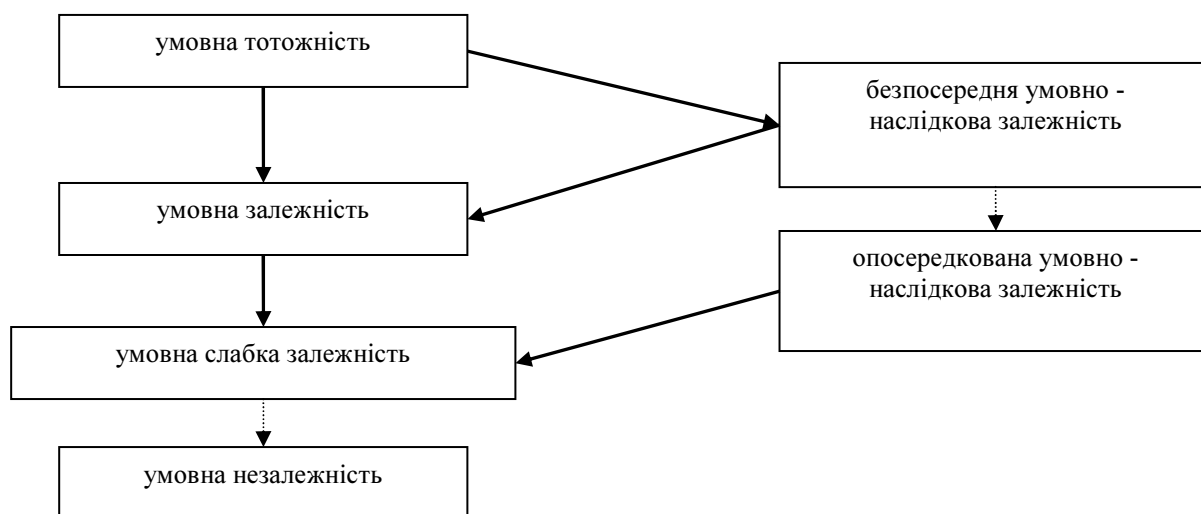


Рисунок 1 – Шкала типів залежності між подіями

Перелічені рівні взаємозалежності між двома соціально-економічними подіями на рис.1 вказані у порядку зменшення впливу настання однієї події на іншу – чим нижче вказана залежність, тим менший вплив між подіями. На заданій “шкалі рівнів” взаємозалежності усі типи лівої колонки мають властивості взаємності (симетрії). Типи правої колонки асиметричні, тобто одна з подій є фактором, а інша – наслідком (результатом). Відповідно, якщо події з типами залежностей з лівої колонки можуть відбуватися одночасно, то для подій, які мають типи залежностей з правої колонки спочатку повинна настати подія-фактор, а потім – подія-наслідок.

Крім того, на рис 1. відмічено стрілками напрямком зменшення сили залежностей, а саме

- пунктирна стрілка “.....>” означає, що залежність, від якої іде стрілка, є сильнішою, ніж та, до якої спрямована стрілка;
- суцільна стрілка “—>” означає, що із залежності, від якої іде стрілка, впливає залежність, до якої спрямована стрілка.

Враховуючи шкалу рівнів залежності між соціально-економічними подіями, подану на рис.1, можна встановити співвідношення між типами зв'язків між їх ознаками. Так, *умовно-функціональний зв'язок буде завжди сильнішим за умовно-стохастичний зв'язок, а найслабшим буде слабкий умовно-стохастичний зв'язок.*

Означення взаємозалежності між подіями на основі умовно-наслідкового розкладу подій є конструктивними і можуть бути використані для встановлення цих залежностей. На практиці для побудови умовно-наслідкових розкладів події, особливо глибших рівнів, потрібно використовувати усі знання з економічної теорії чи інших суспільствознавчих дисциплін (закони, закономірності), загальнонаукові методи (аналіз, синтез, індукцію, дедукцію) та логічні висновки. Причому, для встановлення типу взаємозалежності між подіями, як правило, не обов'язково будувати повні умовно-наслідкові розклади, а достатньо відшукати необхідний ланцюжок подій-умов та подій-явищ.

Встановлення взаємозалежності між подіями доцільно здійснити на початку будь-якого дослідження соціально-економічних явищ і процесів. Наступним кроком є обрання величин, які найкраще характеризують (є визначальними) ці соціально-

економічні подій. Далі потрібно побудувати події, для яких обрані величини є ознаками, та встановити типи залежності між подіями та зв'язку між їх ознаками. Після цих якісних методів дослідження можна переходити до кількісних методів.

Висновки. За допомогою умовно-наслідкового розкладу подій визначається співвідношення між довільними соціально-економічними подіями, зокрема залежності між ними. Цим методом між реальними подіями можна встановити фактичні залежність, а між теоретичними подіями-моделями встановлюється тип вірогідної залежності.

На основі встановленого типу залежності між подіями можна встановити тип зв'язку між їх ознаками. Цей етап є надзвичайно важливим при дослідженні довільних соціально-економічних явищ, зокрема, для прогнозування їх розвитку.

Список літератури

1. Єріна А.М. Теорія статистики: [практикум]. / А.М.Єріна, З.О. Пальян. – К.: Товариство “Знання”, КОО, 1997. – 325 с.
2. Свешников А.А. Прикладные методы теории случайных функций. / А.А. Свешников. – М.: Наука, 1968. – 464 с.
3. Ханк Д.Э. Бизнес-прогнозирование. / Д.Э. Ханк, Д.У. Учичерн, А.Дж. Райте. – 7-е издание: [Пер. с англ.]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 656 с.
4. Поддубный Г.В. Теория вероятностей и её приложение. / Г.В. Поддубный. – М.: Воениздат, 1976. – 232 с.
5. Шторм Р. Теория вероятностей. Математическая статистика. Статистический контроль качества / Шторм Р. – [Пер. с нем.]. – М.: Мир, 1970. – 368 с.
6. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: [навч. посіб.]. / В.В. Вітлінський. – К.: КНЕУ, 2003. – 408 с.
7. Дронь В.С. Метод умовно-наслідкового розкладу встановлення взаємозалежності між соціально-економічними подіями // Актуальні проблеми економіки. – К., 2012. – №3. – С. 305–311.

В. Дронь

Определение взаимосвязи между социально-экономическими величинами

В статье предложен метод определения взаимосвязи между социально-экономическими величинами на основании условно-следственного разложения событий. Введены типы связи между величинами, определёнными новым методом, изучено соотношение между типами.

V. Dron'

Determination of interdependence between socio-economic values

In article the method of determination of interdependence between socio-economic values on based of condition-consequence decomposition of events was offered. Determined by new method types of interdependence between values were entered; relations between the types were studied.

Одержано 14.09.12

УДК 657:42

М.М. Зюкова, канд. екон. наук

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

Питання амортизації основних засобів: бухгалтерський та податковий аспект

У статті досліджено сутність, роль та основні аспекти амортизації основних засобів, а також зміни, що відбулися в обліку основних засобів у зв'язку із введенням в дію Податкового кодексу України.

амортизація, основні засоби, об'єкт основних засобів, вартість, що амортизується, бухгалтерський облік, податковий облік

Метою статті є дослідження сутності, ролі та методики нарахування амортизації основних засобів у бухгалтерському і податковому обліку та визначення напрямів їх зближення.

Для досягнення поставленої мети завданням дослідження є проведення теоретичного узагальнення основних організаційних та методологічних аспектів обліку амортизації основних засобів у бухгалтерському та податковому обліку та визначення напрямів їх зближення.

Матеріальною основою виробничого процесу виступають засоби праці, які характеризують технічний та економічний рівень розвитку суспільства і виступають необхідним елементом виробництва, обігу та надання послуг. На підприємствах сукупність засобів праці, що застосовують, набуває економічної форми основних засобів.

У виготовленій продукції знаходить своє відображення частина вартості основного капіталу, яка є пропорційною його зносу.

Зношення є основою амортизації. Тобто, величина амортизаційних відрахувань показує ступень зносу об'єктів основного капіталу.

Сума амортизації являє собою ту частину вартості основного капіталу, яка у зв'язку з його зносом переноситься на виготовлену продукцію, після реалізації якої існує як сума грошей, призначена для відшкодування зносу.

Якщо знос це процес втрати вартості об'єктом основних засобів, то амортизація є процесом перенесення вартості основних засобів на виготовлений за їх участі продукт.

Поняття амортизація у перекладі з латинської означає погашення, сплата боргу. Амортизація – це процес поступового перенесення вартості засобів праці у зв'язку зі зносом на виготовлений продукт та використання цієї вартості у подальшому для відтворення засобів праці.

Принциповою відмінністю зносу та амортизації є те, що знос це поступове втрачання основним капіталом своєї вартості, а амортизація – це поступове перенесення його вартості на виготовлений продукт.

Амортизація є одним із засобів стимулювання інноваційного розвитку підприємницької діяльності.

В економічній літературі протягом багатьох років питання сутності амортизації

та її ролі не втрачає своєї актуальності.

Нажаль, в країні склалася ситуація, коли більшість власників спрямовуючи свої зусилля на отримання максимального прибутку, не приділяють уваги забезпеченню розвитку підприємства.

Держава стимулює інноваційний розвиток підприємницької діяльності шляхом розробки державної амортизаційної політики в рамках системи оподаткування.

Державна амортизаційна політика включає наступні складові: визнання, класифікація, оцінка основних засобів, порядок змін первісної та балансової вартості основних засобів та визначення їх справедливої вартості; методи, норми та порядок нарахування амортизації.

Податкова концепція амортизації полягає у встановленні зв'язку між доходами підприємства від реалізації продукції, виготовленої з використанням певної кількості основних засобів та між податком на прибуток, сплаченим підприємством.

Сучасна законодавча концепція амортизації регламентується П(С)БО 7 «Основні засоби» та Податковим кодексом України (далі - ПКУ) від 2 грудня 2010 р. № 2756-УІ, які визначають методологію та правову бази для визнання амортизації та обліку амортизаційних відрахувань.

Згідно П(С) БО 7 «Основні засоби» придбані (створені) основні засоби зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю. Одиницею обліку основних засобів є об'єкт основних засобів.

П(С) БО 7 «Основні засоби» визначає, що первісна вартість – історична (фактична) собівартість необоротних активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів.

Первісна вартість об'єкта основних засобів складається з таких витрат:

- суми, що сплачують постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків);
- реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються в зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкт основних засобів;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів (якщо вони не відшкодовуються підприємству);
- витрати зі страхування ризиків доставки основних засобів;
- витрати на транспортування, установку, монтаж, налагодження основних засобів;
- інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою метою.

Фінансові витрати не включаються до первісної вартості основних засобів, придбаних (створених) повністю або частково за рахунок запозичень (за винятком фінансових витрат, які включаються до собівартості кваліфікаційних активів відповідно до П(С)БО 31 «Фінансові витрати»).

Відповідно до п.14 П(С)БО 7 первісна вартість основних засобів збільшується на суму витрат, пов'язаних з поліпшенням об'єкта (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо), що призводить до збільшення майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання об'єкта.

Залишкова вартість основних засобів зменшується у зв'язку з частковою ліквідацією об'єкта основних засобів. Первісна (переоцінена) вартість основних засобів може бути збільшена на суму витрат, пов'язаних з поліпшенням та ремонтом об'єкта, визначену у порядку, встановленому податковим законодавством.

Із введенням в дію Податкового кодексу з 01 квітня 2011 року передбачено пооб'єктний облік основних засобів у межах 16 груп та визначено мінімально припустимі терміни корисного використання основних засобів від 2 до 20 років в залежності від групи, до якої належить відповідний об'єкт основних засобів.

Так, виділено наступні групи основних засобів:

група 1 – земельні ділянки (не підлягає амортизації);

група 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом (15 років);

група 3 – будівлі (20 років), споруди (15 років), передавальні пристрої (10 років);

група 4 – машини та обладнання (5 років), з них: електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (в тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 2500 гривень (2 роки);

група 5 – транспортні засоби (5 років);

група 6 – інструменти, прилади, інвентар (меблі) (4 роки);

група 7 – тварини (6 років);

група 8 – багаторічні насадження (10 років);

група 9 – інші основні засоби (12 років);

група 10 – бібліотечні фонди (не встановлено);

група 11 – малоцінні необоротні матеріальні активи (не встановлено);

група 12 – тимчасові (нетитульні) споруди (5 років);

група 13 – природні ресурси (не підлягає амортизації);

група 14 – інвентарна тара (6 років);

група 15 – предмети прокату (5 років);

група 16 – довгострокові біологічні активи (7 років).

Тобто, земельні ділянки та природні ресурси не підлягають амортизації.

П(С)БО 7 «Основні засоби» (п.5) встановлено, що для цілей бухгалтерського обліку основні засоби класифікуються за групами (виділено 9 груп основних засобів):

- 1) Земельні ділянки;
- 2) Капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом;
- 3) Будівлі, споруди та передавальні пристрої;
- 4) Машини та обладнання;
- 5) Транспортні засоби;
- 6) Інструменти, прилади, інвентар (меблі);
- 7) Тварини;
- 8) Багаторічні насадження;
- 9) Інші основні засоби.

І 7 груп інших необоротних матеріальних активів:

- 1) Бібліотечні фонди;
- 2) Малоцінні необоротні матеріальні активи;
- 3) Тимчасові (нетитульні) споруди;
- 4) Природні ресурси;
- 5) Інвентарна тара;
- 6) Предмети прокату;
- 7) Інші необоротні матеріальні активи.

Отже, у бухгалтерському обліку будівлі, споруди та передавальні пристрої обліковуються у складі однієї групи, а у податковому обліку виділяються у складі групи 3 окремі підгрупи для обліку будівель, споруд та передавальних пристроїв з визначенням для кожної з підгруп різного мінімально допустимого строку корисного використання, що на нашу думку є доцільним, так як дійсно, будівля експлуатується значно довше, ніж передавальний пристрій.

Крім того, П(С)БО 7 «Основні засоби» виділено групу «Інші необоротні матеріальні активи», на відміну від податкового, де останньою 16 групою є довгострокові біологічні активи.

На нашу думку, П(С)БО 7 «Основні засоби», виділяючи окрему групу «Інші необоротні матеріальні активи» надає ширші можливості підприємству щодо ідентифікації приналежності об'єктів до складу інших необоротних матеріальних активів.

Визначення зносу надається П(С)БО 7 «Основні засоби»: «знос основних засобів – сума амортизації об'єкта основних засобів з початку його корисного використання».

Згідно з Податковим кодексом України, нарахування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, який встановлюється наказом по підприємству при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс) і призупиняється на період його виводу з експлуатації.

Згідно з ПКУ амортизація – це систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, що амортизується, протягом строку їх корисного використання (експлуатації);

П(С) БО 7 «Основні засоби» визначає, що амортизація – систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом строку їх корисного використання (експлуатації).

Згідно з ПКУ вартість основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, яка амортизується, - первісна або переоцінена вартість основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості.

Однак, тут необхідно звернути увагу на те, що Податковий Кодекс не дає тлумачення поняття «ліквідаційна вартість», однак використовує цей термін.

Проте, п. 14.1.84. ПКУ зазначено, що інші терміни для цілей розділу III використовуються у значеннях, визначених Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та національними і міжнародними положеннями (стандартами) фінансової звітності, положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Отже, при визначенні ліквідаційної вартості основних засобів необхідно керуватись визначенням, наведеним у П(С) БО 7 «Основні засоби», згідно якого ліквідаційна вартість – сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією).

Підприємство має при зарахуванні об'єкта основних засобів на баланс визначити його ліквідаційну вартість, яка вираховується з первісної вартості при визначенні об'єкта амортизації.

Згідно п. 22 П(С) БО 7 «Основні засоби» об'єктом амортизації є вартість, яка амортизується (окрім вартості земельних ділянок, природних ресурсів і капітальних інвестицій).

П(С) БО 7 «Основні засоби» визначає, що вартість, яка амортизується, - первісна або переоцінена вартість необоротних активів за вирахуванням їх ліквідаційної

вартості.

Дане визначення збігається з визначенням у податковому законодавстві.

Підприємство самостійно має право визначати ліквідаційну вартість об'єкта основних засобів, виходячи з припущення про можливу суму коштів, яку підприємство сподівається отримати від реалізації або ліквідації об'єкта основних засобів по закінченню строку його корисного використання. При цьому ліквідаційна вартість може бути визначена і на нульовому рівні.

Згідно з п. 23 П(С)БО 7 «Основні засоби» нарахування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, який встановлюється підприємством при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), і призупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації.

Нарахування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем, у якому об'єкт основних засобів став придатним для корисного використання.

Нарахування амортизації при застосуванні виробничого методу починається з дати, що настає за датою, на яку об'єкт основних засобів став придатним для корисного використання.

Нарахування амортизації припиняється, починаючи з місяця, наступного за місяцем вибуття об'єкта основних засобів, переведення його на реконструкцію, модернізацію, добудову, дообладнання, консервацію.

Амортизація основних засобів у бухгалтерському та податковому обліку нараховується із застосуванням одних і тих же методів, що визначено П(С)БО 7 «Основні засоби» та Податковим Кодексом, а саме: прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий.

Наказом МФУ «Про затвердження Змін до деяких положень (стандартів) бухгалтерського обліку» від 18.03.2011 р. №372 до п. 29 П(С)БО 7 «Основні засоби» внесено доповнення, що нарахування амортизації при застосуванні виробничого методу амортизації припиняється з дати, що настає за датою вибуття об'єкта основних засобів.

Крім того, п.145.1.9. Податкового Кодексу визначено, що нарахування амортизації в цілях оподаткування здійснюється підприємством за методом, визначеним наказом про облікову політику з метою складання фінансової звітності, та може переглядатися в разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання.

Отже, метод нарахування амортизації щодо кожного об'єкта основних засобів у фінансовому та податковому обліку має бути однаковий.

Логічним є внесення змін Наказом МФУ «Про затвердження Змін до деяких положень (стандартів) бухгалтерського обліку» від 18.03.2011 р. №372 п. 3.6., в якому зазначено, що нарахування амортизації може здійснюватися з урахуванням мінімально допустимих строків корисного використання основних засобів, встановлених податковим законодавством (крім випадку застосування виробничого методу).

Наказом МФУ «Про затвердження Змін до деяких положень (стандартів) бухгалтерського обліку» від 18.03.2011 р. №372 п.3.7 абзац четвертий п.29 доповнено наступним: «Нарахування амортизації при застосуванні виробничого методу амортизації припиняється з дати, що настає за датою вибуття об'єкта основних засобів»

Амортизація інших необоротних матеріальних активів таких як тимчасові (не титульні) споруди, інвентарна тара, предмети прокату і в бухгалтерському, і в податковому обліку нараховується із застосуванням прямолінійного чи виробничого методів.

Порядок нарахування амортизації малоцінних необоротних матеріальних активів і бібліотечних фондів викладено в п.27 П(С)БО 7 і п.п.145.1.6 п.146.1 ст.145 ПКУ.

Як і для основних засобів в ПКУ по групах інших необоротних матеріальних активів встановлено мінімально допустимий строк корисного використання. Ми підтримуємо думку проф. Бондаря М.І [7], що цю норму доцільно використовувати при визначенні строку корисного використання з метою амортизації нематеріальних активів в бухгалтерському обліку, що потребує внесення змін до П(С)БО 8 «Нематеріальні активи».

Таким чином, підсумовуючи досліджені теоретичні та методологічні аспекти амортизаційної політики, необхідно зазначити, що Податковим кодексом України [3] наближено правила визначення амортизаційних відрахувань у податковому обліку до національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, які полягають у наступному. Статтею 145 ПКУ розширена класифікація основних засобів у податковому обліку, яка передбачає 16 груп основних засобів замість 4-х, визначених Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» [1]. Здійснюється пооб'єктний облік балансової вартості основних засобів, що входить до складу кожної окремої групи, включаючи вартість поліпшення основних засобів, отриманих безоплатно або в оперативний лізинг (оренду) та в цілому по групі як сума балансових вартостей окремих об'єктів такої групи (ст. 146.1 ПКУ). Критерій визнання приналежності об'єкта до основних засобів збільшився з 1000 грн. до 2500 грн. (з 01.01.2012 р.).

Введення Податкового кодексу узгодило розбіжності у понятійному апараті засобів праці і визнало категорію «основні засоби».

Сучасна Податкова концепція передбачає ведення обліку основних засобів з метою нарахування амортизації за кожним окремим об'єктом основних засобів, на відміну від попереднього загально групового варіанта нарахування амортизації, що діяв до прийняття Податкового кодексу.

Такі групи як земельні ділянки та природні ресурси не підлягають амортизації не підлягають амортизації ні у бухгалтерському ні у податковому обліку.

У бухгалтерському обліку виділено 16 груп основних засобів та інших необоротних матеріальних активів, у податковому – також 16, проте у їх складі є відмінності: у податковому виділено групу довгострокові біологічні активи, яка відсутня у класифікації за П(С)БО 7, а у бухгалтерському є відсутня у податковому обліку група Інші необоротні матеріальні активи.

В цілому, у бухгалтерській і податковій концепціях амортизації відбулися значні зміни у бік їх узгодження та гармонізації, що сприятиме інноваційному розвитку підприємницької діяльності.

Крім того, розширює можливості державі в напрямку регулювання амортизаційної, а відповідно, і податкової політики підприємств.

Список літератури

1. Податковий кодекс України: Кодекс від 2 грудня 2010 року № 2755-VI [Електрон. ресурс] / Україна. Президент України. – Спосіб доступу: [http:// www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 року № 92 [Електрон. ресурс] / Україна. М-во фінансів. – Спосіб доступу: [http:// www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua)
3. Довгопола Н. Амортизація: предметна сутність і ступінь впливу на відтворення основних засобів / Довгопола Н., Нестеренко М. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 12. – С. 3-13.
4. Чумаченко М. Ще раз про амортизацію як важливе джерело інвестиційної діяльності підприємства

- / Чумаченко М. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – №11. – С. 3-7.
5. Бондар М.І. Амортизація основних засобів: облік та оподаткування / Бондар М.І., Бабіч В.В. // Вісник ЖДТУ Серія: Економічні науки. – 2011. - № 1 (55).– С.31-34.
6. Чабаненко Ж.М. Особливості фінансового обліку основних засобів // Економічний простір. – 2012. - № 57 [Електрон. ресурс]. – Спосіб доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2012_57/statti/42.pdf.

М. Зюкова

Вопросы амортизации основных средств: бухгалтерский и налоговый аспект

В статье исследовано сущность, роль и основные аспекты амортизации основных средств, а также изменения, которые произошли в учете основных средств в связи с введением в действие Налогового кодекса Украины.

M. Ziukova

Questions depreciation of fixed assets: accounting and tax issues

This article explores the nature, role and main aspects of depreciation of fixed assets and changes in accounting for fixed assets in connection with the introduction of the Tax Code of Ukraine.

Одержано 27.09.12

УДК 35.073513.2

В.О. Іванченко, канд. екон. наук, В.Г. Крячко, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Агролізинг як специфічний вид інвестування

Висвітлено власні погляди на економічну сутність лізингу. Розкрито специфіку лізингових операцій у сільському господарстві та проблеми їх здійснення стосовно фермерських господарств. Враховуючи наявність суттєвих відмінностей, визначена та доведена необхідність поділу лізингових операцій у сільському господарстві на лізинг біологічних активів та лізинг техніки.

лізинг, агролізинг, інвестиційна діяльність, біологічні активи, фермерські господарства

В сільському господарстві України процеси інвестиційної та інноваційної діяльності відбуваються за складних умов та, поки що, не мають позитивних наслідків. Як результат, у багатьох господарствах спостерігається припинення простого відтворення, загальне зниження економічної і соціальної стійкості на фоні загострення конкурентної боротьби та підвищення активності транснаціональних корпорацій. У таких умовах суб'єктам аграрного господарства потрібні потужні джерела інвестицій у відновлення і переоснащення виробництва. Одним з них може бути агролізинг як специфічний вид агробізнесу, де об'єктом інвестицій виступають будівлі, споруди, техніка, машини, обладнання та племінна худоба.

Проблемі матеріально-технічного оновлення сільського господарства приділяють увагу вітчизняні та зарубіжні вчені. Одним із питань, що викликає широку дискусію, є визначення сутності лізингу.

© В.О.Іванченко, В.Г.Крячко, 2012

- / Чумаченко М. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – №11. – С. 3-7.
5. Бондар М.І. Амортизація основних засобів: облік та оподаткування / Бондар М.І., Бабіч В.В. // Вісник ЖДТУ Серія: Економічні науки. – 2011. - № 1 (55).– С.31-34.
6. Чабаненко Ж.М. Особливості фінансового обліку основних засобів // Економічний простір. – 2012. - № 57 [Електрон. ресурс]. – Спосіб доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2012_57/statti/42.pdf.

М. Зюкова

Вопросы амортизации основных средств: бухгалтерский и налоговый аспект

В статье исследовано сущность, роль и основные аспекты амортизации основных средств, а так же изменения, которые произошли в учете основных средств в связи с введением в действие Налогового кодекса Украины.

M. Ziukova

Questions depreciation of fixed assets: accounting and tax issues

This article explores the nature, role and main aspects of depreciation of fixed assets and changes in accounting for fixed assets in connection with the introduction of the Tax Code of Ukraine.

Одержано 27.09.12

УДК 35.073513.2

В.О. Іванченко, канд. екон. наук, В.Г. Крячко, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Агролізинг як специфічний вид інвестування

Висвітлено власні погляди на економічну сутність лізингу. Розкрито специфіку лізингових операцій у сільському господарстві та проблеми їх здійснення стосовно фермерських господарств. Враховуючи наявність суттєвих відмінностей, визначена та доведена необхідність поділу лізингових операцій у сільському господарстві на лізинг біологічних активів та лізинг техніки.

лізинг, агролізинг, інвестиційна діяльність, біологічні активи, фермерські господарства

В сільському господарстві України процеси інвестиційної та інноваційної діяльності відбуваються за складних умов та, поки що, не мають позитивних наслідків. Як результат, у багатьох господарствах спостерігається припинення простого відтворення, загальне зниження економічної і соціальної стійкості на фоні загострення конкурентної боротьби та підвищення активності транснаціональних корпорацій. У таких умовах суб'єктам аграрного господарства потрібні потужні джерела інвестицій у відновлення і переоснащення виробництва. Одним з них може бути агролізинг як специфічний вид агробізнесу, де об'єктом інвестицій виступають будівлі, споруди, техніка, машини, обладнання та племінна худоба.

Проблемі матеріально-технічного оновлення сільського господарства приділяють увагу вітчизняні та зарубіжні вчені. Одним із питань, що викликає широку дискусію, є визначення сутності лізингу.

© В.О.Іванченко, В.Г.Крячко, 2012

Думки авторів з цього приводу різні: лізинг визначають – як вид підприємницької діяльності [1, 2], вид інвестиційної діяльності [3], господарську операцію [4]. На нашу думку, всі ці визначення правомірні та тісно пов'язані між собою. Однак, лізингові операції у сільському господарстві мають суттєві особливості, які дають можливість розглядати окремо таку категорію як “агролізинг”. Проблеми розвитку лізингу в аграрній сфері, як один із шляхів її техніко-технологічного забезпечення розглядали П.Т. Саблук, Я.К. Білоусько, А.Е. Юзефович, Г.М. Підлесецький та інші [5, 6, 7]. Разом з тим питання лізингу у сільському господарстві потребують подальших досліджень. Сільське господарство України представлено різноманітними організаційно-правовими формами господарювання. Найчисленніша з них за кількістю суб'єктів господарювання – це фермерські господарства. Фермерські господарства відрізняються від інших господарюючих суб'єктів за формою організації, а між собою мають значну варіацію за розмірами, що в деякій мірі ускладнює здійснення лізингових операцій у них.

Метою статті є дослідження особливостей лізингових операцій у сільському господарстві та визначення сутності агролізингу, аналіз наявних умов лізингу для фермерських господарств.

З погляду інвестицій лізинг – це довгостроковий кредит, який отримує підприємство у вигляді функціонуючого капіталу. Крім підприємства, що надає функціонуючий капітал, в агролізингу присутні ще й фінансово-кредитні установи, які виступають співінвесторами. Формування певної кількості інвесторів для реалізації лізингової угоди перетворює її в складну поетапну операцію, відповідальність за яку покладається на лізингову компанію (лізингодавця), що інвестує в подальшому сукупні фінансові ресурси на придбання предмета лізингу. Тож, економічна суть лізингу полягає не в перенесенні за тривалий термін через амортизацію вартості оплаченого майна, а в наданні реальної, необхідної, економічно обґрунтованої послуги тимчасовому користувачеві у вигляді майна на умовах поетапної його проплати, а також в отриманні прибутку від такого бізнесу для поетапної оплати всіх понесених інвестором витрат.

Таким чином, лізинг не просто інвестиційна діяльність, форма кредитування чи особливий вид орендних відносин, а дещо середнє між ними. Він визначає інтереси виробників засобів виробництва та напрями переоснащення виробництва, що є досить сильним ядром інвестиційної політики держави при взаємодії банківського й промислового капіталу. Лізинг у сільському господарстві є специфічним видом агробізнесу і відноситься до галузевого різновиду та повинен отримати назву “агролізинг”. Його можна визначати як економічний важіль забезпечення безперервності відтворювального кругообігу капіталу в аграрних підприємствах шляхом передачі їм у використання технологій вирощування продукції, основних засобів, племінної худоби, селекційного насіння, які належать іншому власнику, на умовах терміновості, платності та з правом викупу протягом або в кінці обумовленого терміну використання.

Суттєвою відмінністю сільського господарства від інших галузей економіки є участь у процесі виробництва продукції біологічних активів: рослин і тварин. Нагальною проблемою сільського господарства нині є відродження та подальший розвиток тваринництва, при цьому тварини можуть бути і повинні стати об'єктом лізингу. Такий об'єкт лізингу є досить специфічним, тому, на нашу думку, агролізинг за об'єктами слід розподіляти на дві частини – лізинг біологічних активів та лізинг техніки (рис. 1).

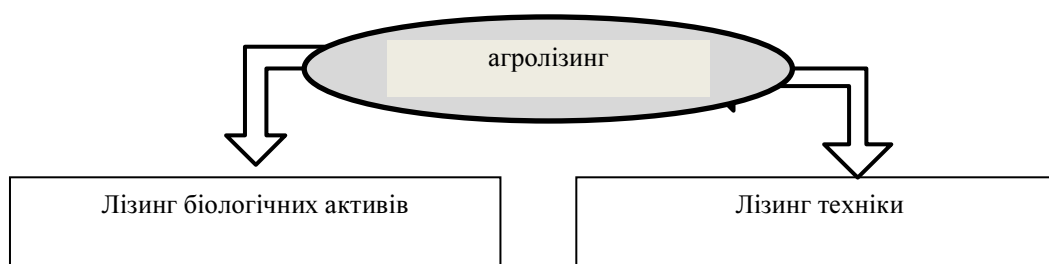


Рисунок 1 – Об’єкти лізингу у сільському господарстві

Виокремлення лізингу біологічних активів пов’язане з рядом суттєвих відмінних ознак:

- по-перше, його предметом при здійсненні операцій лізингу племінних тварин, на відміну від інших видів лізингу, є біологічні об’єкти;
- по-друге, йдеться про термін вирощування молодняка, що природно має суттєвий вплив на термін повної оплати предмета лізингу, оскільки строк досягнення продуктивного віку у різних видів тварин суттєво відрізняється;
- по-третє, обов’язковим є врахування рівня підготовки сільськогосподарського товаровиробника до прийому племінної худоби (забезпеченість приміщеннями та їх стан, наявність кормів, медпрепаратів тощо).

Лізинг сільськогосподарських технологій, техніки, машин та обладнання слід розглядати також як окремий вид агролізингу. Під останнім, слід розуміти вид агролізингових відносин, спрямований на оновлення технологій виробництва продукції машинно-тракторного парку (виробничо-технічного обладнання) і підвищення рівня його продуктивності, збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, при якому об’єктом лізингу виступають сільськогосподарська техніка, транспорт тощо.

Агролізинг є однією із найцікавіших форм інвестування та порівняно з його іншими формами має низку переваг: знижує ризик неповернення коштів, передбачає стовідсоткове кредитування і не вимагає негайного початку платежів, майно виступає в якості застави, угода більш гнучка, ніж позика, для лізингоодержувача зменшується ризик морального і фізичного старіння майна, лізингове майно не збільшує його активи, платежі відносяться на витрати виробництва, сільськогосподарський товаровиробник отримує додаткові можливості збуту продукції.

У сільському господарстві нині функціонують підприємства різних організаційно-правових форм. Серед них переважаючою формою за кількістю суб’єктів господарювання є фермерські господарства (табл. 1).

Таблиця 1 – Структура суб’єктів господарювання у сільському господарстві у 2010 році

Показник	Україна		Кіровоградська область	
	одиниць	% до загальної кількості	одиниць	% до загальної кількості
Усього	56493	100,0	3208	100,0
Господарські товариства	7769	13,8	349	10,9
Приватні підприємства	4243	7,5	252	7,9
Виробничі кооперативи	952	1,7	33	1,0
Фермерські господарства	41726	73,8	2499	77,9
Державні підприємства	322	0,6	10	0,3
Підприємства інших форм господарювання	1481	2,6	65	2,0

У більшості фінансових установ, для заключення угоди лізингу стосовно фермерських господарств існує ряд обмежень. Фермерське господарство для того, щоб мати можливість покращити свою матеріально-технічну базу шляхом лізингу, повинне відповідати наступним умовам:

- здійснення діяльності у сфері сільського господарства не менше двох років;
- обсяг оброблюваних земель (сільськогосподарських угідь) більше 1 тис. га;
- терміни оренди земельних паїв не менше одного року;
- наявність на балансі господарства техніки для здійснення виробничої діяльності;
- позитивна кредитна історія (у разі користування кредитами);
- наявність технологічної карти посівів (виробництва) за принципом ПЛАН/ФАКТ на попередній та поточний маркетингові роки;
- відсутність претензій до клієнта з боку кредиторів та державних органів.

Фермерські господарства залежно від обсягів виробництва та площі сільськогосподарських угідь поділяються на малі, середні та великі, причому частка малих та середніх фермерських господарств є переважаючою. Отже, обмеження в обсягах оброблюваних земель унеможливує укладання лізингових угод для переважної більшості фермерських господарств, що ставить їх в нерівні умови господарювання порівняно з іншими сільськогосподарськими підприємствами.

Так, за даними групування фермерських господарств Бобринецького району Кіровоградської області за розміром сільськогосподарських угідь, видно, що частка великих фермерських господарств з площею оброблюваних земель більшою 1 тис. га не сягає і 4% (7 фермерських господарств на район) від загальної їх кількості. Причому, у динаміці частка великих фермерських господарств скорочується (табл. 2).

Таблиця 2 – Групування фермерських господарств Бобринецького району Кіровоградської області за розміром сільськогосподарських угідь (% до загальної кількості).

Площа сільськогосподарських угідь, га	Кількість фермерських господарств, %		
	2005	2009	2010
До 5	5,1	3,4	2,2
5,1-10	2,3	5,1	8,6
10,1-20	1,7	1,7	2,9
20,1-50	56,8	52	51,4
50,1-100	10,2	10,9	8,6
100,1-500	17,1	18,9	18,9
500,1-1000	2,8	5,1	5,1
1000,1-1500	2,3	0,6	0,6
1500,1-2000	1,1	1,7	1,1
2000,1-2500	0,6	0,6	0,6
Разом	100	100	100

Окрім зазначеного вище наявність на балансі техніки також відіграє важливу роль. Також для угоди лізингу визначальним є можливість здійснити авансовий платіж у розмірі 25% від вартості лізингу або наявність застави. Так, у структурі портфеля лізингових угод на сільськогосподарську техніку доводиться лише 1-3%.

Ще однією причиною низької популярності агролізингу є те, що Кабінет Міністрів України субсидує придбання сільськогосподарської техніки й обладнання через часткову компенсацію відсоткової ставки. За таких умов банки мають можливість

отримати компенсацію лише тоді, коли придбання сільськогосподарської техніки фінансується через кредити, надані комерційними банками. Отримання такого кредиту фермерськими господарствами ускладнюється, так як вони не мають ліквідної застави під такий кредит.

Одночасно із зазначеними проблемами здійснення лізингових операцій фермерськими господарствами, слід відмітити ті аспекти лізингу, які підтверджують його перевагу перед іншими способами покращення матеріально-технічної бази та необхідність подальшого розвитку. Основні з них:

- можливість встановлення сезонного графіка платежів;
- більший термін погашення платежів;
- нижчі відсотки за користування послугою у порівнянні з кредитами;
- лізингова угода знижує ризик неповернення коштів, передбачає стовідсоткове кредитування і не вимагає негайного початку платежів;
- майно виступає в якості застави;
- лізингова угода більш гнучка, ніж позика;
- для лізингоодержувача зменшується ризик морального і фізичного старіння майна;
- лізингове майно не збільшує активи лізингоодержувача, а платежі відносяться на витрати виробництва;
- фермерські господарства отримують додаткові можливості збуту продукції.

Враховуючи вищезазначені переваги такого виду інвестицій у фермерські господарства, як лізинг над банківським кредитуванням не викликає сумніву необхідність створення умов його поширення. Таким чином, організація лізингових операцій у сільському господарстві, їх правове забезпечення недостатньо враховують специфіку галузі. Необхідно врегулювати питання лізингу біологічних активів та розробити нормативно – методичне забезпечення для можливості здійснення лізингових операцій малими та середніми фермерськими господарствами.

Список літератури

1. Барабаш А. Лізинг: поняття та особливості законодавчого визначення кола його суб'єктів // Право України. – 2001. - № 2. – С. 76-79.
2. Пастернак М. Проблеми і перспективи розвитку лізингових відносин в Україні як інструмента фінансування розвитку підприємництва // Підприємництво, господарство і право. – 2003. - № 6. – С.131-134.
3. Митяков А.В. Лізинг как форма инвестиций // Юрист. – 2003. - №4. – С. 34-35.
4. Покотило І. Правове забезпечення лізингових операцій // Вісник НБУ. – 1997. – Лютий. – С. 27-28.
5. Білоусько Я.К. Техніко-технологічне забезпечення сільського господарства/Білоусько Я.К., Ю.Я. Лузан, В.Г. Товстопят // Економіка АПК. – 2009. - № 12. – С.29-33.
6. Саблук П.Т. Основні напрями розроблення стратегії розвитку агропромислового комплексу в Україні/ П.Т. Саблук// Економіка АПК. – 2004. - №4. – С.3-16.
7. Г.М. Підлісецький Фінансовий лізинг як механізм державної підтримки техніко-технологічного забезпечення сільського господарства/ Підлісецький Г.М., Денисенко П.А. // Економіка АПК. – 2011. - №4. – С. 75-79.

В. Иванченко, В.Крячко.

Агролизинг как специфический вид агробизнеса

В статье освещены взгляды авторов на экономическую сущность лизинга. Раскрыто специфіку лизинговых операций в сельском хозяйстве и проблемы их осуществления фермерскими хозяйствами. Определена и доказана необходимость разделения лизинговых операций в сельском хозяйстве на лизинг биологических активов и лизинг техники, как таких, что имеют существенные отличия

V. Ivanchenko, V.Kryachko

Agroleasing as a specific type of agribusiness

The article highlights the author's views on the economic substance of the lease. Disclosed spetsifiku leasing in agriculture and the problems of their implementation by farmers. Defined and proved the need for separation of leasing operations in agriculture Lizing biological assets and leasing of equipment, such as that there are substantial differences

Одержано 16.10.12

УДК 657.34

В.В. Івата, доц., канд. екон. наук, Л.Б. Прокопович, доц., канд. екон. наук
Національний університет кораблебудування, м. Миколаїв

Напрями вдосконалення бюджетного процесу на машинобудівному підприємстві

Проаналізовано основні проблеми побудови бюджетного процесу на підприємствах України, визначено принципи бюджетного регламенту та побудови системи бюджетного контролю на основі реалізації функцій фінансового контролінгу сучасного машинобудівного підприємства.
бюджетний процес, бюджетний регламент, контролінг, машинобудування

Вступ. Бюджетування одна з основних складових систем фінансового контролінгу і є початковим етапом цього процесу і дуже відповідальним, чим більш уваги цьому процесу буде надано тим більш ефективним він буде. Планування як інструмент фінансового контролінгу є задачею кожного управлінського працівника (менеджера), що здійснює керівництво певним підрозділом підприємства. Галузеві особливості машинобудівного підприємства полягають в тому, що на виробничому підприємстві з'являється такий складний елемент бюджетного процесу, як виробничий облік і планування, що охоплює стадію перетворення вхідних ресурсів у вихідні товарні потоки. Наявність виробничого обліку і планування зумовлює більшу складність як методологічну, так і практичну, системи бюджетування в промисловості порівняно з іншими галузями економіки, а також зумовлює багатоманітність облікових систем, застосовуваних залежно від технологічних особливостей виробничого процесу для підприємств різних галузей промисловості. На промисловому підприємстві можуть одночасно застосовуватись кілька методів ведення обліку (за процесами, за замовленнями та ін.). Таким чином, наявність стадії виробництва і, як наслідок, виробничого обліку і планування є тією основною особливістю, яка визначає всю технологію бюджетного процесу на промисловому підприємстві. Бюджетування не варто визначати, як процес в якому кожен зайнятий своїм ділом, не має сенсу діяти таким чином, щоб кожний сам для себе формулював цілі і мету. При плануванні і затвердженні цілей відбувається поєднання уявлень функціонального керівника і уявлень відповідного співробітника. Таким чином, виконувані в подальшому плани повинні бути розроблені у тісній співпраці. Бюджетний процес також не варто розглядати ізольовано, він повинен бути взаємопов'язаним через весь комплекс планів з загальною ціллю та стратегією підприємства, а також цілями і плановими

© В.В.Івата, Л.Б.Прокопович, 2012

V. Ivanchenko, V.Kryachko

Agroleasing as a specific type of agribusiness

The article highlights the author's views on the economic substance of the lease. Disclosed spetsifiku leasing in agriculture and the problems of their implementation by farmers. Defined and proved the need for separation of leasing operations in agriculture Lizing biological assets and leasing of equipment, such as that there are substantial differences

Одержано 16.10.12

УДК 657.34

В.В. Івата, доц., канд. екон. наук, Л.Б. Прокопович, доц., канд. екон. наук
Національний університет кораблебудування, м. Миколаїв

Напрями вдосконалення бюджетного процесу на машинобудівному підприємстві

Проаналізовано основні проблеми побудови бюджетного процесу на підприємствах України, визначено принципи бюджетного регламенту та побудови системи бюджетного контролю на основі реалізації функцій фінансового контролінгу сучасного машинобудівного підприємства.
бюджетний процес, бюджетний регламент, контролінг, машинобудування

Вступ. Бюджетування одна з основних складових систем фінансового контролінгу і є початковим етапом цього процесу і дуже відповідальним, чим більш уваги цьому процесу буде надано тим більш ефективним він буде. Планування як інструмент фінансового контролінгу є задачею кожного управлінського працівника (менеджера), що здійснює керівництво певним підрозділом підприємства. Галузеві особливості машинобудівного підприємства полягають в тому, що на виробничому підприємстві з'являється такий складний елемент бюджетного процесу, як виробничий облік і планування, що охоплює стадію перетворення вхідних ресурсів у вихідні товарні потоки. Наявність виробничого обліку і планування зумовлює більшу складність як методологічну, так і практичну, системи бюджетування в промисловості порівняно з іншими галузями економіки, а також зумовлює багатоманітність облікових систем, застосовуваних залежно від технологічних особливостей виробничого процесу для підприємств різних галузей промисловості. На промисловому підприємстві можуть одночасно застосовуватись кілька методів ведення обліку (за процесами, за замовленнями та ін.). Таким чином, наявність стадії виробництва і, як наслідок, виробничого обліку і планування є тією основною особливістю, яка визначає всю технологію бюджетного процесу на промисловому підприємстві. Бюджетування не варто визначати, як процес в якому кожен зайнятий своїм ділом, не має сенсу діяти таким чином, щоб кожний сам для себе формулював цілі і мету. При плануванні і затвердженні цілей відбувається поєднання уявлень функціонального керівника і уявлень відповідного співробітника. Таким чином, виконувані в подальшому плани повинні бути розроблені у тісній співпраці. Бюджетний процес також не варто розглядати ізольовано, він повинен бути взаємопов'язаним через весь комплекс планів з загальною ціллю та стратегією підприємства, а також цілями і плановими

© В.В.Івата, Л.Б.Прокопович, 2012

показниками інших підрозділів сучасного підприємства.

Не дивлячись на те, що по питанням бюджетування присвячено велику кількість робіт та видано багато праць [1–13], існує велика кількість причин за яких бюджетний процес не забезпечує комплексного планування усіх сторін діяльності підприємства. При цьому проблеми полягають як в площині методичного забезпечення процесу бюджетування так і практичного застосування метрологічних напрацювань на сучасних машинобудівних підприємствах. Існуючі методичні вказівки щодо бюджетного процесу не охоплюють усіх питань управління фінансово-господарською діяльністю машинобудівного підприємства.

Постановка задачі. Метою даної статті є визначення напрямків вдосконалення бюджетного процесу підприємства в умовах реалізації функції фінансового контролінгу. На підставі поставленої мети визначено основні завдання статті, якими є виявлення основних проблем при побудові бюджетного процесу на підприємствах України, визначення принципів бюджетного регламенту та побудова системи бюджетного контролю на основі реалізації функцій фінансового контролінгу сучасного машинобудівного підприємства.

Результати. На промисловому підприємстві на виробничій стадії відбувається якісна зміна вхідних потоків, тобто величина вихідних потоків визначається не лише ринковою (зовнішньою), а й внутрішньою (виробничою) політикою підприємства. Зв'язок між вартістю і структурою закупівель матеріальних ресурсів і надходжень від реалізації готової продукції в промисловості набагато складніший. Фінансовий цикл машинобудівного підприємства включає і стадію постачання, і стадію реалізації, однак саме виробничий облік та планування визначають специфіку та ускладненість бюджетного процесу в промисловості порівняно з іншими галузями. Крім того, оборотні засоби машинобудівного підприємства загалом є менш ліквідними порівняно з фінансовими ресурсами банку та оборотними засобами торговельних організацій.

Наявність виробничої стадії визначає специфіку не тільки операційного, а й інвестиційного циклу (циклу оновлення основного капіталу). На відміну від інших галузей, де інвестиційний цикл не прив'язаний до специфіки виробництва (тобто основні засоби в основному належать до загальних умов підтримки бізнесу і досить стандартизовані для всіх організацій галузі), в промисловості більша частина інвестицій належить до випуску окремих видів продукції, тобто максимально індивідуалізована. В промисловості існує тісний зв'язок не просто між прибутковістю бізнесу в цілому та окупністю інвестицій, а й між прибутковістю конкретних видів продукції та окупністю конкретних інвестицій у виробництво даних видів продукції.

Сучасні умови управління промисловими підприємствами характеризуються подальшим удосконаленням планування, широким використанням економіко-математичних методів, поставили нові завдання перед теорією і практикою бюджетування. Бюджет кожне підприємство може скласти самостійно, виходячи зі своїх можливостей розвитку діяльності та виробничих потужностей. В ньому визначається фінансовий результат, розраховується рентабельність видів випущеної продукції. Оцінюється вплив на собівартість, прибуток і рентабельність, збільшення витрат на освоєння виробництва нової продукції, розробляються заходи щодо вдосконалення комерційного розрахунку та госпрозрахункових взаємовідносин між структурними підрозділами підприємства. При розгляді бюджетування як управлінської технології необхідно розглядати різні аспекти, що забезпечують цілісність та ефективність впровадження системи бюджетування на підприємстві: технологію та організацію процесу бюджетування на підприємстві. На наш погляд, самим важливим із цих завдань є створення для підприємств універсальних методичних

матеріалів із бюджетування, які дозволяють планувати різні аспекти їх діяльності за певний період часу та відповідають вимогам, які висуваються до побудови ефективних систем управління на основі реалізації функцій фінансового контролінгу.

В процесі бюджетного управління повинна бути задіяна вся компанія. Якщо цей процес локалізовано виключно у фінансово-економічних службах підприємства, то можна з впевненістю сказати, що бюджетування на підприємстві не проводиться або є не ефективним. При постановці процесу бюджетування варто сформулювати весь перелік всіх учасників даного процесу, тобто всіх співробітників які виконують хоча б одну функцію бюджетування. Відповідне твердження забезпечує більшу ефективність процесу бюджетування за рахунок збільшення інформаційного потоку. Об'єктивно чим більше працівників підприємства є учасниками бюджетного процесу тим більшим є масив інформації для бюджетного процесу, при цьому відкритим залишається питання якості отримуваної інформації. Тому при раціональній побудові бюджетного процесу на підприємстві першочергово необхідно вирішити наступні завдання:

1. побудова бюджетного регламенту;
2. встановлення центрів відповідальності бюджетів різних рівнів;
3. визначити учасників процесу бюджетування.

Це приводить нас до твердження, що планування задача не тільки планового (планово-фінансового) відділу, чи іншого відокремленого підрозділу суб'єкта господарювання, а всього управлінського персоналу підприємства. Саме тому разом з принципами управління на підприємстві повинні бути сформульовані принципи планування. Ці принципи потрібно побудувати таким чином, щоб кожний з управлінських працівників розумів, що розуміється під плануванням, який його особистий внесок в цей процес і як в практичній діяльності підприємства це буде виглядати.

Організаційна складова бюджетування така ж важлива, як і методична. Грамотний розподіл функцій між учасниками бюджетного процесу вже сам по собі може бути дуже ефективним. Основна задача також полягає в ув'язці процесу планування з рівнями ієрархії організації. Необхідно визначити, які позиції окремих рівнів ієрархії і в якій послідовності повинні бути задіяні в різних процесах фінансового планування. Такий склад речей відомий під назвою «динаміка ієрархії».

Зазначимо також, що мотивація дуже тісно пов'язана з плануванням, навіть більше є значною складовою цього процесу. Мотивація до планування повинна складатися відчуття досягнення поставленої мети, тобто плани повинні мати конкретний результат який можна досягнути. І принцип не має межі досконалості в цій ситуації не завжди прийнятний. Плани повинні бути хоча і напруженими проте досяжними. Не має сенсу вимагати неможливого, навіть самий надійний двигун в світі на максимумі своїх можливостей пропрацює досить значний час, а потім все одно значно здасть позиції, поряд з тим у режимі приблизно 80 % своїх можливостей (напруженої роботи) він зможе відпрацювати на в три або навіть п'ять разів довше, а відповідно і ефективніше. В іншому випадку принцип тихіше їдеш далі будеш теж не є дієвим. Якщо людина може ходити їй не має сенсу повзати. Саме тому не варто вимагати від своїх співробітників працювати на межі можливостей з метою досягнення поставленої мети, потрібно знаходити компроміс між напруженістю планів і поставленою метою.

Також не варто зводити процес планування на просте перенесення тенденцій з минулого в майбутнє, це помилкова дія в сучасному швидко змінному світі. Основна мета планування якраз полягає у можливості планування тоді коли все дуже швидко змінюється, це дозволить завжди бути готовим до зміни ситуацій в економічному середовищі, надзвичайних чинників або взагалі зміни «правил гри». Звісно з

допомогою планування неможливо попередити відхилення, що виникають, непередбачені ситуації та виправити їх, проте переваги планування складаються в іншому ми можемо побачити це відхилення, як не банально це звучить без планування ми б цього не знали, і відповідно не змогли б вчасно попередити негативні явища за допомогою коригувань.

Вирішення цих питань є пріоритетною задачею побудови ефективної системи бюджетування на підприємстві. Зазначені проблеми в свою чергу призводять до: викривлення бюджетної інформації; неякісних планово-фінансових та економічних показників; низької рентабельності активів і капіталу підприємства і дефіциту фінансових ресурсів. Не менш важливим елементом системи бюджетного управління є фінансова модель бюджетування. Фінансова модель бюджетування включає в себе методику планування, обліку контролю і аналізу виконання бюджетів. Відповідно, фінансова модель бюджетування містить моделі планування, моделі обліку, моделі аналізу і контролю бюджетів. В цьому аспекті і реалізуються функції системи фінансового контролінгу.

Все вище зазначене дозволяє встановити важливість бюджетного регламенту і взаємної інтеграції різних бюджетів, як основної складової цього процесу. Відсутність інтегрованості фінансової моделі бюджетування означає те, що на підприємстві не може бути повного набору фінансових бюджетів. Інтегрованість фінансової моделі полягає в тому, що при внесенні будь-яких змін в проекти бюджетів, ці зміни повинні бути внесені у всі бюджети з якими вони зв'язані. Якщо даний аспект не буде реалізований то і вся фінансова модель бюджетування не буде інтегрована, а відповідно з її допомогою неможливо у повній мірі реалізувати технологію бюджетного управління компанією.

IV. Висновки. В даній статті визначено процес бюджетування як одну з основних складових систем фінансового контролінгу. Розглянуто, в ході дослідження, погляди на процес бюджетування і його практичне значення, основні групи учасників процесу бюджетування і їх характеристика, а також сучасні методи планування. Сформовано і представлено загальну схему принципів побудови організації управління процесом планування. Наведена структура відображує один з найважливіших принципів, який дозволяє зробити планування не просто технічним інструментом, а ефективним важелем управління. Роль методики бюджетування діяльності підприємств важко переоцінити, але особливо вона зростає в умовах створення ефективних систем управління підприємствами, подальшого поглиблення та трансформації ринкових процесів в економіці України. Удосконалення бюджетування веде до створення якісно нового механізму реалізації цієї функції, до розвитку підходів та методів здійснення фінансового планування. Тому в процесі організації бюджетування в системі управління підприємством більш за все відчувається потреба у всебічно обґрунтованих методичних матеріалах.

Список літератури

1. Анискин Ю.П. Планирование и контроллинг/ Анискин Ю.П., Павлова А.М. — М.: Финансы и статистика, — 280 с. : рис., табл. — Библиогр.— С. 277-278.
2. Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих: пер. с нем. Ю.Г. Жукова / Под ред. и с предисл. д-ра экон. Наук В.В. Ивашкевича. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 1995. — 304 с.
3. Дайле А. Практика контроллинга: Пер. с нем. / Под ред. и с предисл. М.Л. Лукашевича, Е.Н. Тихоненковой. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 336 с. — Пер. изд.: Deyhle A/ Controller – Praxis. — Management Service.
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. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка / Басовский Л.Е. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 260 с. : рис., табл.
 6. Бочаров В.В. Коммерческое бюджетирование / Бочаров В.В. — СПб.: Питер, 2003. — 368 с. : рис., табл. — Библиогр.— С. 362-366.
 7. Щиборщ К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России / Щиборщ К.В. — М.: Дело и Сервис, 2001. — 544 с. рис., табл. — Библиогр.: с. 539-542.
 8. Саати К., Кернс К. Аналитическое планирование. Организация систем / Саати К., Кернс К. / [пер. с англ.] — М.: Радио и связь, 1991. — 226 с. : рис., табл.
 9. Сергеев И.В. Оперативное финансовое планирование на предприятии / Сергеев И.В., Шипицын А.В. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 288 с.
 10. Хруцкий В.Е. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования / Хруцкий В.Е., Сизова Т.В., Гамаюнов В.В. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 400 с. рис., табл. — Библиогр.— С. 397-398.
 11. Бюджетирование как инструмент управления / Карпов А.Е. — М. Результат и качество, 2005. — 400 с. : рис.
 12. Шим Дж. К. Основы коммерческого бюджетирования / Шим Дж. К., Сигел Дж. Г. [пер. с англ.] — СПб.: Азбука, 2001. — 496 с. : рис., табл.
 13. Брігхем С.Т. Основи фінансового менеджменту / Брігхем С.Т. [переклад з англ.]. — К.: КП «Вазак», — 1997. — 520 с.

В. Ивата, Л. Прокопович

Направления совершенствования бюджетного процесса на машиностроительном предприятии

Проанализированы основные проблемы построения бюджетного процесса на предприятиях Украины, определены принципы бюджетного регламента и построения системы бюджетного контроля на основании реализации функций финансового контроллинга современного машиностроительного предприятия.

V. Ivata, L. Prokopovich

Directions of perfection of budgetary process are on a machine-building enterprise

The basic problems of construction of budgetary process are analysed on the enterprises of Ukraine, certainly principles of budgetary regulation and construction of the budgetary checking system on the basis of realization of functions of financial controlling of modern machine-building enterprise.

Одержано 04.10.12

УДК 330.131.7

Т.М. Кисла, доц., канд. екон. наук

Луганський національний аграрний університет

Сучасний стан організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки регіону

В статті розглядаються питання оцінки сучасного стану організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки регіону. На основі аналізу розроблені висновки та пропозиції із вдосконалення регулюючих інструментів економіки регіону.

організаційно-економічний механізм, економічна безпека, регіон, регулювання

Постановка проблеми. Суспільно-політична і економічна ситуація в Україні свідчить про кризу управління. Відсутність ефективно діючої і науково обґрунтованої стратегії і тактики в діях всіх гілок влади, конфлікт між старими командно-адміністративними методами роботи і новими задачами системи управління, місцевим самоврядуванням і ринковою економікою, що не сприяє подальшому розвитку окремих регіонів та держави в цілому.

Сучасна ситуація в економіці України вимагає кардинального вирішення взаємозалежних проблем, які пов'язані із затягуванням трансформаційного періоду, їхнє розв'язання передбачає реалізацією різних заходів як на державному, так і на регіональному рівнях. Гарантування економічної безпеки і формування ефективних організаційно-економічних механізмів (ОЕМ) управління нею є одним з пріоритетних завдань у сучасних умовах розгортання кризових явищ з метою пом'якшення впливу циклічних та структурних коливань на господарський комплекс регіону.

Аналіз останніх досліджень та публікацій Проблемі формування та функціонування організаційно-економічного механізму в багато уваги приділяли такі вітчизняні та закордонні вчені-економісти як І. Бланк, А. Букреев, В. Геєць, Д. Дударев, В. Захарченко, М. Кастельєс, Ю. Ковальова, Л. Костирко, Л. Малюга, А. Музиченко, Ю. Осіпов, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Пономаренко, В. Стасюк, В. Ткач та ін.

Існує декілька точок зору щодо складових цього інструменту регулювання економічних відносин. Визначене широке коло чинників, які впливають на рівень ефективності функціонування різних організаційно-економічних механізмів. Напрацьовано багато науково-методологічного матеріалу, але залишаються не визначеними підходи до напрямів підвищення ефективності ОЕМ забезпечення економічної безпеки на мезорівні.

Метою статті є дослідження та розвиток теоретичних і науково-методичних положень щодо оцінки стану ОЕМ забезпечення економічної безпеки регіону та розробка відповідних науково-практичних рекомендацій.

Основний матеріал дослідження. Економічна безпека держави характеризується територіальною структурою, складовими якої є, в першу чергу, адміністративно-територіальні одиниці першого порядку. Економічні трансформації сприяють появі все більших можливостей на регіональному рівні. Регіони мають більшу самостійність в прийнятті економічних рішень. Тому, загальнодержавний

рівень економічної безпеки визначається рівнем безпеки регіональних систем, а процес гарантування економічної безпеки держави повинен реалізовуватися на основі врахування і дотримання безпеки територіальних складових.

На сучасному етапі розвиток виробничої системи регіону стає все більш важливою ланкою відбудови національної економіки. Це пов'язано із економічною кризою та посиленням конкуренції як на внутрішньому, так і світовому ринках. Проблема співвідношення або межі свідомого регулювання та дії економічних законів не втрачає актуальності й у теперішній трансформаційний період розвитку економіки.

Протягом всього періоду державотворення з початку створення якісно нового типу виробничих відносин на рівні всіх ланок народного господарства в країні ще не склалася стійка, ефективно керована господарська система. В умовах економічної кризи спостерігається зниження ефективності використання економічних ресурсів, що вимагає оперативного антикризового управління з метою забезпечення економічної безпеки регіонів і країни в цілому. Наслідки відсутності регламентації параметрів економічної безпеки: приватизація за безцінь стратегічно важливих об'єктів господарства без врахування потреб України в майбутньому; створення умов, за яких забезпечення економічної безпеки країни стає неможливим.

Основний прояв соціально-економічної кризи в українському суспільстві характерний саме для регіональних утворень у сфері господарства, економіки, інформації, на рівні розвитку самоврядування. Криза виявляється скрізь і у всьому: ослабляються органи місцевого самоврядування; посилюється їхня заполітизованість, не прописані, а іноді нелогічні та суперечливі повноваження органів державної виконавчої і місцевої влади, часті конфлікти на місцях. Все це веде до наростання проблем, до розбалансування регіонального розвитку, поглиблення регіональних диспропорцій.

Руйнування єдиного духовного простору, що продовжується, економічна дезінтеграція і соціальна диференціація провокують посилення напруженості у взаєминах регіонів і центру. Крім посилення політичної нестабільності, це веде до ослаблення єдиного економічного простору і його найважливіших складових: виробничих, технологічних і транспортних зв'язків, фінансово-банківської, кредитної і податкової систем [1, С.57].

Сучасна українська регіональна політика здебільшого зводиться до обґрунтування і формування ефективних, взаємовигідних відносин регіонів з центром. Помилки реформування регіональної політики у регіонах мультиплікуються, заглиблюються, переплітаючись з політичними проблемами, інтересами окремих соціальних груп. Зростання дії дестабілізуючих чинників призводить до поглиблення відмінностей в рівнях соціально-економічного розвитку регіонів країни, здатних перетворитися на різного роду небезпеки для економіки регіонів. Це зумовлює необхідність розробки спеціального інструменту – OEM забезпечення економічної безпеки регіону з урахуванням головної мети – розвитку економіки країни.

Основним чинником ефективного OEM забезпечення економічної безпеки регіону є стратегічний економічний територіальний розвиток із подоланням регіонального відставання. Комплексний розгляд і рішення проблеми забезпечення стійкого розвитку виробничої системи регіону, прямої участі центральних органів влади і опори на власний науково-технічний потенціал, дозволить цілеспрямовано підвищити рівень його економічної безпеки і перейти в новий стан (інноваційно-ефективну регіональну економіку).

Розвиток – це «закономірні зміни, процес переходу з одного стану в інший, більш досконалий; перехід від старого якісного стану в новий, більш досконалий; від

простого до складного; від нижчого до верхнього» [2]. Процес розвитку виробничої системи – це упорядкована в часі та просторі сукупність виробничих, інноваційних та інвестиційних процесів проектного характеру, метою яких є зміна структури або процесів виробничої системи, які направлені на підвищення ефективності її функціонування [3]. Розвиток можна також трактувати як зміни, які мають характер закономірний (підкоряються об'єктивним законам), незворотний (в часі), направлений (від старого до нового).

Відносно соціально-економічної системи регіону метою розвитку може виступати висока економічна та соціальна ефективність функціонування регіональної системи, а результатом – новий якісний стан регіонального управління. Комплексний розвиток регіонів можна трактувати, як такий їх поступ, який передбачає комбінування і кооперування на певній території різних виробництв з метою раціонального використання всіх видів ресурсів, виробничої та соціальної інфраструктури з метою найповнішого задоволення потреб населення. Комплексний розвиток території має місце, коли зберігається пропорціональність між природними ресурсами і добувними галузями, між всіма галузями виробництва, між зайнятістю як чоловіків, так і жінок; коли забезпечується народногосподарська потреба і попит населення на товари і послуги; коли підвищується життєвий рівень народу; вирівнюється життєвий рівень районів; досягається соціально-економічна однорідність населення; повністю використовуються потужності підприємств.

Взаємовідносини між центром і регіонами, а також міжрегіональні економічні відносини в Україні продовжують залишатися неврегульованими, що загострює явища роз'єднаності та дезінтеграції. Для України збільшення економічної самостійності регіонів продиктовано необхідністю урахування сучасних загальносвітових тенденцій розвитку, серед яких економічна взаємодія регіонів – пріоритетний напрямок.

Проведений аналіз свідчить, що, починаючи з 2007 року, відмічаються негативні тенденції в розвитку економіки України і її регіонів, пов'язані, насамперед, з загрозами безпечному соціально-економічному розвитку, серед яких, у першу чергу, слід зазначити офіційну невизначеність регіональної сфери у системі національної безпеки та недосконалість правової бази та збільшення розриву в рівні соціально-економічного розвитку регіонів. Так, за останні роки міжрегіональна диференціація з багатьма показниками, основними з яких є валовий регіональний продукт на одну особу, випуск промислової продукції та прибуток на душу населення, значно збільшилась.

Валовий регіональний продукт (ВРП) - показник, який показує, в тому числі, результат управлінського впливу на рівні територій і який вимірюється валовою доданою вартістю, яка розраховується шляхом виключення з сумарної валової продукції об'ємів її проміжного споживання. В Україні розрахунок ВРП ведеться змішаним методом, тобто частина даних (як правило, що стосується нефінансових корпорацій, муніципальних і державних транзакцій) акумулюється регіональними статистичними установами і прямує в центр, а частина збирається вже безпосередньо Держкомстатом по інших секторах економіки. Розглянемо динаміку показника «валовий регіональний продукт на одну особу» за 2007-2011 рр. рис.1.

Як бачимо, найбільш ефективною є економіка м. Київ, Дніпропетровської та Донецької областей. Це також характеризує і більшу ефективність OEM виділених регіонів. Інші регіони, хоча за досліджуваний період в цілому і мають позитивну динаміку даного показника, проте мають дуже низькі показники. Диференціація досліджуваного показника за окремими регіонами сягає 1: 6,5. Таким чином, можна зазначити, що OEM більшості регіонів України потребує вдосконалення та доопрацювання. Також можна прослідкувати тенденцію стосовно поступового

наближення більшості фактичних значень до середніх величин по Україні, що свідчить про існування позитивних змін. У даному випадку важливим є наявність процесів зростання показника по окремих регіонах.

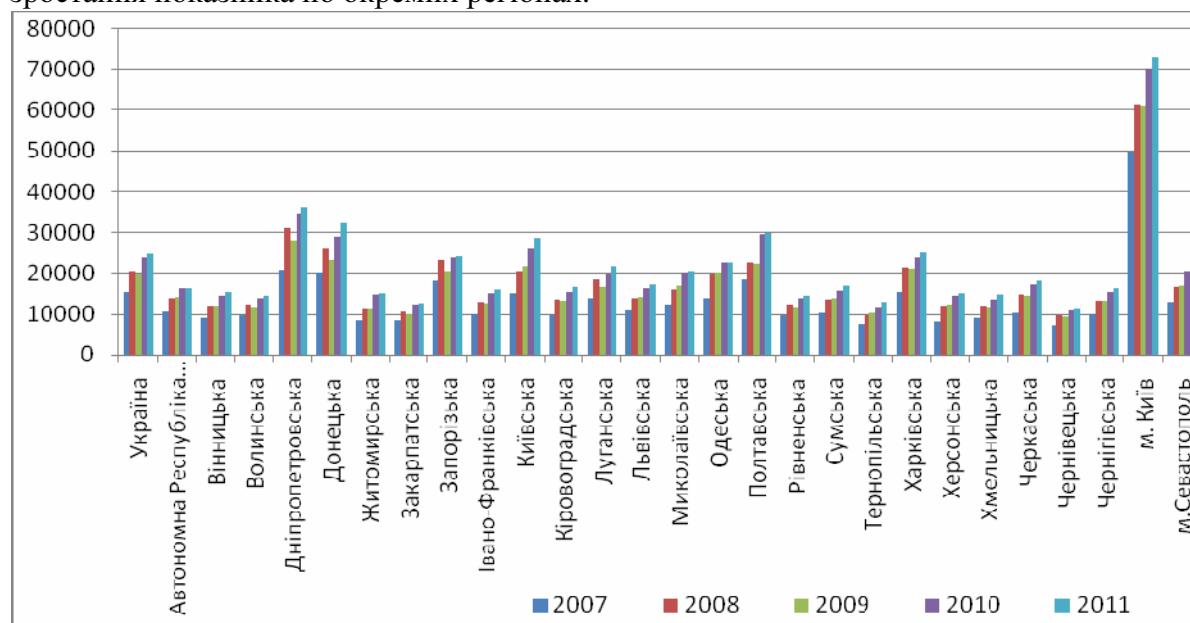


Рисунок 1- ВРП у розрахунку на одну особу, грн. за 2007-2011 рр. по регіонах України [4]

Аналіз соціально-економічної ситуації в Україні [5] показав, що причини загроз економічній безпеці мають яскраво виражений регіональний характер. Тому дослідження саме територіального аспекту економічної безпеки дозволяє визначити ключові фактори дотримання економічної безпеки держави в цілому. За рівнем економічної безпеки виділено такі райони: найвищого рівня економічної безпеки 3 регіони, високого - 8, середнього - 13 і низького - 3 рівня. Лідируючі позиції і максимальний рівень економічної безпеки займає м. Київ. Столиця, маючи значні економічні ресурси, є своєрідним центром їх перерозподілу між рештою територій України.

За даними [4], вже у вересні 2008 р. 15 з 27 регіонів мали падіння промислового виробництва порівняно з вереснем 2007 року. Зниження показників серед регіонів промислових лідерів відбулося у Дніпропетровській (-38,3%), Донецькій (36,2%), Запорізькій (31,6%) та Луганській (25,6%) областях. Найбільше зниження відмічалось у Волинській області – більше 50%. В цілому по Україні темпи падіння промислового виробництва у 2008 р. до 2007р. склали 3,1%. Порівняно з показниками європейських країн це значне падіння. Значно постраждали від кризи торгівельно-економічні регіони з іншими країнами. Всі регіони, крім Київської області, зменшили обсяги експорту товарів. Найбільше скорочення відбулося по Луганській області у 2009 р. – майже 70% порівняно з попереднім роком.

Це свідчить про нестійкість організаційно-економічних механізмів окремих регіонів до дії зовнішніх чинників. Критичною межею, за якою організаційно-економічний механізм блокує переваги ринкового типу господарювання і стримує його функціонування на основі неефективного регулювання, є обмеження можливостей для підприємницької ініціативи суб'єктами господарювання, а також втрата ними мотивації до прибуткової діяльності в регіональній економіці.

Принциповим стає питання збереження паритетних умов розвитку середнього і малого капіталів. Цю функцію повинна виконувати держава в рамках забезпечення

економічної безпеки. Тільки при створенні умов відтворення капіталів малого та середнього розміру на території можлива активізація загальної господарської діяльності, включаючи рішення соціальних і екологічних проблем. Статистично дану ситуацію можна відслідкувати за показниками кількості малих підприємств та питомої ваги обсягу реалізованої ними продукції у загальному обсязі виробництва у регіоні. Оцінка даної економічної ситуації дозволить оцінити дієвість OEM регіону.

Проведений аналіз показав, що в переважній більшості регіонів значення показників економічного розвитку та економічної безпеки мають значну диференціацію за регіонами та незначну позитивну динаміку на кінець 2011 року. Розглянемо економічну ситуацію за регіонами, розділивши їх за показником ВРП у розрахунку на одну особу на дві групи: I – регіони, що мають відносно небезпечні економічні умови; II - регіони, що мають загрозований рівень економічної безпеки (рис.2).



Рисунок 2 - Рівень економічної безпеки регіонів України на 2011 р.

Необхідно зазначити, що світова фінансова криза 2008-2009 рр. показала значну уразливість не тільки регіонів з низьким рівнем економічного розвитку, але і промислово розвинених територій. Існуючі значні диспропорції в розвитку регіонів, які поглиблюються, істотно зменшили можливості держави вирішувати проблеми регіонального розвитку з використанням традиційних методів надання трансферів з державного бюджету. Держава скоротила бюджетні витрати, у тому числі і на соціальні потреби регіону. Вплив кризових явищ показав, що необхідним є пошук нових заходів стимулювання розвитку економіки на регіональному рівні.

Для більш точної оцінки рівня економічної безпеки далі буде розрахований комплексний інтегральний показник економічної безпеки. Даний приблизний аналіз, хоча і з погрішністю, але дуже чітко показує наявність проблем у регіональному управлінні, а саме: низький рівень економічних ефектів, що загрозовано для рівня життя населення. Таким чином, вдосконалення OEM регіону у напрямку забезпечення

економічної безпеки є актуальним завданням.

Сучасний просторовий розвиток регіонів в Україні пов'язаний і обумовлений глибинними процесами трансформації суспільних відносин в цілому. Тенденції розвитку регіональних господарських систем визначаються зміною форми організації державної системи. Складовим елементом системи є регіон, системний розвиток якого відбувається шляхом створення визначеного ефективного господарського організаційно-економічного механізму, що саморозвивається відповідно законодавчій базі у цьому напрямі, задача підвищення економічної безпеки стоїть перед кожним регіоном країни.

В умовах стрімких змін зовнішнього середовища наявність дієвих механізмів функціонування соціально-економічних систем, які забезпечують протікання ефективних виробничих та соціально процесів в регіоні, стає все більш актуальною. Досягнення відповідного рівня економічної безпеки регіонів України в умовах трансформаційної економіки вимагає створення відповідного механізму, що постійно діє, чітко регламентується, дозволяє максимально реалізувати і захистити національні та територіальні інтереси.

Висновки. Сучасна ситуація в економіці України вимагає кардинального вирішення взаємозалежних проблем, які пов'язані із затягуванням трансформаційного періоду, їхнє розв'язання передбачає реалізацією різних заходів як на державному, так і на регіональному рівнях. Гарантування економічної безпеки і формування ефективних механізмів управління нею є одним з пріоритетних завдань у сучасних умовах розгортання кризових явищ з метою пом'якшення впливу циклічних та структурних коливань на господарський комплекс регіону.

Список літератури

1. Пастернак-Таранушенко Г.А. Роль регламентації у якісному та своєчасному забезпеченні економічної безпеки України (Матеріали круглого столу (Київ, 1 листопада 2000 р.). [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://econbez.narod.ru/1security/2articles/38.htm>
2. Кастельес М.И. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. Пер. с англ. / Под науч. ред. О.И. Шкаратана – М.: ГУ ВШЭ, 2000 – 608 с.
3. Дударев Д.Н. Организационно-экономический механизм развития производственных систем / Монография / Д.Н. Дударев., О.В. Дударева – Воронеж: Научная книга, 2008. – 199 с.
4. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Ткач В.О. Економічна безпека України в регіональному вимірі Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2011. № 1 (4).- С.398-403.

Т.Кислая

Современное состояние организационно-экономического механизма обеспечения экономической безопасности региона

В статье рассматриваются вопросы оценки современного состояния организационно-экономического механизма обеспечения экономической безопасности региона. На основе анализа разработаны выводы и предложения по совершенствованию регулирующих инструментов экономики региона.

T. Kislaya

Modern state of organizationally-economic mechanism of adm of economic safety of region

The questions of estimation of the modern state of organizationally-economic mechanism of providing of economic safety of region are examined in the article. On the basis of analysis conclusions and suggestions are developed on perfection of regulative instruments of economy of region.

Одержано 26.10.12

УДК 331.330.341.1

Л.А. Коваль, доц., канд. екон. наук, С.А. Романчук, доц., канд. техн. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Розвиток наукової думки про інновації - як предмет особливої трудової діяльності

В статті описано еволюцію розвитку наукових поглядів зарубіжних та вітчизняних вчених до вивчення сутності інновацій, умов та важелів прискорення їх розробки поширення і впровадження. **інновації, конкуренція, інноваційний потенціал, економічне зростання, конкурентоспроможність країни, суспільного розвитку, людський потенціал інноваційна інертність**

Постановка проблеми. Світова економіка на межі ХХ-го і ХХІ-го століть зазнала кардинальних змін, внаслідок яких могутність країн визначається не кількістю здобутої нафти, газу або виплавленого металу, а передусім, конкурентними перевагами у розвитку високих технологій, інформатизації суспільства, якості життя населення на основі впровадження різноманітних інновацій. Без інновацій в сучасному світі неможливо досягти стійкого економічного зростання, піднесення конкурентоспроможності як окремих суб'єктів господарювання, так і конкурентоспроможності країни загалом.

Швидкість змін, що відбуваються у сучасному світі, гострота міжнародної конкуренції, зміна орієнтирів суспільного розвитку на користь якості людського потенціалу – все це привертає увагу дослідників до вивчення сутності інновацій, умов та важелів прискорення процесу їх розробки, поширення і впровадження.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Інновації є предметом особливої уваги у працях сучасних українських вчених-економістів, адже інноваційний розвиток залишається слабкою ланкою економіки України. Зміни загальної економічної ситуації в Україні, пов'язані з переходом економіки до ринкових відносин, зумовили трансформацію підходів до інтенсифікації розвитку виробництва, збуту продукції та реалізації послуг. Проблеми впровадження моделі інноваційного розвитку суспільства стали предметом досліджень О.І. Амоші, Л.К. Безчасного, В.М. Геєця, Е.М. Лібанової, Б.Е. Патона, А.А. Чухна та багатьох інших українських вчених, які визнали, що для виходу економіки України з кризи немає іншого шляху, ніж подолання інноваційної інертності суб'єктів різних форм господарської діяльності, створення ефективного економічного механізму, здатного забезпечувати інноваційну активність, прискорення темпів економічного зростання та якісного людського розвитку. Саме на цій основі уявлялося можливим досягнення високої конкурентоспроможності на світовому ринку шляхом відновлення продукції і технологій, збільшення частки високотехнологічної продукції в загальній структурі експорту, розумного використання ресурсів.

З початком ринкових перетворень в Україні вітчизняні науковці починають активно досліджувати сутність інновацій, інноваційний потенціал на рівні окремих суб'єктів господарювання. Справедливо зазначити, що по інерції ще тривалий час у публікаціях, присвячених інноваціям та активізації інноваційної діяльності підприємств, на другому плані залишається активність людини в інноваційному процесі.

Проте з часом ситуація кардинально змінюється. Цьому сприяло поширення та

визнання концепцій людського капіталу, людського розвитку в Україні. На початку ХХІ-го століття у численних працях вітчизняних авторів (праці С.І. Бандура, Д.П. Богині, О.А. Грішної, Т.А. Заяць, А.М. Колота, І.С. Кравченко, В.І. Куценко, Е.М. Лібанової, О.Ф. Новікової, В.В. Онікієнка, І.Л. Петрової, С.І. Пирожкова, Федулової Л.І. та ін.) акцентується увага на пріоритетній ролі людського чинника, забезпеченні якості трудового потенціалу, визнається ключова роль людського капіталу в економічних процесах, розпочинається вивчення мотивів і стимулів інноваційної праці.

Невирішені частини загальної проблеми. У зв'язку з тим, що потреби інноваційного розвитку в Україні суперечать можливостям реальних зрушень, виникла нагальна необхідність розв'язання проблеми активізації інноваційної діяльності підприємств за рахунок виокремлення в цьому процесі ролі людської праці, створення для цього певного мотиваційного поля та механізму його ефективного впливу на творчу активність працюючих. Останнє вимагає, у свою чергу, уважного вивчення сутності інновацій через призму економіки праці, адже фундаментальне значення у створенні інновацій належить саме праці людини.

Виклад основного матеріалу Практика інноваційної діяльності людини існує з давніх часів. Незважаючи на це, предметом спеціального дослідження інновації стають лише у ХХ ст.

Аналіз наукових джерел засвідчив, що зміна наукових уявлень про інновації загалом корелює з періодизацією економічного життя за довгими хвилями, розробленою М.Д. Кондратьєвим (табл.1).

М.Д. Кондратьєв довів, що вектор кардинальних змін в економічному житті співпадає із хвилями технічних винаходів та їх практичного застосування у формі економічних інновацій. Зауважимо, що вплив таких хвиль вчений пов'язував також із великими соціальними потрясіннями, отже, розповсюджував інновації не тільки на технології, економіку, а й на сферу політичного та соціального життя країни.

Таблиця 1 - Етапи технологічної еволюції світового господарства (п'ять довгих «хвиль» М.Д. Кондратьєва)

ТЕХНОЛОГІЧНА ЕВОЛЮЦІЯ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА				
→				
I-й технологічний уклад, роки	II-й технологічний уклад, роки	III-й технологічний уклад, роки	IV-й технологічний уклад, роки	V-й технологічний уклад, роки
1770-1830	1831-1880	1881-1930	1931-1980	1981-2030
Водяний двигун, виплавка бронзи, чавуну, обробка заліза, будівництво каналів тощо.	Паровий двигун, вугільна промисловість, машинобудування, чорна металургія, верстатобудування	Електротехнічне та важке машинобудування, виробництво сталі, неорганічна хімія, суднобудівництво, електропостачання	Синтетичні матеріали, органічна хімія, кольорова металургія, електронна промисловість, атомна енергетика	Обчислювальна техніка, телекомунікації, роботобудування, космічна техніка, мікрота оптичноволоконні технології, штучний інтелект, біотехнології

В науковій літературі виділяють, як правило, три основних етапи у розвитку наукових уявлень про інновації: I-й етап – розробка теорії базисних інновацій у сфері наукового пізнання (10–30-ті роки ХХ ст.); II-й етап – розвиток і деталізація базових інноваційних ідей попереднього періоду (40–60-ті роки ХХ ст.); III-й етап – наукове обґрунтування інноваційного «прориву» у зв'язку з освоєнням і поширенням п'ятого технологічного укладу, становленням постіндустріального суспільства (70-ті роки ХХ ст. – початок ХХІ ст.)

Наведена періодизація, на наш погляд, потребує уточнення: є сенс доповнити її IV-м етапом (початок ХХІ ст.), пов'язаним із розробкою різноманітних соціальних інновацій у різних сферах діяльності людини (табл.2).

Таблиця 2 - Періодизація розвитку наукової думки про інновації*

Етапи	Період	Розвиток наукової думки
I-й етап	10–30-ті роки ХХ ст.	Розробка теорії базових інновацій.
II-й етап	40–60-ті роки ХХ ст.	Розвиток і деталізація базових інноваційних ідей попереднього періоду
III-й етап	70-ті роки ХХ ст. – початок ХХІ ст.	Розробка теорій інноваційного «прориву» у зв'язку з освоєнням і поширенням п'ятого технологічного укладу, становленням постіндустріального суспільства
IV-й етап	початок ХХІ ст.	Розробка теорій соціальних інновацій.

Аналіз літератури дозволяє спостерігати існування різноманітних підходів до розуміння терміну «інновації», зокрема, визначення інновацій:

- як результату науково-технічного прогресу;
- як процесу розробки, запровадження у виробництво та комерціалізацію нових споживчих вартостей;
- як нової споживчої вартості, яка створена на основі досягнень НТР і здатна задовольнити суспільні потреби з більшим «корисним ефектом»;
- в якості комплексного процесу, що включає розробку, створення, розповсюдження і реалізацію (використання) нової споживчої вартості (нового продукту, послуги, технології, товару);
- як процесу інвестицій в новації, тобто у проведення наукових досліджень, розробку нових технологій, нових видів техніки, товарів, послуг;
- як особливої форми або предмету трудової діяльності людини;
- як особливого продукту трудової діяльності людини;
- як результату творчої діяльності людей.

Різнманітність підходів до сприйняття суті інновацій пояснюється багатьма сферами застосування інновацій, множиною класифікаційних ознак. Узагальнюючи різноманітні підходи до класифікації інновацій в економічній літературі, зауважимо, що вивчення інновацій може здійснюватися, наприклад, за такими ознаками:

- за сферою застосування – управлінські, організаційні, соціальні, промислові тощо;
- за етапами НТП, результатом якого стали інновації – наукові, технічні, технологічні, конструкторські, виробничі, інформаційні;
- за ступенем інтенсивності інновацій – «бум», рівномірний, слабкий, масовий процес інновацій;
- за темпами здійснення – інновації швидкі, уповільнені, затухаючі, наростаючі, рівномірні, стрибкоподібні;

- за масштабами – інновації трансконтинентальні, транснаціональні, регіональні, локальні; значні, середні, малі; системні, стратегічні;
- за результативністю – інновації з притаманною високою, низькою, стабільною результативністю;
- за рівнем новизни і характером змін – радикальні, комбіновані, вдосконалені, модифіковані;
- за характером впливу – прямого та непрямого впливу;
- за рівнем впливу – суспільні, особистісні;
- за ефективністю – інновації, що супроводжуються економічною, соціальною, екологічною, інтегральною ефективністю тощо.

Узагальнюючи існуючі підходи до визначення сутності інновацій, можна дійти висновку, що вони відображають переважно два напрями думок:

- перший стосується розуміння інновацій як процесу розробки та запровадження нових продуктів, послуг, методів, принципів замість чинних;
- другий – уявляє нововведення як результат творчого процесу у вигляді нової техніки, продукції, технології.

Зазначимо, що кожна наукова позиція має право на існування, проте вважаємо за доцільне дотримуватися першого напряму наукових поглядів, виходячи з необхідності визнання провідної ролі людини праці в інноваційному процесі, уявлення, що появі нових споживчих вартостей (продукту, послуги) на ринку завжди передують праця, що пов'язана з низкою ланок від визрівання ідеї до розробки, запровадження і використання нової технології, послуги тощо.

Виходячи з таких позицій, інновації можна трактувати як комплексний процес створення нових споживчих вартостей на основі досягнень науки і техніки, їх запровадження та використання з метою задоволення суспільних потреб з більшим корисним ефектом. Інноваційний процес ми розуміємо як процес перетворення наукових знань в інновації.

Виходячи з викладеного вище та користуючись класифікацією інновацій (табл.3), можна побачити наявність праці інноваційного змісту у більшості видів сучасної трудової діяльності людей. Іншими словами, побачити присутність особливої трудової діяльності, якій притаманні елементи творчості в процесі створення будь-яких ново-введень – науково-технічних, технологічних, інформаційних, організаційно-управлінських, маркетингових, соціальних, культурних, правових.

Перелік видів трудової діяльності, де можливі інновації, охоплює як матеріальну, так і нематеріальну сферу виробництва, включаючи сфери освіти, науки, охорони здоров'я, спорту, культури, державного управління та інші. Отже, сюди відносимо усі види економічної діяльності, форми соціального життя, де можливі керовані зміни, прояв творчості, розробка і впровадження нових підходів до збагачення змісту праці, підвищення її ефективності (економічної, соціальної), досягнення бажаного ефекту від нововведень, використання (впровадження, споживання) нового продукту праці (послуги, товару). Зокрема, А. Філіпенко зазначає, що інновація охоплює багато видів трудової діяльності, якими зайняті різні великі групи людей: технічні дослідження і розробки; підготовка виробництва (діяльність, необхідну для запуску справжнього виробництва); підготовка маркетингу (діяльність, необхідну для пуску маркетингової програми); ринкові дослідження (вивчення та визначення ринкових можливостей для нових товарів).

Погляд на інновації як предмет особливої трудової діяльності зобов'язує бачити у змісті праці, пов'язаної з розробкою і впровадженням нововведень, прояв творчої складової, творчої активності, яка в ринкових умовах трансформується в інноваційну

активність, що загалом стає передумовою інноваційного розвитку суспільства. Як засвідчив огляд літературних джерел, ефекти від впровадження інновацій для окремої людини і суспільства загалом можуть бути як позитивними, так і негативними.

Таблиця 3 - Інновації як предмет особливої трудової діяльності людей

Види інновацій	Сфери застосування інновацій
Науково-технічні	у виробництві унікальних виробів, нової техніки, продуктів з новими або поліпшеними властивостями
Технологічні	виникають при застосуванні поліпшених, більш досконалих засобів виготовлення продукції
Інформаційні	у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності; спрямовані на раціоналізацію інформаційних потоків, підвищення достовірності та оперативності отримання інформації
Організаційно-управлінські	пов'язані передусім з процесами оптимальної організації виробництва, транспорту, збуту, постачання
Маркетингові	вивчення попиту на ринку, прогнозування суспільних потреб, визначення ринкових можливостей для прибуткового збуту нових товарів, охоплення нових сегментів ринку
Соціальні	спрямовані на поліпшення умов праці, розв'язання проблем її стимулювання, охорони здоров'я, забезпечення безперервної освіти та навчання, залучення висококваліфікованих фахівців, зростання культури праці, побуту, відпочинку тощо
Культурні	нові, оригінальні твори літератури і мистецтва, формування нових напрямів у їх розвитку, унікальність виконавчої майстерності в процесі їх трактування або виконання, відтворення тощо
Правові	вирішують завдання обґрунтування реформ у правовому просторі

Розробка і впровадження інновацій з позитивним довготривалим ефектом (економічним, соціальним, екологічним тощо) залежить від багатьох складових, але передусім – від вектора прагнень людини, її знань, вмінь, здібностей, інноваційної активності, на суспільному рівні – від сукупності чинників, що забезпечують посилення інноваційних складових людського розвитку.

Соціальний підхід до розгляду інновацій, безперечно, поглиблює і збагачує наукові уявлення про місце людини в інноваційному процесі, дозволяє побачити соціальне призначення інновацій у широкому розумінні.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, дослідження еволюції наукових поглядів дозволило побачити в інноваціях прояв особливої трудової діяльності творчого характеру, інтелектуального змісту, яка своїми результатами змінює людину, якісні характеристики її робочої сили, зміст праці, умови буття індивіду і суспільства загалом.

З урахуванням здобутків наукової думки, вважаємо за доцільне запропонувати таке визначення: інновації – це багатоаспектне явище, яке виступає як предмет і об'єкт особливої трудової діяльності людей, пов'язаної з творчістю, розробкою і запровадженням нововведень у різних сферах господарювання та соціального буття задля отримання певного ефекту від реалізації, використання або споживання продукту праці (послуг, товарів, технологій тощо). Запропоноване визначення дає змогу не тільки поглибити уявлення про інновації з позицій економіки праці, а й зосередити увагу на ключовій ролі людської праці у забезпеченні інноваційних зрушень у розвитку суспільства. У центрі розробки і впровадження інновацій завжди стоїть людина з притаманними їй здібностями до пізнання світу, нових знань, своєрідним ставленням до оточуючого середовища, прагненнями і духовними потребами, власними думками, діями,

вчинками.

Розгляд інновацій в якості предмета особливої трудової діяльності людей, виокремлення трудових аспектів у розумінні інноваційного процесу, криють в собі чимало невикористаних резервів для пошуку можливостей підвищення інноваційної активності людини, більш ефективного використання її трудового потенціалу в інтересах зростання конкурентоспроможності суб'єктів господарювання і конкурентоспроможності працівників зокрема.

Список літератури

1. Бандур С.І. Державна інноваційна політика в контексті її впливу на зайнятість населення / С.І.Бандур // Розвиток продуктивних сил України: від В.І. Вернадського до сьогодення: матеріали міжнар. наук. конф., 20 бер. 2009 р. [у 3-х част.]. – К. : РВПС України НАН України, 2009. – Ч. 2. – С. 30 – 33.
2. Глобалізація і безпека розвитку: Монографія / Г.Білорус, Г.Лук'яненко та ін.; Керівник авт.кол. і наук. ред. О.Г. Білорус. - К.: КНЕУ, 2001. – 733с.
3. Друкер П.Ф. Инновации и предпринимательство. Практика и принципы. – М. : Изд-во «Деловой мир», 1992. – 432 с.
4. Інноваційна складова економічного розвитку / [Л.К. Безчасний, В.П. Мельник, О.Г. Білоцерківець та ін.]; відп. ред. Л.К. Безчасний. – К. : НАН України, Ін-т економіки, 2000. – 262 с.
5. Коваль Л.А. Інноваційна праця: сутність та проблеми подальшого розвитку в Україні // Вісник Технологічного університету Поділля – 2001 – № 6 (37). – С. 146 –148.
6. Лібанова Е.М. Стратегічні пріоритети соціальної політики України на початку ХХІ століття / Е.М.Лібанова // Демографія та соціальна економіка, 2008. – № 1. – С. 9–22.
7. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір: [колективна монографія] / НАН України ; Інститут демографії та соціальних досліджень ; Програма розвитку ООН в Україні / Е.М. Лібанова (ред.). – К., 2008. – 316 с.
8. Семикіна М. В. Інноваційна праця в конкурентному середовищі: загальна методологія, мотиваційні основи регулювання: [монографія] / М.В. Семикіна, Л. А. Коваль. – Кіровоград : «Степ», 2002. – 212 с.

Л.Коваль, С.Романчук

Розвиток наукової думки про інновації - як предмет особливої трудової діяльності

В статті описано еволюцію розвитку наукових поглядів зарубіжних і вітчизняних учених по изучению сущности инноваций, условий и рычагов ускорения их разработки, распространение и внедрение.

L.Koval', S.Romanchuk

The development of scientific thought about innovation - as a matter of special employment

This article describes the evolution of scientific views of foreign and domestic scientists to study the essence of innovation, environment and leverage to accelerate their development, dissemination and implementation.

Одержано 4.10.12

УДК 336.02

О.М. Кошик, ст. наук. співр., канд. екон. наук,

ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України, м.Київ

Н.І. Легінькова, доц., канд. екон. наук,

Кіровоградська льотна академія Національного авіаційного університету

І.В. Фабрика, асист.

Кіровоградський національний технічний університет

Нестабільність світових ринків та їх можливий вплив на стійкість державних фінансів України

У статті проаналізовані основні зовнішні ризики та загрози державним фінансам України, пов'язані з новим етапом розвитку фінансово – економічної кризи. Значна увага приділена ситуації, яка складається у основних зовнішньоторговельних відносинах України – Росії, ЄС, КНР. Дані рекомендації щодо пом'якшення негативного впливу зовнішніх чинників на сектор державних фінансів України.
світова фінансова криза, прогнози економічного розвитку, економічне зростання, рецесія, зовнішня торгівля.

Вступ. Ще наприкінці 2011 р. ООН погіршила прогноз зростання світової економіки. За розрахунками її експертів, глобальне економічне зростання в 2012 році становитиме 2,6% - на один процентний пункт менше, ніж передбачалося раніше. Якщо ситуація буде розвиватися за найбільш песимістичним сценарієм, цей показник може знизитися до 0,5%.

Оскільки Україна має «відкриту економіку», яка критично залежить від зовнішньої торгівлі, уповільнення зростання світової економіки неминуче вплине негативно на темпи її зростання і, відповідно, на стан державних фінансів країни.

Згідно з оцінкою Світового банку в червневій доповіді п.р. «Глобальні економічні перспективи», прогнозний показник підвищення світового ВВП на 2013 рік знижений до 3% з березневих 3,1%.

«Відновлення напруженості в європейських країнах з високим рівнем доходів звело нанівець позитивні результати, отримані в перші чотири місяці поточного року, коли відзначалося відновлення економічної активності як в країнах, що розвиваються, так і в розвинених країнах, а інвестори стали демонструвати більшу готовність йти на ризик. Починаючи з 1 травня ситуація на ринках стала втрачати стабільність», - відзначається в доповіді СБ.

Постановка задачі дослідження. Основною задачею дослідження є аналіз загрози фінансовій стабільності України з боку окремих країн та міждержавних об'єднань, та розробка заходів по мінімізації їх негативних наслідків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальновідомим фактом є те, що неминучість глобальної світової фінансово – економічної кризи та її масштаби були досить точно передбачені відомим американським економістом Нуріелем Рубіні. Його останні прогнози також досить песимістичні. Вони передбачають високу вірогідність дезінтеграції зони євро та поглиблення боргових проблем у Сполучених Штатах.

Цю точку зору поділяє й відомий у світі фінансист Джордж Сорос. Особливу увагу він приділяє тому, що при створенні зони євро були створені передумови для виникнення протиріч між досить централізованою грошово - кредитною політикою

та відсутність достатньої координації в проведенні бюджетної політики в окремих країнах.

Одним з найбільших ризиків для світової економіки фахівці МВФ вважають запізнілі або недостатні політичні заходи з протидії кризі в Європі.

Ця оцінка співпадає з оцінкою агентства Moody's. Фахівці агентства стверджують, що відновлення світової економіки 2012-2013 років не відбудеться, а зростання глобального ВВП 2012 року буде слабшим, ніж у попередні два роки.

Згідно з висновками агентства, боргова криза єврозони як і раніше становить найбільший ризик для світової економіки.

У Moody's констатують, що ризики для глобальної економіки порівняно з початком 2012 року тільки посилилися. В основному ці ризики викликані чотирма причинами: більш глибоким, ніж очікується зараз, економічним спадом в зоні євро (наприклад, в результаті глибокого обмеження доступності кредитів); ризиком «жорсткої посадки» великих країн, що розвиваються, включаючи Китай, Індію та Бразилію; шоком раптового припинення пропозиції на нафтовому ринку з причини геополітичних подій; ризиком раптового і різкого посилення бюджетної політики в США 2013 року.

Для більшості фахівців очевидним є борговий характер сучасної європейської кризи. На думку Поля де Грова, професора Лейденського університету (Нідерланди), експерта Центра європейських політичних досліджень, з початку фінансової кризи світову економіку все більше охоплює так звана дефляція боргу (debt deflation), механізм якої описав відомий англійський економіст І. Фішер [1].

Сутність дефляції боргу полягає в тому, що домогосподарства і підприємства, перевантажені надмірним боргом, змушені масово продавати активи, які внаслідок цього стрімко знецінюються. А це створює ще більші проблеми з платоспроможністю, провокує «ланцюгову реакцію» неплатежів.

Якщо поділяти цю точку зору, то можна зробити висновок, що антикризові заходи, які реалізуються як у ЄС, та і в США, лише провокують поглиблення боргової кризи.

В Україні проблеми світової кризи та її впливу на державні фінанси активно розробляються в Інституті економіки та прогнозування НАНУ академіком В.М.Геєцом, д.е.н. А.І.Даниленком, д.е.н. В.В.Зимовцем, д.е.н. Луніною І.О. та іншими фахівцями. Зокрема, ІЕП НАНУ приймав участь у спільному проекті з Інститутом народногосподарсько прогнозування РАН, в ході якого, зокрема, були здійсненні розрахунки можливого економічного ефекту від поглиблення співробітництва України та країн Митного союзу та СЕП.

Основні матеріали дослідження. Очевидно, що особливу загрозу для фінансового стану України становить саме негативний розвиток країн ЄС і, перш за все, зони євро. Оскільки на ЄС припадає 29% українського експорту, скорочення виробництва в ньому буде мати вкрай негативні наслідки для української економіки. Зокрема, воно негативно вплине на зовнішньоторговельний баланс України, що збільшить ризики зростання бюджетного дефіциту.

Дані за I та II квартали 2012 р. в цілому свідчать, що ситуація в зоні євро розвивається в цілому по негативному сценарію.

В останній час фіксується стагнація та рецесія в країнах ЄС та зони з євро. Дані Статистичного управління ЄС свідчать, що обсяг ВВП 17 держав єврозони не змінився в першому кварталі 2012 р. як в порівнянні з попередніми трьома місяцями, так і відносно січня-березня 2011 р.

Згідно з експертними оцінками, у другому кварталі ситуація погіршилася, ВВП

євросони скоротився на 0,3%.

Прогнози динаміки її економіки негативні. Єврокомісія прогнозує, що ВВП регіону за рік скоротиться на 0,3% після підвищення на 1,4% в 2011 р. За оцінками аналітиків ЄЦБ, опублікованим на початку вересня п.р., ВВП євросони в 2012 році впаде на 0,2-0,6 відсотка.

Прогнози зростання зони євро на 2013 рік передбачають відновлення її зростання. Так, фахівці МВФ прогнозують, що у 2013 році зростання ВВП регіону складе 0,7% замість очікуваного раніше підвищення на 0,9%. Єврокомісія підвищила на 2013 р. прогноз зростання показника на 0,5 п.п. - до 1%. Рецесія в 2012 р. прогнозується у всіх країнах PIIGS (Португалія, Італія, Ірландія, Греція, Іспанія), за винятком Ірландії, якій вдасться утримати зростання на 0,5%.

Очікується, що ВВП Італії в 2012 р. знизиться на 1,4% (раніше Єврокомісія прогнозувала спад на 1,3%), Іспанії - на 1,8% (раніше - на 1,0%). Економіка Греції, яка скорочується п'ятий рік поспіль, скоротиться ще на 4,7% (раніше Єврокомісія прогнозувала спад на 4,4%), а Португалії - на 3,3%.

Прогноз Єврокомісії щодо ВВП країн PIIGS в 2013 р.: економіка Португалії виросте на 0,3%, Іспанії - скоротиться на 0,3%, Італії - зросте на 0,4%, Греції - покаже нульову динаміку, Ірландії - зросте на 1,9%. Значний негативний вплив на сектор державних фінансів України може спричинити погіршення економічної ситуації в Італії, яка є важливим ринком для збуту української сталі.

За підсумками 2 другого кварталу п.р. третій третій за обсягом ВВП євросони втратив 2,6% у річному обчисленні, що на 0,8% більше, ніж за попередній квартал. Це стало найгіршим показником найгіршим показником від 2009 р. Така тенденція не дає підстав вважати, що у 2013 р. економіка Італії відновить своє зростання, як це прогнозує Єврокомісія. Тим більше, що її падіння супроводжується суттєвим скороченням інвестицій.

Проте найбільший інтерес викликають прогнози щодо країн – «локомотивів» економіки ЄС та зони євро.

Згідно з ними, ВВП Німеччини і Франції - найбільших економік євросони - в 2012 р. збільшаться на 0,7% і 0,5% (обидві оцінки підвищені на 0,1 процентного пункту порівняно з попереднім прогнозом). Прогноз по зростанню ВВП Великобританії, що не входить у зону євро, знижений з 0,6% до 0,5%. ВВП Німеччини і Франції - найбільших економік євросони - в 2012 р. збільшаться на 0,7% і 0,5% (обидві оцінки підвищені на 0,1 процентного пункту порівняно з попереднім прогнозом). Прогноз по зростанню ВВП Великобританії, що не входить у зону євро, знижений з 0,6% до 0,5%.

У 2013 р. ЄК очікує, що збільшення ВВП Німеччини, Франції і Великобританії складе 1,7%, 1,3% і 1,7% відповідно. Уже зараз, невдовзі після розробки прогнозу Єврокомісії як на 2012, так і на 2013 рік., можна зробити висновок, що він занадто оптимістичний.

Так, президент Франції Франсуа Олланд на початку вересня поточного року визнав, що збільшення ВВП на 1,3% в наступному році неможливе. Він також заявив, що уряд зараз працює над зниженням прогнозу зростання ВВП в 2013 році до 0,8%.

ВВП Німеччини зріс у другому кварталі 2012 року 0,3% в порівнянні з попереднім кварталом, коли підвищення становило 0,5%. При цьому річні темпи зростання сповільнилися більше прогнозних очікувань - до 0,5% з 1,7% в січні-березні. Аналітики очікували приріст на 0,9%.

«Економіка Німеччини дуже сильно залежить від експорту. Коли справи йдуть добре, експорт - її сильна сторона, коли ситуація погіршується, експорт стає її ахіллесовою п'ятою. Нам пощастить, якщо до кінця року ми будемо спостерігати хоча б

нульове зростання»- заявив економіст Daiwa Markets International Тобіас Блаттнер.

Більш значне, ніж очікувалося, сповільнення економічного зростання країн ЄС загрожує Україні значними скороченням валютних надходжень від експорту, що негативно вплине на стан її торговельного та платіжного балансів, що, в свою чергу, призведе до зростання бюджетного дефіциту.

Економічна рецесія та цілком можливий економічний спад в ЄС та зоні євро у 2013 році неминуче призведе до значного збільшення безробіття в них, яке вже зараз сягнуло критичних розмірів.

У липні п.р. кількість безробітних перевищила 18 млн людей. Рівень безробіття не змінився з червневих 11,3%, однак роботу шукали на майже 90 тис. більше жителів зони євро. Безробіття сягнуло рекордного максимуму з початку відстеження цього показника у 1995 році, інформує Євростат. За експертними оцінками, воно було також рекордним з моменту введення євро у 1999 році.

Очевидно, що рекордне погіршення ситуації з безробіттям в зоні Євро змусить уряди її країн вдаватися до жорстких заходів по обмеженню трудової міграції в них, в тому числі легальної. Це може призвести до повернення в Україну декількох сотень «гастарбайтерів». На фінансовому стані України такий сценарій може позначитися двояко.

По-перше, значно скоротяться перекази ВКВ від трудових мігрантів, що негативно вплине на платіжний баланс України.

По-друге, зростуть державні витрати на допомогу безробітним, оплаті лікарняних та інших соціальних виплатах, що зменшить надходження до державних та місцевих бюджетів.

Для України ситуація значно погіршується тією обставиною, що основна частина трудових мігрантів працює в країнах південної Європи, які відносяться до найбільш проблемних країн ЄС та зони Євро, де фіксуються рекордні рівні безробіття.

В останні місяці загострилися протиріччя між керівництвом провідних держав ЄС, від яких у вирішальній мірі залежить подолання європейською економікою сучасної кризи – Францією та Німеччиною. Саме питання європейської боргової кризи були в центрі уваги зустрічі лідерів «Групи восьми 19 травня 2012 р.» в Кемп-Девіді, на якій не було вироблено узгодженої стратегії дій у зв'язку із розбіжностями щодо стратегії виходу із кризи між європейськими лідерами – Францією та Німеччиною. Фактично їх лідери запропонували протилежні, абсолютно несумісні підходи до подолання наслідків кризи: Франція – стимулювання економічного зростання, нарощування виробництва, Німеччина – продовження політики жорстких бюджетних обмежень, жорсткої економіки. Наявність таких суперечностей між двома провідними країнами ЄС значно збільшує вірогідність розпаду єврозони.

В останній час протиріччя між окремими країнами та групами країн Єврозони та ЄС лише посилюються.

Так, Великобританія та Чехія відмовилися підписати, на відміну від всіх інших країн ЄС, так званий «бюджетний пакт», який значно обмежує можливості окремих країн у проведенні самостійної фінансової політики (включно з застосуванням економічних санкцій проти порушників пакту).

Постійно розширюється коло «проблемних» країн, які можуть вийти з зони євро. Якщо раніше такий сценарій погрожував лише Греції, то тепер серед «претендентів» - Іспанія та Італія. Як визнається в ЄС,

Можлива дезінтеграція Єврозони може призвести до ще більш значного економічного падіння країн, які входять до неї, та обмежить можливості українського експорту в них.

Ще одною серйозною зовнішньою загрозою для сектору державних фінансів України є погіршення економічної ситуації в Китаї

У 2011 р. товарообіг України з Китаєм сягнув \$8,5 млрд.

Торгівля з Китаєм вже зараз створює досить серйозні загрози фінансовій безпеці сектору державних фінансів України. На це, зокрема, звертає увагу В.Мельничук.

«Скажімо, якщо до 2000-го року експорт з України був у п'ять разів більший, ніж з Китаю в Україну, то сьогодні ситуація зовсім інша. Експорт Китаю в Україну утричі більший, ніж з України в Китай. До того ж, 76% нашого експорту – руда. Ми стаємо сировинним придатком та ринком збуту промпродукції для Китаю», – наголосив він.

В.Мельничук нагадав, що у 2005-2011 рр. в Україні було продано китайських товарів на загальну суму \$28 млрд. (і це без контрабанди), водночас українські підприємства експортували в КНР товарів лише на \$7 млрд.

Проте слід визнати, що у 2008 – 2009 рр. великий попит Китаю на українські руди, продукцію чорної металургії та, якоюсь мірою, хімічної промисловості відіграв значну роль у підтримці української економіки взагалі та, зокрема, сектора державних фінансів, які знаходилися у глибокій кризі.

Зараз економічна ситуація в Китаї погіршується, що дало підставу говорити про її «жорстку посадку». ВВП КНР у другому кварталі 2012 року виріс на 7,6%.

Представник ЦБ Китаю Сунь Гоцин заявив 21 липня, що темпи зростання ВВП КНР у третьому кварталі можуть сповільнитися до 7,4%. Згідно із прогнозом МВФ, економіка Китаю виросте на 8% в 2012 році, хоча в квітні прогнозувалося зростання на 8,2%, а в 2013 році темпи підйому прискоряться до 8,5%. Попередній прогноз на 2013 рік передбачав підвищення ВВП на 8,8%.

Ці показники, на перший погляд, не такі вже значні. Але, якщо брати до уваги колосальні обсяги китайської економіки, мова йде про досить значне скорочення ВВП.

Крім того, прогнози МВФ традиційно розробляються з великим запізненням, і часто – густо не враховують зміни поточних тенденцій. У самій КНР, з урахуванням погіршення ситуації в останній час, ситуацію оцінюють більш песимістично.

Так, китайський уряд прогнозує зростання ВВП за підсумками 2012 р. лише на рівні 7,5%, що значно гірше прогнозу МВФ.

Для України основні ризики у взаємовідносинах з Китаєм пов'язані зі значним скороченням зовнішньої торгівлі цієї країни. За підсумками серпня п.р., експорт КНР зріс лише на 2,7% проти прогнозу у 3%. Показники імпорту впали на 2,6%, всупереч прогнозу у 3,5% зростання.

Тобто, Україна більш не може розраховувати на стабілізуючий вплив на стан своєї економіки та державних фінансів від збільшення експорту своєї руди та металургійної продукції до КНР.

Більш того, в останні місяці Китай виступив в якості потужного конкурента України на традиційному ринку збуту її металургійної продукції – у країнах Близького Сходу. На фоні різкого зменшення попиту на продукцію китайської металургії на внутрішньому ринку, активізувалися політика нарощування її експорту на зовнішньому ринку. В результаті цього

Досить стабільною виглядає ситуація в Росії (основному зовнішньоторговельному партнері України, обсяг торгівлі з яким значно перевищує сукупну торгівлю з країнами ЄС) та інших країн Митного союзу.

Країни Митного союзу (Росія, Білорусь, Казахстан) є для України ключовими торгово-економічними партнерами. За 2011 р. товарооборот між ними зріс в 1,5 рази і склав більше \$60 млрд. Тобто, сягнув 40% всієї зовнішньої торгівлі України.

Незважаючи на те, що ця цифра значною мірою пов'язана з завеликою ціною російського газу, що імпортується в Україну, ринок країн Митного союзу, понад усе, Росії, є найважливішим ринком для експорту продукції українського машинобудування, іншої високотехнологічної та наукоємної продукції, продуктів українського агропромислового сектора.

Щодо російської економіки у 2012 – 2014 рр. фіксується деяке незначне погіршення прогнозних оцінок. Так, МВФ у липні поточного року залишив без зміни свій квітневий прогноз щодо зростання економіки Росії в 2012 році на позначці 4% і знизив очікування на 2013 рік - до 3,9% з 4%, свідчать дані оновленої щорічної доповіді фонду «Перспективи розвитку світової економіки» (World Economic Outlook).

Крім того, фонд погіршив прогноз щодо стану бюджету РФ на 2012 і 2013 роки - до профіциту 0,1% ВВП та дефіциту 0,7% ВВП відповідно. У квітні фонд прогнозував профіцит бюджету РФ в 2012 році на рівні 0,6%.

При цьому характерно, що прогнози МВФ щодо темпів зростання російської економіки вище офіційних прогнозів Мінекономрозвитку РФ. На початку квітня відомство знизило свої очікування до 3,4% з 3,7%.

Але вже в серпні п.р. Мінекономрозвитку підвищило прогноз темпів зростання ВВП на 2012 р. з 3,4% до 3,5%. Прогнозується, що до 2013 р. зростання ВВП РФ складе 3,7% (раніше очікувалося 3,8%), в 2014 р. - 4,3% (4,4%), у 2015 р. - 4,5% (4,7%).

Основні ризики і загрози фінансовій безпеці сектора державних фінансів України в 2013-2014 рр. у торгівлі з Росією та іншими країнами Митного союзу пов'язані з невирішеністю питання завеликої ціни російського газу для України, а також з чисельними торговельними «війнами» які спричиняють вкрай негативний вплив на зовнішньоторговельний баланс України та її макрофінансові показники.

Так, за даними Держкомстату, тільки за I півріччя п.р. до Росії було відвантажено сиру на 7,7 тис. тонн менше, ніж в аналогічному періоді минулого року, що призвело до втрат у розмірі \$46,8 млн.

Навряд чи ратифікація та вступ в дію угоди про створення Зони вільної торгівлі в рамках СНД за участю України суттєво зменшить існуючі зовнішньоторговельні протиріччя.

Про це свідчить, зокрема, запровадження Росією ліцензійного збору на імпорт автомобілів, що може вкрай негативно вплинути на розвиток української автомобільної галузі, 40% експорту якої припадає саме на Росію. Аналогічні заходи української сторони великої шкоди російській автомобільній галузі не завдадуть, оскільки на Україну припадає лише 1% експорту російського автопрому.

Суперечності у зовнішній торгівлі між країнами Митного союзу та Україною можуть бути зняті лише при умові повноцінного членства України в МС та інших інтеграційних проектах на пострадянському просторі.

Економічна доцільність такого членства обґрунтована, зокрема, в дослідженнях фахівців провідних економічних інститутів НАН України – ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» та Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України.

Висновки та рекомендації. Основну загрозу для фінансового стану України становить поглиблення кризи вкраїн ЄС і, перш за все, зони євро.

Для пом'якшення негативного впливу зовнішніх чинників на сектор державних фінансів України в 2013-2014 рр. пропонується наступне.

1. Переорієнтація економічної політики, перш за все, на розвиток внутрішнього ринку. Для цього доцільно:

- активізувати використання всіх заходів захисту внутрішнього ринку, які не

суперечать умовам членства України у СОТ;

- переглянути не вигідні умови членства України у СОТ, які призвели до того, що внутрішній український ринок має набагато нижчий ступінь митного захисту, ніж основні зовнішньоторговельні контрагенти. Відповідний механізм у СОТ передбачений, Уряд України заявляв про намір його використання. Проте практична робота в цьому напрямку так і не була розпочата;

- НБУ доцільно проводити політику повільної плавної девальвації гривні з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку. Основні зовнішньоторговельні контрагенти України вже девальвували свої валюти, що, зокрема, значно збільшило можливості їх експансії на внутрішній український ринок;

- у повному обсязі відновити умови діяльності вільних економічних зон, які діяли до 2005 р., коли їх функціонування фактично було згорнуте без достатнього економічного обґрунтування та з порушенням правових норм, в тому числі міжнародних;

- з метою відродження вітчизняної промисловості, запровадити активну промислову політику, яка повинна здійснюватися знову створеним Міністерством промислової політики.

- ліквідація Мінпромполітики мотивувалася тим, що в країні залишилася досить невелика кількість промислових підприємств державної форми власності. Проте промислова політика в класичному значенні цього терміну не має відношення до форми власності, вона повинна стосуватися як державних, так і недержавних підприємств;

- прискорити запровадження механізмів державно – приватного партнерства.

2. З урахуванням вкрай негативних тенденцій в зоні Євро, НБУ доцільно проводити політику максимального зменшення питомої ваги євро у золотовалютних резервах країни .

3. Криза ЄС та зони євро вимагає активізації торгівлі та взагалі економічних відносин з країнами СНД та, зокрема, з основним зовнішньоторговельним партнером України – Росією.

4. В умовах поглиблення кризи ЄС та зони Євро доцільно розглянути питання про доцільність продовження політики форсованого створення зони вільної торгівлі України та ЄС.

Зацікавленість країн ЄС до експансії на внутрішній ринок України зрозуміла. Адже він навіть після значного падіння внаслідок кризи 2008 – 2009 рр. посідає за ємністю 39 місце у світі.

В той же час, Україна не може розраховувати на значне збільшення свого експорту в країни ЄС внаслідок низької конкурентоспроможності її економіки та відсутності будь – яких перспектив для продажу в ЄС своєї високотехнологічної та наукоємної продукції з високим рівнем доданої вартості.

Реалізація цих заходів дозволить значно зменшити залежність економіки та, зокрема, сектора державних фінансів України від руйнівних зовнішніх чинників, особливо пов'язаних з поглибленням системної кризи у ЄС та зоні євро.

Список літератури

1. Горбач Д. Как государство богатеет//Бизнес. – 2009.- № 17. – С.44 – 46.

А.Кошик, Н.Легинькова, І.Фабрика

Нестабильность мировых рынков и их возможное влияние на устойчивость государственных финансов Украины

В статье проанализированы основные внешние риски и угрозы государственным финансам Украине, связанные с новым этапом развития финансово - экономического кризиса. Значительное внимание уделено ситуации, сложившейся в основных внешнеторговых отношениях Украины - России, ЕС, КНР. Данные рекомендации по смягчению негативного влияния внешних факторов на сектор государственных финансов Украины.

A.Kochik, N. Leginkova, I.Fabrika

Instability of world markets and their effect on the sustainability of public finances in Ukraine

The article analyzes the principal external risks and threats to Ukraine's public finances related to a new stage of development of financial - economic crisis. Much attention is paid to the situation emerging in major trade relations between Ukraine and Russia, the EU, China. We have recommendations for mitigating the negative influence of external factors on the sector of public finance in Ukraine.

Одержано 04.10.12

УДК 637.37:334.012.64

А.М. Лисенко, доц., канд. екон. наук, Ю.Ю. Недовоз, магістрант
Кіровоградський національний технічний університет

Удосконалення методики проведення комплексного аналізу фінансової звітності малого підприємства

У статті досліджено існуючі підходи щодо здійснення комплексного аналізу фінансової звітності суб'єктів господарювання, визначено напрямки удосконалення методики його проведення на малих підприємствах.

комплексний аналіз, фінансова звітність підприємства, мале підприємство, етапи проведення комплексного аналізу

В умовах ринку посилюється значення комплексного аналізу фінансової звітності як інструменту пошуку шляхів забезпечення сталого розвитку господарюючих суб'єктів, виникає необхідність в удосконаленні методології та методики його проведення з урахуванням особливостей діяльності підприємств різних організаційно-правових форм, видів та категорій.

В економічно розвинених країнах базис економіки створюють малі підприємства, оскільки вони формують значну частку загальної доданої вартості. Згідно із статистичними даними, в Україні на 10 тис. осіб наявного населення припадає 70 малих підприємств [6, стор. 19], на яких зайнято 2073,6 тис. осіб [6, стор. 59]. Разом з тим слід зазначити, що організація економічної роботи на малих підприємствах країни не налагоджена належним чином. Зокрема, значним недоліком є те, що недостатня увага приділяється проведенню як системного, так і комплексного економічного

© А.М.Лисенко, Ю.Ю.Недовоз, 2012

А.Кошик, Н.Легинькова, І.Фабрика

Нестабильность мировых рынков и их возможное влияние на устойчивость государственных финансов Украины

В статье проанализированы основные внешние риски и угрозы государственным финансам Украине, связанные с новым этапом развития финансово - экономического кризиса. Значительное внимание уделено ситуации, сложившейся в основных внешнеторговых отношениях Украины - России, ЕС, КНР. Данные рекомендации по смягчению негативного влияния внешних факторов на сектор государственных финансов Украины.

A.Kochik, N. Leginkova, I.Fabrika

Instability of world markets and their effect on the sustainability of public finances in Ukraine

The article analyzes the principal external risks and threats to Ukraine's public finances related to a new stage of development of financial - economic crisis. Much attention is paid to the situation emerging in major trade relations between Ukraine and Russia, the EU, China. We have recommendations for mitigating the negative influence of external factors on the sector of public finance in Ukraine.

Одержано 04.10.12

УДК 637.37:334.012.64

А.М. Лисенко, доц., канд. екон. наук, Ю.Ю. Недовоз, магістрант
Кіровоградський національний технічний університет

Удосконалення методики проведення комплексного аналізу фінансової звітності малого підприємства

У статті досліджено існуючі підходи щодо здійснення комплексного аналізу фінансової звітності суб'єктів господарювання, визначено напрямки удосконалення методики його проведення на малих підприємствах.

комплексний аналіз, фінансова звітність підприємства, мале підприємство, етапи проведення комплексного аналізу

В умовах ринку посилюється значення комплексного аналізу фінансової звітності як інструменту пошуку шляхів забезпечення сталого розвитку господарюючих суб'єктів, виникає необхідність в удосконаленні методології та методики його проведення з урахуванням особливостей діяльності підприємств різних організаційно-правових форм, видів та категорій.

В економічно розвинених країнах базис економіки створюють малі підприємства, оскільки вони формують значну частку загальної доданої вартості. Згідно із статистичними даними, в Україні на 10 тис. осіб наявного населення припадає 70 малих підприємств [6, стор. 19], на яких зайнято 2073,6 тис. осіб [6, стор. 59]. Разом з тим слід зазначити, що організація економічної роботи на малих підприємствах країни не налагоджена належним чином. Зокрема, значним недоліком є те, що недостатня увага приділяється проведенню як системного, так і комплексного економічного

© А.М.Лисенко, Ю.Ю.Недовоз, 2012

аналізу. Це, в свою чергу, негативно позначається на ефективності функціонування суб'єктів малого бізнесу.

Методологічні аспекти проведення аналізу фінансової звітності підприємств досліджуються у роботах М.І. Баканова, С.Ф. Голова, К.В. Ізмайлової, В.В. Ковальова, А.Д. Шеремета, В.М. Шелудько та інших науковців [1-5, 7-9, 14-16]. Проте особливості аналізу фінансової звітності малих підприємств вивчені недостатньо. З метою оптимізації діяльності останніх у змінних зовнішніх умовах ведення господарської діяльності, особливого значення набувають теоретичні дослідження побудови методики проведення комплексного аналізу фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва – юридичних осіб, чим і обґрунтовується актуальність обраного напрямку дослідження.

Метою написання даної статті є узагальнення існуючих підходів щодо проведення аналізу фінансової звітності суб'єктів господарювання, розробка напрямків удосконалення методики проведення комплексного аналізу фінансової звітності на малих підприємствах.

Фінансова звітність є необхідною і важливою складовою інформаційного забезпечення фінансового аналізу, фінансового планування та прогнозування, основним джерелом інформації при проведенні аналізу господарської діяльності суб'єкта господарювання. З її використанням можна не тільки зробити висновки про діяльність підприємства в минулому, оцінити перспективи розвитку та розробити заходи, спрямовані на підвищення ефективності його діяльності в майбутньому, а й оцінити ефективність фінансово-господарської діяльності загалом, вивчити і проаналізувати механізми управління власним капіталом та прибутком, що важливо для акціонерів підприємства, його потенційних інвесторів і партнерів по бізнесу.

Фінансову звітність повинні складати всі підприємства на основі даних бухгалтерського обліку відповідно до статті 11 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [12]. До складу фінансової звітності підприємств (крім бюджетних установ, представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності та суб'єктів малого підприємництва, визнаних такими відповідно до чинного законодавства) включаються такі звіти: «Баланс» (форма № 1), «Звіт про фінансові результати» (форма № 2), «Звіт про рух грошових коштів» (форма № 3), «Звіт про власний капітал» (форма № 4), «Примітки до річної фінансової звітності» (форма № 5).

Для суб'єктів малого підприємництва – юридичних осіб і представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (відповідно до статті 11 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні») встановлюється скорочена за показниками фінансова звітність у складі балансу і звіту про фінансові результати. Юридичні особи, що відповідають критеріям, визначеним пунктом 154.6 статті 154 Податкового кодексу України, зобов'язані складати та подавати до відповідних органів фінансову звітність, передбачену для суб'єктів малого підприємництва, один раз на рік.

Норми Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 25.02.2000 р. № 39, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 15.03.2000 р. за № 161/4382 (із змінами) [11], застосовуються:

1. Для складання Фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва (форми №№ 1-м та 2-м):

- суб'єктами малого підприємництва - юридичними особами, які визнані такими відповідно до законодавства, крім довірчих товариств, страхових компаній, банків,

ломбардів, інших фінансово-кредитних та небанківських фінансових установ, суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють обмін іноземної валюти, є виробниками та імпортерами підакцизних товарів, а також суб'єктів підприємницької діяльності, у статутному фонді яких частка вкладів, що належить юридичним особам - засновникам та учасникам цих суб'єктів, які не є суб'єктами малого підприємництва, перевищує 25 відсотків;

- представництвами іноземних суб'єктів господарської діяльності;

2. Для складання Спрощеного фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва (форми №№ 1-мс та 2-мс): суб'єктами малого підприємництва - юридичними особами, що відповідають критеріям, визначеним пунктом 154.6 статті 154 розділу III Податкового кодексу України, та мають право на застосування спрощеного бухгалтерського обліку доходів і витрат.

Таким чином, суб'єкти малого підприємництва - юридичні особи, які відповідають критеріям, визначеним пунктом 154.6 статті 154 Податкового кодексу України, зобов'язані складати та подавати до відповідних органів фінансову звітність, передбачену для суб'єктів малого підприємництва (форми №№ 1-мс та 2-мс), один раз на рік. Суб'єкти малого підприємництва - юридичні особи, які не відповідають критеріям, визначеним пунктом 154.6 статті 154 Податкового кодексу України, зобов'язані складати та подавати до відповідних органів фінансову звітність, передбачену для суб'єктів малого підприємництва (форми №№ 1-м та 2-м), щокварталу [13].

Сукупність форм фінансової звітності дає змогу отримати інформацію про види діяльності підприємства, його майновий стан, фінансові ресурси, які забезпечують цю діяльність. Тобто, за допомогою фінансової звітності можна отримати комплексну оцінку діяльності суб'єкта господарювання, визначити його економічний потенціал та оцінити перспективи розвитку.

В умовах реформування бухгалтерського обліку, його поділу на управлінський та фінансовий виникла необхідність використання кожним підприємством методики комплексного аналізу фінансової звітності для визначення ступеня його фінансової стійкості, оцінювання ефективності діяльності, ділової активності, інвестиційної привабливості.

Важливим елементом аналітичної роботи стає комплексний аналіз фінансової звітності як один з головних інструментів управління господарською діяльністю, оскільки саме він надає повну, всебічну характеристику фінансового стану, необхідну для управління фінансовою стійкістю, ліквідністю та платоспроможністю підприємства. Комплексний аналіз фінансової звітності підприємства дає змогу забезпечити ідентифікацію його місця в економічному середовищі, створює необхідну інформаційну базу для прийняття різноманітних управлінських та фінансових рішень. При його проведенні необхідно дотримуватись відповідних вимог, а саме:

- застосовувати методики, які давали б змогу в обмежені строки якісно оцінити фінансовий стан суб'єкта господарювання;

- забезпечити формування групи показників, які б у своїй сукупності відповідали вимогам комплексної характеристики поточного стану підприємства та перспектив його подальшого розвитку;

- розробити адекватну систему однозначності інтерпретації результатів аналітичної обробки визначеної групи цільових показників з метою попередження та уникнення неоднозначності висновків щодо ідентифікації становища об'єкта дослідження.

Сучасні методики аналізу фінансової звітності передбачають застосування

значної кількості фінансових коефіцієнтів. Проте використання надлишкової їх кількості призводить до неоднозначності висновків, втрат часу на аналітичну обробку показників, знижує оперативність комплексного аналізу, яка є критичною характеристикою його ефективності. Тому, на нашу думку, необхідно обмежити кількість фінансових коефіцієнтів та виділити чітку сукупність їх критичних значень.

Для потреб комплексного аналізу фінансової звітності малих підприємств пропонуємо використовувати наступну систему показників (рис. 1).

Слід зазначити, що методика аналізу звіту про фінансові результати малого підприємства на сьогодні не є достатньо розробленою. Крім того, розрахунок показників із залученням даних форми №2 малого підприємства має дещо відмінний алгоритм, порівняно з відповідними розрахунками по середньому за розмірами та крупному підприємству (табл. 1).

У практиці комплексного аналізу фінансової звітності з метою інтегральної оцінки фінансового стану пропонується використовувати дві системи ієрархій показників: загальну та з проміжними комплексними оцінками окремих аспектів діяльності підприємства. Сформована при цьому система аналітичних показників повинна забезпечувати об'єктивність, змістовність, глибину і адекватність інформації, що характеризує досліджувані соціально-економічні явища та процеси.

Важливою складовою процедури комплексного аналізу фінансової звітності малого підприємства є побудова моделі обробки вхідної інформаційної бази. Така модель являє собою обґрунтоване поєднання математичних, статистичних та аналітичних методів дослідження.

Таблиця 1 – Алгоритм розрахунку окремих індикаторів фінансового стану із залученням даних форми №2-м (2-мс)

Показник	Методика розрахунку	Алгоритм розрахунку
1. Коефіцієнт оборотності оборотних активів (загальний)	Чиста реалізація за період / середній залишок оборотних активів	Код 030 ф. 2-м (2-мс) / Код 260 ф. 1-м (1-мс) (середнє значення)
2. Окупність витрат прибутком	[Прибуток від реалізації / собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг)] x 100%	[(Код 030 – 080 ф. 2-м (2-мс) / Код 080 ф. 2-м (2-мс))] x 100%
3. Рентабельність продажу	[Прибуток від реалізації / Чиста реалізація за період] x 100%	[(Код 030 – 080 ф. 2-м (2-мс) / Код 030 ф. 2-м (2-мс))] x 100%
4. Рентабельність активів	[Чистий прибуток / середня за період вартість активів] x 100%	[Код 150 ф. 2-м (2-мс) / Код 280 ф. 1-м (1-мс) (середнє значення)] x 100%
5. Рентабельність власного капіталу	[Чистий прибуток / середня за період величина власного капіталу] x 100%	[Код 150 ф. 2-м (2-мс) / Код 380 ф. 1-м (1-мс) (середнє значення)] x 100%

Перед проведенням аналізу фінансової звітності суб'єкта малого підприємництва – юридичної особи пропонуємо здійснити її перевірку на предмет повноти та достовірності відображення в обліку господарських операцій. Слід відслідковувати весь цикл бухгалтерського обліку: від здійснення операції до складання фінансової звітності. При цьому вивчаються наступні важливі моменти: відображення господарських операцій у первинних документах; аналіз операції, її визнання та оцінка відповідно до вимог П(С)БО, а також відображення у регістрах бухгалтерського обліку; внесення записів за результатами інвентаризації щодо активів та зобов'язань до регістрів; перенесення даних, закриття рахунків доходів та витрат; складання оборотно-сальдового балансу; складання фінансової звітності (Баланс, Звіт

про фінансові результати).

Комплексний аналіз фінансової звітності слід проводити поетапно. Пропонуємо проводити спочатку експрес-діагностику показників фінансової звітності з метою пошуку і виділення найбільш важливих та складних проблем у керуванні фінансами малого підприємства. Її основним завданням є звуження масштабів пошуку проблем і шляхів їхнього вирішення. Такий аналіз передбачає незначні витрати часу для одержання результату і наступного проведення додаткових аналітичних досліджень за виділеними напрямками. Експрес-діагностику пропонуємо проводити у такій послідовності: аналіз економічного потенціалу підприємства; аналіз результатів фінансово-господарської діяльності підприємства; висновки та рекомендації.

Комплексна оцінка фінансової звітності малого підприємства являє собою більш глибокий аналіз. Він будується на основі комплексу показників, розглядає всі сторони діяльності підприємства з погляду стратегічного розвитку бізнесу. Пропонуємо проводити комплексний аналіз фінансової звітності малого підприємства в такій послідовності:

- вертикальний та горизонтальний аналіз балансу;
- аналіз якісних змін у майновому стані;
- оцінка наявності негативних статей у звітності;
- аналіз фінансового стану та результатів фінансово-господарської діяльності підприємства;
- горизонтальний та вертикальний аналіз показників звіту про фінансові результати;
- комплексна оцінка результатів діяльності підприємства, розробка висновків та рекомендацій.

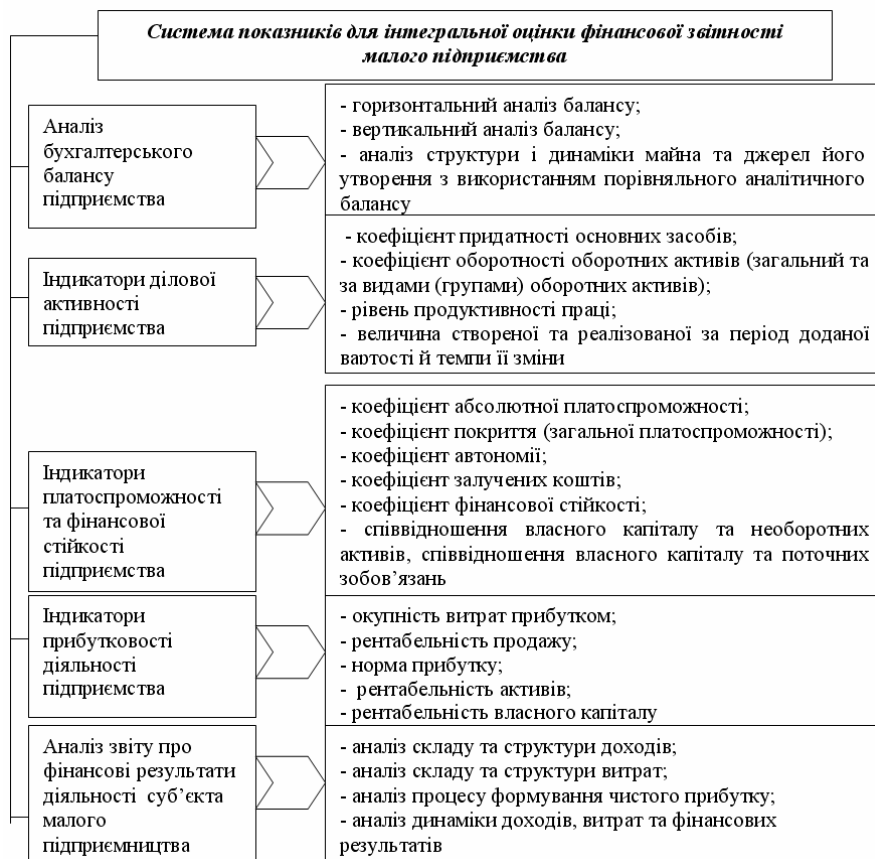


Рисунок 1 – Індикатори інтегральної оцінки фінансової звітності суб'єкта малого підприємництва – юридичної особи

У процесі проведення аналізу може бути використаний один з існуючих підходів до оцінки фінансових показників (коефіцієнтів): на основі нормативних значень показників, або на основі загальногалузевих значень показників.

З метою вдосконалення існуючої моделі комплексного аналізу фінансової звітності суб'єкта малого підприємництва – юридичної особи, пропонуємо проводити аналіз з виділенням наступних етапів (рис. 2):

- постановка цільової функції моделі обробки вхідної інформаційної бази. У межах цього етапу виділяється об'єкт дослідження та вивчається специфіка його діяльності, здійснюється формулювання мети та завдань комплексного аналізу фінансової звітності, досліджується представлена інформаційна база та її часові лаги, формується сукупність напрямів аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств, які є складовими узагальнюючого інтегрального показника, визначається форма подання кінцевої (вихідної) інформації та пропозицій щодо провадження заходів з метою забезпечення досягнення мети комплексного аналізу показників, відображених у фінансовій звітності малого підприємства;

- обґрунтування процедур та проведення первинної обробки інформації, її узагальнення. При цьому здійснюється групування інформаційних джерел та формування сукупності фінансових показників як форми узагальнення даних за згрупованими інформаційними джерелами, обґрунтовується вибір форм обробки вхідної інформації відповідно до визначеної сукупності показників;

- вибір необхідної методики обробки вхідної інформації за певними напрямками дослідження, визначення структури та порядку формування вихідної інформації комплексного аналізу фінансової звітності малого підприємства;

- інтерпретація результатів аналітичної обробки показників фінансової звітності. При цьому формулювання висновків щодо об'єкта дослідження на підставі проведених розрахунків не тільки дає можливість замовникам комплексного аналізу одержати відповіді на поставлені ними питання, а й слугує основою прогнозування зміни економічного потенціалу підприємств;

- формування сценаріїв майбутнього тренду фінансово-господарської діяльності підприємства. Сутність даного етапу полягає в прогнозуванні результатів діяльності об'єкта дослідження з урахуванням запропонованих заходів щодо підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання.

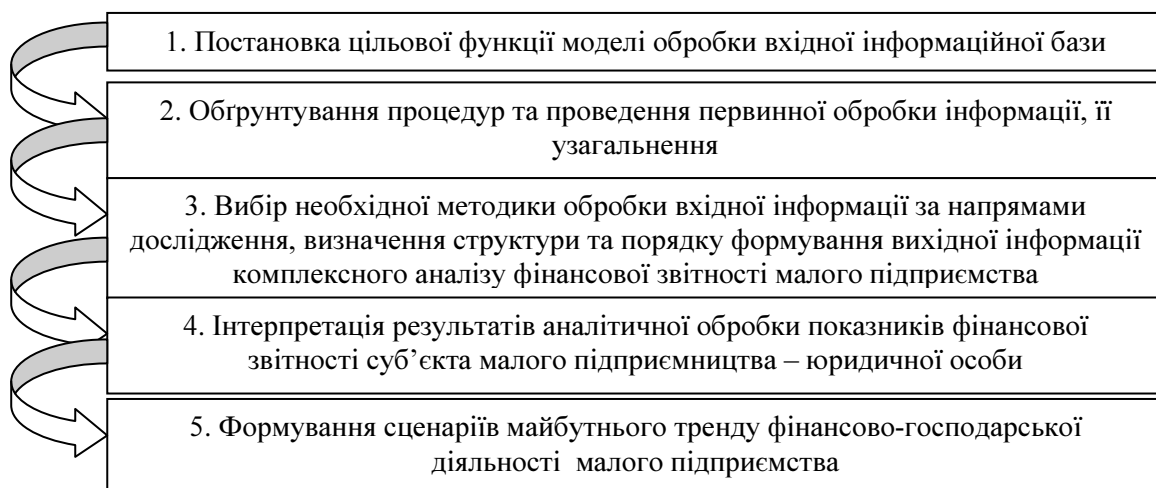


Рисунок 2 – Етапи проведення комплексного аналізу фінансової звітності малого підприємства

Отже, дослідженню проблем удосконалення методики проведення комплексного аналізу фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва – юридичних осіб приділяється не достатньо уваги. Запропоновані нами пропозиції спрямовані на удосконалення методики комплексного аналізу фінансової звітності, сприяють посиленню здійснення внутрішнього та зовнішнього контролю за відповідністю формування відображених у ній показників, надають можливість прогнозування фінансово-господарської діяльності малих підприємств та сприяють підвищенню її ефективності.

Список літератури

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – 4-е изд. доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 416 с.
2. Блинов А. Малое предпринимательство. Организационные и правовые основы деятельности / А. Блинов. – М.: 2007. – 336 с.
3. Богдан Гринів. Проблеми бухгалтерського балансу: його використання в аналізі / Б. Гринів // Бухгалтерський облік і аудит. – №1. – 2008. – С. 11-15.
4. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник / Ф.Ф. Бутинець. – 3-є вид., виправлене і доповнене. – Житомир: ПП «Рута», 2006. – 440 с.
5. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: Монографія. К.: Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
6. Діяльність суб'єктів малого підприємництва, 2010 р. // Статистичний збірник за ред. І.М. Жук, Державна служба статистики України, К.: 2011. – 203 с.
7. Измайлова К.В. Сучасні технології фінансового аналізу: навч. посіб. / К.В. Измайлова. – К.: МАУП, 2000. – 52 с.
8. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2002. — 560 с.
9. Макаренко Ю.П. Розробка методики проведення комплексного аналізу фінансової звітності підприємств / Ю.П. Макаренко // Агросвіт. - №4. – 2008. – С. 37-43.
10. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI / редакція від 15.08.2012 [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 25.02.2000 р. № 39, зареєстрованим в Міністерстві юстиції України 15.03.2000 р. за № 161/4382 (із змінами) [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00>.
12. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні / Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV, редакція від 14.01.2012 [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
13. Про подання фінансової звітності суб'єктами малого підприємництва / Міністерство фінансів України, державний комітет статистики України, лист від 12.04.2011 р. № 31-08410-06-5/9545, № 04/4-7/214 [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.vn.ukrstat.gov.ua/index.php/2010-11-23-13-52-20/-2011-/158--2011-/1046-2011-07-11-14-49-31.html>.
14. Шевченко С.М. Интегральная оценка финансового статуса предприятия / С.М. Шевченко // Держава та регіони: Серія економіка та підприємництво. - №3. – 2006. – С. 134-139.
15. Шелудько В.М. Финансовый менеджмент. Підручник / В.М. Шелудько. - К.: Знання, 2006. - 439 с.
16. Шеремет О.О. Финансовый анализ: Навчальний посібник / О.О. Шеремет. – К.: Кондор, 2005. – 196 с.

А. Лысенко, Ю. Недовоз

Усовершенствование методики проведения комплексного анализа финансовой отчетности малого предприятия

В статье исследованы существующие подходы к осуществлению комплексного анализа финансовой отчетности субъектов хозяйствования, определены направления усовершенствования методики его проведения на малых предприятиях.

A. Lysenko, J. Nedovoz

Improvement of method of leadthrough of complex analysis of the financial reporting of small enterprise

In the article investigational existent approaches are in relation to realization of complex analysis of the financial reporting of subjects of menage, certainly directions of improvement of method of his leadthrough on small enterprises.

Одержано 01.10.12

УДК 657.1

Н.О. Лоханова, доц., канд. екон. наук

Одеський національний економічний університет

Проблеми відображення податкових різниць в обліку і звітності вітчизняних підприємств

У статті критично проаналізовано зміст національне Положення бухгалтерського обліку «Податкові різниці», визначено його недоліки та проблеми запровадження, обґрунтовано недоцільність доповнення Звіту про сукупний дохід (Звіту про фінансові результати) новим розділом «Податкові різниці», обґрунтовано доцільність застосування методу зобов'язань під час визначення податкових різниць.

податкові різниці, метод зобов'язань, Звіт про сукупний дохід (Звіт про фінансові результати)

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими і практичними завданнями. Одним із важливих напрямів розвитку вітчизняної системи бухгалтерського обліку в сучасних умовах є інтеграція різних облікових підсистем – власне бухгалтерського обліку і обліку для цілей податкових розрахунків. У цілому перспективи інтеграційних процесів в бухгалтерському обліку, на нашу думку, пов'язані, насамперед, із поглибленням зв'язків між цими підсистемами. Система обліку, яка зараз продовжує функціонувати в Україні, була в повній мірі адекватно названа Головим С.Ф. «податково-бухгалтерським сурогатом» [1, с.238], і хоча автор висказувався відносно системи, що діяла в Україні з 01.07.1997 по 1.01.2011 рік, тобто до запровадження Податкового кодексу, вважаємо, що на жаль, цей термін може бути застосовано і після запровадження цього документу. Такий висновок зумовлений тим, що фактично не змінилися пріоритети в веденні обліку, а отже, не вирішено головне питання, чи є облік в практиці господарської діяльності вітчизняних підприємств реальною і дієвою функцією управління, чи він є лише функцією обслуговування державних інтересів. У свою чергу забезпечення інтеграції обліку для різних цілей – управління і оподаткування, на наш погляд, можливе лише за рахунок визнання єдності і цілісності об'єктів, які відображаються в окремих облікових підсистем, і за рахунок побудови адекватної системи обліку і звітності щодо такого важливого економічного об'єкту, яким є податкові різниці.

A. Lysenko, J. Nedovoz

Improvement of method of leadthrough of complex analysis of the financial reporting of small enterprise

In the article investigational existent approaches are in relation to realization of complex analysis of the financial reporting of subjects of menage, certainly directions of improvement of method of his leadthrough on small enterprises.

Одержано 01.10.12

УДК 657.1

Н.О. Лоханова, доц., канд. екон. наук

Одеський національний економічний університет

Проблеми відображення податкових різниць в обліку і звітності вітчизняних підприємств

У статті критично проаналізовано зміст національне Положення бухгалтерського обліку «Податкові різниці», визначено його недоліки та проблеми запровадження, обґрунтовано недоцільність доповнення Звіту про сукупний дохід (Звіту про фінансові результати) новим розділом «Податкові різниці», обґрунтовано доцільність застосування методу зобов'язань під час визначення податкових різниць.

податкові різниці, метод зобов'язань, Звіт про сукупний дохід (Звіт про фінансові результати)

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими і практичними завданнями. Одним із важливих напрямів розвитку вітчизняної системи бухгалтерського обліку в сучасних умовах є інтеграція різних облікових підсистем – власне бухгалтерського обліку і обліку для цілей податкових розрахунків. У цілому перспективи інтеграційних процесів в бухгалтерському обліку, на нашу думку, пов'язані, насамперед, із поглибленням зв'язків між цими підсистемами. Система обліку, яка зараз продовжує функціонувати в Україні, була в повній мірі адекватно названа Головим С.Ф. «податково-бухгалтерським сурогатом» [1, с.238], і хоча автор висказувався відносно системи, що діяла в Україні з 01.07.1997 по 1.01.2011 рік, тобто до запровадження Податкового кодексу, вважаємо, що на жаль, цей термін може бути застосовано і після запровадження цього документу. Такий висновок зумовлений тим, що фактично не змінилися пріоритети в веденні обліку, а отже, не вирішено головне питання, чи є облік в практиці господарської діяльності вітчизняних підприємств реальною і дієвою функцією управління, чи він є лише функцією обслуговування державних інтересів. У свою чергу забезпечення інтеграції обліку для різних цілей – управління і оподаткування, на наш погляд, можливе лише за рахунок визнання єдності і цілісності об'єктів, які відображаються в окремих облікових підсистем, і за рахунок побудови адекватної системи обліку і звітності щодо такого важливого економічного об'єкту, яким є податкові різниці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій останніх років і виділення невирішених частин загальної проблеми. Питання визначення підходів щодо розрахунку прибутку для цілей складання фінансової звітності і оподаткування, а також різниць між ними підіймалися в роботах цілого ряду дослідників, наприклад, таких як: Білуха М.Т., Бутинець Ф.Ф., Гавриленко В.А., Моссаковський В.Б., Голубка Я.В., Чернобай О.В. і Секіріна Н.В., Ловінська Л.Г., Дем'яненко Р.В., Артюх О.В. та інших. При тому авторами пропонуються різні варіанти рішення цього питання: від обґрунтування підходу щодо доцільності визначення прибутку виключно за даними окремої податкової підсистеми до необхідності узгодження фінансового результату і оподаткованого прибутку або доцільності розрахунку прибутку за єдиним алгоритмом на підставі визначення облікового прибутку та оподаткованого прибутку [2, с.108]. Тобто єдності підходів з цього приводу поки що досягнути не вдалося. А отже, питання потребує додаткового опрацювання.

Мета статті полягає в тому, щоб критично проаналізувати зміст ПБО «Податкові різниці», визначити його недоліки та проблеми запровадження, обґрунтувати недоцільність доповнення Звіту про сукупний дохід (Звіту про фінансові результати) новим розділом «Податкові різниці».

Викладення основного матеріалу дослідження. Огляд літературних джерел довів, що на сьогодні склалися різні підходи щодо організації відображення податкових різниць у фінансовій звітності. Особливу увагу викликає підхід, запропонований в [3, с.32], у межах якого зближення бухгалтерського обліку і розрахунків для цілей оподаткування вбачається в нормативно закріпленому порядку фіксуванні податкових різниць у звітності. Водночас, не можемо не погодитися з критикою цього підходу, представленою в роботі Артюх О.В. [2, с.109]. На думку Артюх О.В., «механічне фіксування та пояснення в обліковій звітності податкових різниць не вирішить проблеми наближення облікових підсистем» [2, с.109]. Так, дійсно, вважаємо не доцільним механічно доповнювати склад фінансової звітності показниками податкових різниць. Однак, для того, щоб обґрунтувати такий висновок, звернемося до розгляду основних положень нормативних документів з цього приводу.

Базовим нормативним документом, який в Україні регламентує облік податкових різниць є ПБО «Податкові різниці» [4]. Одразу ж відзначимо, що аналогу даного П(С)БО у складі МСФЗ немає. У системі МСФЗ є лише МСФЗ 12 «Податки на прибуток» [5], з яким співвідноситься П(С)БО 17 «Податок на прибуток» [6]. ПБО «Податкові різниці» [4], прийнятий в 2011 році в Україні, визначив методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про податкові різниці та її розкриття у фінансовій звітності. Однак, питання необхідності обліку податкових різниць перейшло в розряд актуальних практично для всіх юридичних осіб, які згідно із законодавством є платниками податку на прибуток, у зв'язку із новаціями, запровадженими в іншому документі, а саме в Податковому кодексі.

Необхідність обліку податкових різниць передбачена діючою редакцією Податкового кодексу України. Відповідно до пп. 17.1.12. п. 17.1 Податкового кодексу «Платник податків має право: за методикою, затвердженою Міністерством фінансів України, вести облік тимчасових та постійних податкових різниць». Однак, згідно з абз. 3 п. 46.2 того ж нормативного документу «у складі фінансової звітності платник податків зазначає тимчасові та постійні податкові різниці за формою, встановленою Міністерством фінансів України» [7]. Тобто, спочатку Податковий кодекс передбачає надання права платнику податків вести відповідний облік, а потім надає цьому праву примусовий характер, і переводить в розряд зобов'язань. Отже, підприємства змушені вести облік податкових різниць як для цілей складання фінансової звітності, так і для

цілей оподаткування. Водночас, вважаємо, що шлях, за яким пішли державні інститути в забезпеченні інтеграції обліку для цілей складання фінансової і податкової звітності і зв'язаним із цим процесом реформування обліку і звітності з податку на прибуток та податкових різниць має певні недоліки, до числа яких можна віднести наступні:

1) Головний мотивуючий чинник запровадження обліку податкових різниць і відображення відповідної інформації у звітності полягає лише в тому, щоб змусити підприємства максимально розкрити контролюючим органам інформацію стосовно того, які конкретні чинники враховані або не враховані в розрахунку бухгалтерського і оподаткованого прибутку. Тобто органи ДПС цікавить питання розкриття інформації податкової звітності, за рахунок складення і подання якої можна буде легко порівняти показники податкової і фінансової звітності, а отже, це полегшить процес перевірок і збільшить можливість застосування штрафних санкцій у випадку з'ясування будь-яких неспівпадінь. Таким чином, звітування з податкових різниць додатково ускладнює звітність для підприємства, а її розкриття збільшує рівень небезпеки за рахунок можливості застосування відповідної відкритої інформації проти його інтересів. Фактично інтереси самого по собі господарюючого суб'єкта, як завжди, не враховані, враховані лише інтереси державних інститутів.

Водночас, головна проблема облікової системи в Україні, полягає в її складності, зарегульованості і орієнтації на вирішення фіскальних завдань. Доповнення ж фінансової звітності, а саме форми № 2 «Звіт про фінансові результати» або в його новому форматі «Звіт про сукупний дохід» показниками податкових різниць, цю проблему тільки поглиблює.

2) Обраний напрямок «удосконалення» Звіту про фінансові результати за рахунок показників податкових різниць ніяк не корелює із поставленим нашими державними органами завданням все більш широкого запровадження МСФЗ в Україні. Так, якщо розглянути склад Звіту про сукупний дохід, який рекомендовано МСФЗ, то можна побачити, що відповідних показників у самій формі Звіту про сукупний дохід за МСФЗ немає, хоча розкриття відповідної інформації в примітках і передбачено. У цілому запровадження звітності за податковими різницями із винесенням їх в окремий 4 розділ форми № 2 зробить її більш складною і віддаленою від формату Звіту про сукупний дохід за МСФЗ.

3) Національне ПБО «Податкові різниці» (п.8) [4] надає класифікацію податкових різниць, яка ув'язана із видами доходів і витрат, які відокремлюються в бухгалтерському обліку, тобто розмежуються податкові різниці щодо доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); податкові різниці щодо інших операційних доходів; податкові різниці щодо інших доходів; податкові різниці щодо собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг); податкові різниці щодо інших операційних витрат; податкові різниці щодо інших витрат; податкові різниці щодо надзвичайних доходів; податкові різниці щодо надзвичайних витрат [4].

Класифікація податкових різниць за видами доходів і витрат є, з одного боку, немов би то логічною і зрозумілою, оскільки вона частково корелюється з групами і доходів і витрат, розмежованими за видами діяльності, розповсюдженими у вітчизняній теорії і практиці. Однак, ця класифікація містить цілий ряд помилок і просто дискусійних моментів як суто формального, так і принципового характеру:

1) В класифікації податкових різниць не відокремлені податкові різниці щодо фінансових доходів і фінансових витрат. А фактично відносно цих статей можливо виникнення податкових різниць, як постійного, так і тимчасового характеру, наприклад, у випадку коли підприємство отримує дивіденди від резидентів, вони потрапляють до складу фінансових доходів, однак, не враховуються для визначення

суми податку до оподаткування, ця різниця має постійний характер. У ситуації із відображенням витрат на сплату відсотків за позиками у випадку їх капіталізації відносно кваліфікованих активів, можуть виникнути тимчасові податкові різниці. А отже, при класифікації податкових різниць за видами доходів і витрат обов'язково мають бути враховані статті фінансових доходів і витрат.

2) Залишається незрозумілим: що саме з практичної точки зору дає виділення представленої в ПБО «Податкові різниці» класифікації? Як вона може допомогти підприємствам у визначенні складу податкових різниць за окремими статтями?

3) Загально відомо, що податкові різниці розкривають зв'язок між сумами доходів і витрат, відображених для різних цілей. Однак, у зв'язку з тим, що Податковий кодекс України містить групування доходів і витрат, яке не співпадає з класифікацією в національних П(С)БО 15 і 16, реально забезпечити взаємозв'язок даних прямим шляхом через застосування наведеної класифікації податкових різниць практично не вдасться. Точніше, будуть необхідними певні коригування, які пов'язані не тільки з різницями об'єктивного характеру, а й просто через різне тлумачення одних і тих же груп витрат.

4) Пунктом 9 ПБО «Податкові різниці» передбачено, що «інформація про тимчасові і постійні податкові різниці накопичується в регістрах бухгалтерського обліку, зокрема шляхом виділення окремих граф для їх відображення (за відповідною класифікацією - тимчасова або постійна) або в інший спосіб, що забезпечуватиме реєстрацію і накопичення відповідної інформації для її розкриття у фінансовій звітності» [4].

Тобто стандартом регламентована обов'язковість фіксації податкових різниць фактично за кожною господарською операцією. Такий підхід суттєво ускладнює і без того складну систему реєстрації господарських операцій в обліку. Безумовно, в умовах повної автоматизації облікових робіт – це не є складною проблемою, однак, на жаль, не всі підприємства мають сучасне інформаційне забезпечення. Деякі суб'єкти господарювання продовжують застосовувати ручні форми обліку, а здійснювати при тому фіксацію податкових різниць по кожній операції вельми складно і ще більш підвищує трудомісткість робіт, до того ж, не несе для підприємства ніякої додаткової корисної інформації. Принцип співвідношення затрат і вигід не дотримується.

5) Як що звернутися до МСФЗ 12 «Податок на прибуток» [5] і відповідного П(С)БО 17 [6], то можна зробити висновок, що для обліку відстрочених податків в цих стандартах передбачається застосування так званого балансового методу, або методу зобов'язань. При тому, як зазначено в Коментарі до Положення бухгалтерського обліку «Податкові різниці» [4] «Положення (стандарт) 17 спрямовано на формування методологічних засад розкриття, насамперед, в балансі інформації про залишки не анульованих тимчасових податкових різниць, які так би мовити «матеріалізовані» в активах та зобов'язаннях». Дійсно, П(С)БО 17 в повній мірі достатньо для того, щоб:

- визначити суми відстрочених податків, тобто сальдо відстрочених податкових зобов'язань і відстрочених податкових активів на дату балансу;

- на підставі цього з'ясувати суму витрат з податку на прибуток, що має бути відображена у фінансовій звітності, а саме Звіті про фінансові результати.

Отже, для визнання що балансових статей з відстрочених податків, що статті витрат «Податок на прибуток» П(С)БО 17 достатньо. Зазначимо, що балансовий метод чи метод зобов'язань фактично полегшує облікову практику за рахунок того, що дозволяє здійснювати визнання відстрочених податків лише на дату балансу. При тому щоденний облік і контроль податкових різниць, який планується запровадити в облікову роботу вітчизняних бухгалтерів згідно з вимогами ПКУ, ані вимогами П(С)БО 17, ані МСФЗ 12 не передбачається. Водночас, слід звернути увагу на п.19.3 П(С)БО 17, де відмічено, що підприємства мають розкривати в примітках до фінансової звітності

«пояснення різниці між витратами (доходом) з податку на прибуток та добутком облікового прибутку (збитку) на застосовану ставку податку на прибуток». Аналогічна норма міститься в параграфі 81 МСФЗ 12 [5].

Також підкреслимо вимоги п. 19.1 П(С)БО 17, де зафіксована необхідність розкриття складових елементів «витрат (доходу) з податку на прибуток (поточний податок на прибуток та всі коригування цієї суми, включаючи відстрочені податкові активи, відстрочені податкові зобов'язання, виправлення помилок тощо)» і п. 19.2 «суми поточного та відстроченого податку на прибуток, які відображені у складі власного капіталу» [6]. Отже, необхідність розкриття інформації про узгодження інформації стосовно податку на прибуток за рахунок податкових різниць передбачена вимогами діючих П(С)БО 17 і МСФЗ 12. Однак, міра деталізації інформації стосовно різниць між бухгалтерським і оподаткованим прибутком даними стандартами жорстко не регламентована. Це дало підстави представникам Міністерства фінансів України для висновку, що «Положення «Податкові різниці» не суперечить і не замінює Положення (стандарт) 17, яке залишається чинним, а доповнює його. Положення «Податкові різниці» визначає методологію формування інформації про анулювання податкових різниць протягом звітної періоду, їх вплив на формування податкового прибутку та розкриває зв'язок між податковим та обліковим прибутками».

Фактично в Україні одночасно намагаються застосувати обидва методи розрахунку відстрочених податків і податкових різниць:

1) з одного боку, балансовий метод або метод зобов'язань, який відповідає вимогам діючих П(С)БО 17 і МСФЗ 12;

2) з іншого боку, метод визначення податкових різниць за кожною статтею доходів і витрат, який прийнято називати методом відстрочки, що передбачає систематичний, накопичувальний облік податкових різниць (оскільки саме така вимога запроваджена п. 9 «Податкові різниці»).

Перший метод – данина сучасним тенденціям обліку податку на прибуток згідно МСФЗ, а другий – механізм збільшення обсягу звітної інформації для фіскальних цілей.

З методологічної точки зору застосування методу зобов'язань в обліку відстрочених податків і податкових різниць з його орієнтацією на баланс має на меті представити очікувані податки (чи економію на них), що підлягають сплаті (або відшкодуванню) в поточному і майбутньому звітних періодах, як зобов'язання (або активи) з податку на прибуток у балансі (Звіті про фінансовий стан (фінансову позицію)). При тому для отримання адекватної реаліям картини фінансового стану підприємства відстрочені податкові активи і зобов'язання розраховуються за ставкою, по якій підприємство очікує майбутні виплати (відшкодування) відстроченого податку. Цей момент – необхідність врахування різних ставок для визначення податкових різниць за різних умов очікування майбутніх виплат (відшкодувань) в Положенні «Податкові різниці» ніде не розкрито, фактично випущено. Хоча ця норма прямо запроваджена МСФЗ 12. У кінцевому підсумку хотілося б зазначити, що справа взагалі має бути не в тому, щоб розкривати/чи не розкривати податкові різниці безпосередньо у звітності, а в тому, щоб через механізм чіткого визначення їх складу в нормативних документах з питань оподаткування уникнути проблем в різному тлумаченні діючого законодавства для різних цілей різними особами.

Вирішення проблеми існування різних підходів в обліку для цілей складання фінансової і податкової звітності, тобто максимальна інтеграція в обліку можлива за рахунок встановлення чіткого переліку податкових різниць за основними статтями звітності. Такий перелік має стати орієнтиром для суб'єктів господарювання, однак, він необхідний не для того, щоб змусити їх звітувати за складом цих різниць, а для того,

щоб зробити розрахунок податку більш простим і зрозумілим для платників. Фактично пропонуємо, у складі розділу Податкового кодексу, присвяченого податку на прибуток, закласти саме обмежуючі норми відносно постійних різниць і чітко окреслити норми відносно тимчасових різниць, замість наведення докладного переліку всіх статей доходів і витрат, що мають бути віднесені до Декларації з податку на прибуток. Тим самим платник податку на прибуток отримує чітке розуміння, що не дозволяється або дозволяється лише за певних умов враховувати під час розрахунку прибутку для цілей оподаткування, але не здійснює дублюючих розрахунків доходів і витрат за всіма статтями для різних цілей за різними методиками. При тому вважаємо за доцільне відмовитися від ідеї формування звітності щодо конкретних податкових різниць між бухгалтерським і оподатковуваним прибутком (тобто звітування щодо звірки прибутку) із здачею її до податкових органів у складі Звіту про сукупний дохід. Розкриття інформації щодо податкових різниць слід залишити виключно на рівні підходів, визначених в обліковій політиці з урахуванням вимог МСФЗ або П(С)БО тощо.

Висновки і перспективи подальших досліджень. На підставі проведеного дослідження можна заключити, що:

1. Уведений ПБО «Податкові різниці» носить формальний характер і не несе суттєвої практичної вигоди для користувачів фінансової звітності. Його запровадження не в повній мірі враховує відповідні вимоги МСФЗ 12. Отже, ПБО «Податкові різниці» потребує відміни або, щонайменш, доповнення і доопрацювання.

2. Доповнення Звіту про сукупний дохід (Звіту про фінансові результати) окремим розділом «Податкові різниці» лише перенавантажує фінансову звітність, переслідує інтереси лише однієї групи користувачів – податкових органів і збільшує трудомісткість ведення обліку і складання звітності. На наш погляд, уведення відповідного розділу є недоречним. І від цього слід відмовитися.

3. Розкриття інформації щодо податкових різниць доцільно здійснювати у Примітках до фінансової звітності відповідно до вимог МСФЗ 12 або П(С)БО 17.

Перспективи подальших досліджень пов'язані із опрацюванням складу конкретних податкових різниць за різними статтями доходів і витрат з урахуванням норм діючого Податкового кодексу України.

Список літератури

1. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: Монографія / С.Ф. Голов. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
2. Артюх О.В. Концептуальні засади та методичне забезпечення цілісної системи обліку на промислових підприємствах: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09 / О. В. Артюх; Одес. держ. екон. ун-т. - О., 2011. – 259 с. – Бібліогр.: с.233-259.
3. Ловінська Л.Г. Розрахунок податкових різниць за даними бухгалтерського обліку / Л.Г.Ловінська // Вісник податкової служби. – 2007. –№ 11 (438). – С.32.
4. Положення бухгалтерського обліку «Податкові різниці», затв. Наказом Міністерства фінансів України № 27 від 25.01.2011 р., зареєстр. в Міністерстві юстиції України 21 лютого 2011 р. за № 212/18950 із змінами і доповненнями [Електронний ресурс] / База «Законодавство України». – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0212-11>
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 12 (IAS 12) [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/320288/file/IAS%2012.pdf>
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток», затв. Наказом Міністерства фінансів України N 353 від 28.12.2000 р., зареєстр. в Міністерстві юстиції України 20 січня 2001 р. за № 47/5238 із змінами, і доповненнями [Електронний ресурс] / База «Законодавство України». – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0047-01>.
7. Податковий кодекс України (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, № 13-14, № 15-16, № 17, ст.112) в редакції від 15.08.2012 р. [Електронний ресурс] / База «Законодавство України». – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

Н. Лоханова

Проблемы отражения налоговых разниц в учете и отчетности отечественных предприятий

В статье критически проанализировано содержание национального Положения бухгалтерского учета «Налоговые разницы», определены его недостатки и проблемы внедрения, обоснована нецелесообразность дополнения Отчета о совокупном доходе (Отчета о финансовых результатах) новым разделом «Налоговые разницы», обоснована целесообразность применения метода обязательств при определении налоговых разниц.

N.Lokhanova

The problem of reflection of tax differences in the accounting and reporting for Ukrainian enterprises

The article critically analyzed the content of National Standard of accounting «Tax differences», identified its weaknesses and problems of implementation, proved the expediency of amendments of the Income Statement a new section «Tax differences», the expediency of application of the method of liabilities when determining the tax differences.

Одержано 08.10.12

УДК 658.15

Г.І. Міюкова, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Вартість підприємства та її оцінка

У статті розглядається сутність та необхідність оцінки вартості підприємства. Приділено увагу методам визначення вартості підприємства та особливостей їх використання в сучасних умовах. **вартість підприємства, методи оцінки, мета оцінки, підхід, заснований на оцінці потенційних доходів підприємства, майновий підхід, ринковий підхід**

Актуальність теми дослідження. Комплексним критерієм сталого розвитку підприємства є його вартість, оскільки вона відображає сукупну характеристику фінансових показників діяльності підприємства та забезпечує інтереси різних учасників ринкових відносин. Тому вартісна оцінка підприємства повинна стати важливим інструментом управління власністю. Зосередження на пошуку можливостей ефективного функціонування підприємства зумовлює необхідність формування якісної системи інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень у сфері вибору методів оцінки вартості підприємства та альтернатив фінансових прогнозів його розвитку.

Необхідність подальшого дослідження та поглиблення теоретичних, методичних і прикладних аспектів організаційно-методичного забезпечення управління вартістю підприємства визначає актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В працях вчених і практиків за останні роки оцінці вартості бізнесу і стратегії економічного розвитку підприємств приділено значну увагу. Основи теорії оцінки вартості підприємств поклали наукові праці минулого століття, що давали перші визначення основних положень визначення вартості бізнесу.

© Г.І.Міюкова, 2012

Н. Лоханова

Проблемы отражения налоговых разниц в учете и отчетности отечественных предприятий

В статье критически проанализировано содержание национального Положения бухгалтерского учета «Налоговые разницы», определены его недостатки и проблемы внедрения, обоснована нецелесообразность дополнения Отчета о совокупном доходе (Отчета о финансовых результатах) новым разделом «Налоговые разницы», обоснована целесообразность применения метода обязательств при определении налоговых разниц.

N.Lokhanova

The problem of reflection of tax differences in the accounting and reporting for Ukrainian enterprises

The article critically analyzed the content of National Standard of accounting «Tax differences», identified its weaknesses and problems of implementation, proved the expediency of amendments of the Income Statement a new section «Tax differences», the expediency of application of the method of liabilities when determining the tax differences.

Одержано 08.10.12

УДК 658.15

Г.І. Міюкова, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Вартість підприємства та її оцінка

У статті розглядається сутність та необхідність оцінки вартості підприємства. Приділено увагу методам визначення вартості підприємства та особливостей їх використання в сучасних умовах.
вартість підприємства, методи оцінки, мета оцінки, підхід, заснований на оцінці потенційних доходів підприємства, майновий підхід, ринковий підхід

Актуальність теми дослідження. Комплексним критерієм сталого розвитку підприємства є його вартість, оскільки вона відображає сукупну характеристику фінансових показників діяльності підприємства та забезпечує інтереси різних учасників ринкових відносин. Тому вартісна оцінка підприємства повинна стати важливим інструментом управління власністю. Зосередження на пошуку можливостей ефективного функціонування підприємства зумовлює необхідність формування якісної системи інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень у сфері вибору методів оцінки вартості підприємства та альтернатив фінансових прогнозів його розвитку.

Необхідність подальшого дослідження та поглиблення теоретичних, методичних і прикладних аспектів організаційно-методичного забезпечення управління вартістю підприємства визначає актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В працях вчених і практиків за останні роки оцінці вартості бізнесу і стратегії економічного розвитку підприємств приділено значну увагу. Основи теорії оцінки вартості підприємств поклали наукові праці минулого століття, що давали перші визначення основних положень визначення вартості бізнесу.

© Г.І.Міюкова, 2012

Серед авторів, що розглядають питання оцінки вартості бізнесу необхідно відзначити таких вітчизняних та закордонних вчених, як Н.А.Абулаєв, С.В.Валдайцев, П.Л.Віленський, В.Н.Гавва, А.Г.Грязнова, І.А.Єгерєв, Ю.В.Козирь, Т.Коллер, Т.Коупленд, П.В. Круш, В.Н. Лівшиц, О.Г. Мендрул, О.Б.Мних, С.А. Мордашев, С.В.Поліщук, М.А.Федотова.

Більшості українських промислових підприємств властиві такі тенденції у відтворенні власного капіталу, як збитковість, дефіцит власних фінансових ресурсів, низький рівень ефективності використання оборотного капіталу, висока кредиторська заборгованість. Це потребує комплексного підходу щодо оцінки вартості підприємства, використання якого дозволить враховувати вплив на її величину найбільш вагомих чинників, а саме: потенціал фінансово-економічної стійкості підприємства, інфляцію, ризик і можливість економічного зростання підприємства.

Мета статті. Метою роботи є оцінка вартості підприємства, його майна, яка належить до найскладніших питань фінансів підприємств; визначення особливостей використання певних методів розрахунку вартості підприємства як цілісного майнового комплексу.

Результати дослідження. Для здійснення господарської діяльності кожне підприємство повинно мати у своєму розпорядженні визначене майно, що належить йому на правах власності або володіння тобто активи підприємства, які є економічними ресурсами підприємства у формі сукупних майнових цінностей, що використовуються у господарській діяльності з метою одержання прибутку.

Вартість бізнесу - це вартість діючого підприємства або вартість 100% корпоративних прав у діловому підприємстві. Оцінка майна, майнових прав - це процес визначення їх вартості на дату оцінки за процедурою, встановленою нормативно-правовими актами.

Необхідність оцінки вартості підприємства виникає у таких випадках: у ході прийняття рішень про доцільність інвестування коштів у підприємство; у ході реорганізації підприємства; у разі банкрутства та ліквідації підприємства; у разі продажу підприємства як цілісного майнового комплексу; у разі застави майна та при визначенні кредитоспроможності підприємства; у процесі санаційного аудиту при визначенні санаційної спроможності; під час приватизації державних підприємств.

Таким чином метою оцінки вартості підприємства є визначення бази для складання передавального чи розподільного балансу, для встановлення пропорцій обміну корпоративних прав у тому числі при здійсненні операцій поглинання і приєднання, визначення вартості ліквідаційної маси, визначення реальної ціни продажу майна, визначення реальної вартості кредитного забезпечення, розрахунок ефективності санації, визначення початкової ціни продажу об'єкта приватизації [3].

Оцінка підприємства здійснюється, як правило, на базі ринкової вартості - ймовірної суми грошей, за яку можливі купівля-продаж об'єкта оцінки на ринку [4].

У літературних джерелах, нормативних актах наводяться численні принципи, яких слід дотримуватися при здійсненні оцінки вартості підприємства. До основних з них слід віднести такі принципи: заміщення, корисності, очікування, зміни вартості, ефективного використання, розумної обережності оцінок, альтернативності оцінок.

В процесі оцінки вартості підприємств використовується значна кількість методів і способів такої оцінки. Окремі методи мають ряд модифікацій і різновидів, що створює додаткові складності при їх ідентифікації та використанні. У зарубіжній та вітчизняній практиці оцінки вартості майна найбільшого поширення дістали три методичні підходи до оцінки вартості підприємства:

- заснований на оцінці потенційних доходів підприємства;

- майновий (витратний);
- ринковий.

В процесі використання цих підходів розрізняють окремі методи оцінки. Причому жоден з підходів чи методів не має принципових переваг перед іншими. В практичній роботі з оцінки вартості підприємства оцінювач, як правило, застосовує кілька методичних підходів, що найповніше відповідають конкретним умовам, об'єктам та меті оцінки, наявності й достовірності інформаційних джерел для її проведення.

У рамках дохідного підходу виокремлюють два основні методи:

- дисконтування грошових потоків;
- визначення капіталізованої вартості доходів.

Згідно з майновим підходом вартість підприємства розраховується як сума вартостей усіх активів (основних засобів, запасів, вимог, нематеріальних активів тощо), що складають цілісний майновий комплекс, за мінусом зобов'язань. Основним джерелом інформації за даного підходу є баланс підприємства.

У рамках цього підходу розрізняють такі основні методи:

- оцінка за відновною вартістю активів (витратний підхід);
- метод розрахунку чистих активів;
- розрахунок ліквідаційної вартості.

Ринковий підхід передбачає розрахунок вартості підприємства на основі результатів його зіставлення з іншими бізнес-аналогами. В рамках ринкового підходу найуживанішими вважаються методи:

- зіставлення мультиплікаторів;
- порівняння продажів (транзакцій).

Основними джерелами інформації при застосуванні цього підходу є фондові біржі та позабіржові торговельні системи, на яких мають обіг права власності на подібний бізнес, дані фінансової звітності підприємств-аналогів, а також інформація про попередні транзакції з корпоративними правами на той бізнес, який оцінюється [2].

До переваг методів порівняння та зіставлення мультиплікаторів слід віднести те, що вони дають можливість одержати реальну ринкову вартість оцінюваного майна. Недоліки методів оцінки за ринковим підходом зумовлені тим, що вони не враховують вартість потенційних прибутків, які можна отримати, експлуатуючи об'єкт оцінки. Саме тому в деяких випадках результати оцінки підприємства за згаданими методами доцільно зіставляти з вартістю підприємства, розрахованою за методом капіталізованої вартості чи дисконтування грошових потоків.

Проблематика використання методів оцінки в рамках ринкового підходу зумовлена тим, що в Україні реальні ціни купівлі-продажу підприємств в офіційній статистиці відображаються досить рідко, а фондовий ринок не досить розвинутий.

Оцінку вартості аналізованого підприємства можна здійснити з використанням дохідного підходу, який ґрунтується на визначенні теперішньої вартості очікуваної вигоди (доходів, грошових потоків) від володіння корпоративними правами підприємства. В основі підходу лежить теза, що метою вкладання капіталу інвестором у купівлю підприємства передусім є отримання стабільних доходів.

При оцінці вартості підприємства за цим підходом дані про вартість, склад і структуру активів безпосередньо не впливають на оцінку, а використовується лише інформація про здатність активів генерувати доходи. Такий методологічний підхід за своєю природою є однотипним з методологією оцінки доцільності інвестицій на базі концепції зміни вартості грошей у часі.

Метод дисконтування грошових потоків (DCF) побудований на концепції теперішньої вартості майбутнього Cash-flow оцінюваного підприємства в розрізі

окремих періодів.

Згідно з методом дисконтування грошових потоків вартість об'єкта оцінки прирівнюється до сумарної теперішньої вартості майбутніх чистих грошових потоків або дивідендів, які можна отримати в результаті володіння підприємством, зменшеної на величину зобов'язань підприємства та збільшеної на вартість надлишкових активів.

Виокремлюють два підходи: Entity (брутто-вартість - на базі сукупного капіталу) та Equity (нетто-вартість - на базі власного капіталу). У нашому випадку структура капіталу підприємства є задовільною і воно не перевантажене боргами, тому використовуємо брутто-підхід. Якби баланс підприємства було переобтяжено боргами, то об'єктивність оцінки забезпечувалася використанням Equity-підходу.

Отже, застосувавши ставку дисконтування до прогнозованої суми чистого грошового потоку за окремі періоди, отримуємо вартість підприємства (брутто). Різниця між цією вартістю та сумою позичкового капіталу відповідає чистій вартості підприємства (нетто). Ринкова ж вартість власного капіталу дорівнює ринковій ціні корпоративних прав оцінюваного підприємства, тобто ціні, за яку його можна продати.

Для здійснення розрахунків цим методом нам слід визначитися з чотирма базовими величинами:

1. Часовий горизонт, на який поширюватимуться розрахунки.
2. Обсяг очікуваного Cash-flow у розрізі окремих прогнозних періодів.
3. Ставка дисконтування, яку слід використовувати для приведення майбутніх грошових потоків до теперішньої вартості.
4. Залишкова вартість підприємства.

Вибір прогнозного горизонту, який враховується при оцінці вартості підприємства, значною мірою залежить від цілей оцінки. На практиці виходять з періоду корисної експлуатації об'єкта.

В загальному вигляді оцінка вартості підприємства включає наступні етапи: укладання договору на проведення оцінки вартості підприємства; збір вихідної інформації про об'єкт оцінки; вибір та обґрунтування методології оцінки; застосування методичних підходів, методів та оцінних процедур; проведення аудиторської перевірки та інвентаризації майна (якщо це передбачено законодавством чи обраним методологічним підходом); узгодження результатів оцінки, отриманих із застосуванням різних методичних підходів і методів оцінки; складання звіту про оцінку підприємства та висновку про вартість об'єкта оцінки на дату оцінки; затвердження результатів оцінки; рецензування звіту про оцінку.

Для оцінки вартості підприємства на базі DCF найдоцільнішим є використання показника Free Cash-flow, який характеризує сумарну величину чистих грошових потоків підприємства в результаті операційної та інвестиційної діяльності. Зрозуміло, що прогнозні показники FCF повинні ґрунтуватися на прогнозних звітах про фінансові результати та прогнозних показниках балансу. Очікувані доходи будемо обчислювати з урахуванням особливостей діяльності підприємства, перспектив його розвитку, галузевої специфіки та ряду інших економічних факторів.

Окремими вітчизняними методиками рекомендується помилковий підхід, згідно з яким за базу для дисконтування пропонується брати чистий Cash-flow по підприємству від усіх видів діяльності - операційної, інвестиційної та фінансової. Саме останній показник зумовлює хибність розрахунків, оскільки фінансовий Cash-flow визначається з урахуванням виплати дивідендів, повернення внесків інвесторів тощо. Для дисконтування ж слід приймати саме величину грошового потоку, на яку можуть претендувати інвестори, що й характеризується показником FCF.

Обчислимо вартість підприємства за методом дисконтування Cash-Flow (табл.1).

Таблиця 1 - Оцінка вартості підприємства за методом дисконтування Cash-Flow

Показники, тис. грн..	Роки			Відхилення			
				Абсолютні, тис. грн.		Відносні, %	
	2009	2010	2011	2010/ 2009	2011/ 2010	2010/ 2009	2011/ 2010
Фінансові результати							
Чистий дохід	2697,7	3638,9	3482,6	+941,2	-156,3	134,9	95,7
Витрати	1387,8	1576,2	1461,7	+188,4	-114,5	113,6	92,7
Фінансові результати від операційної діяльності	938,0	1805,6	2020,7	+867,6	+215,1	192,5	111,9
Чистий прибуток підприємства	1660,7	2372,7	2200,5	+712	-172,2	142,9	92,7
Показники балансу							
Необоротні активи	240,2	1102,7	2993,4	+862,5	+1890,7	459,1	271,5
Амортизація необоротних активів	122,0	260,7	543,4	+138,7	+282,7	213,7	208,4
Оборотні активи	4394,6	5406,9	5451,2	+1012,3	+44,3	123,1	100,8
Власний капітал	4133,3	6506,0	8704,8	+2372,7	+2198,8	157,4	133,8
Позиковий капітал	501,5	3,6	21,9	-497,9	+18,3	0,7	608,3
Валюта балансу	4634,8	6509,6	8726,7	+1874,8	+2216,5	140,5	134,1
Показники Cash-Flow							
Free Cash-Flow	1060,0	2066,3	2564,1	+1006,3	+497,8	194,9	124,1
Ставка дисконтування	22,7	27,7	23,2	5,0	-4,5	122,0	83,8
Коефіцієнт дисконтування	0,81	0,62	0,53	-0,19	-0,09	76,5	85,5
Сумарна теперішня вартість грошових потоків (Entity)	858,6	1281,1	1358,9	+422,5	+77,8	149,2	106,1

Ставка дисконту характеризує норму прибутку, за якою майбутні грошові надходження приводяться до теперішньої вартості на момент оцінки. Вона враховує премію за ризик інвестування коштів в оцінюване підприємство: чим більшим є ризик, тим ставка дисконтування буде вищою. Ставку дисконтування для цілей оцінки вартості підприємства рекомендується розраховувати на основі використання моделі середньозваженої вартості капіталу (WACC).

Рядом методик пропонується також розрахунок ставки дисконту як суми двох її основних компонентів:

- процентної ставки з мінімальним ризиком;
- кумулятивної надбавки за ризик, яка включає різні надбавки за ризик вкладень у конкретне підприємство.

Слід звернути увагу на необхідність узгодження розрахунку ставки дисконтування з типом очікуваних вигід, які приводяться до теперішньої вартості.

Метод капіталізації доходів досить часто застосовується з метою перевірки достовірності оцінки, проведеної за методом DCF. Капіталізація передбачає трансформацію доходів у вартість. Для визначення вартості підприємства цим методом характерний для підприємства рівень доходів переводиться у вартість шляхом його ділення на ставку капіталізації. Метод доцільно використовувати для оцінки вартості підприємств зі стабільними доходами чи стабільними темпами їх зміни, яким і являється аналізоване підприємство.

У контексті капіталізації доходів під поняттям «доходи» розуміють грошові доходи, які можуть отримати власники, що планують інвестувати кошти в підприємство. Залежно від цілей оцінки за доходи для розрахунків можуть братися такі показники: прибуток до оподаткування, чистий прибуток або FCF.

Ставка капіталізації - дільник (як правило, у формі процента), який використовується для переведення доходу у вартість. Природа і методика визначення ставки капіталізації в цілому є тією самою, що й ставки дисконтування. Однак для цілей капіталізації, як правило, береться ставка дисконту в частині вартості залучення власного капіталу: очікувана інвесторами ставка дохідності за вкладеннями у корпоративні права підприємства. Таким чином, для одного й того ж підприємства ставки капіталізації та дисконтування можуть бути різними.

Аналогічно до DCF методом капіталізації доходів передбачено використання бруто- та нетто-підходів. За нетто-підходу вартість підприємства визначається як відношення чистого прибутку до ставки капіталізації. За бруто-підходу вартість підприємства встановлюється як різниця частки від ділення прибутку до сплати процентів на середньозважену вартість капіталу та суми позичкового капіталу.

Розрахуємо вартість підприємства (ВПК) з використанням методу капіталізації (брутто підхід):

$$ВПК = \Pi / (K_{вк} - g), \quad (2)$$

де Π - очікувані доходи підприємства, які підлягають капіталізації;

$K_{вк}$ - ставка капіталізації (дорівнює ставці вартості власного капіталу);

g - темп приросту доходів.

Розрахунок вартості підприємства за цим методом наведено в таблиці 2.

Таблиця 2 - Визначення вартості підприємства за методом капіталізації

Показники, тис. грн..	Роки			Відхилення			
	2009	2010	2011	Абсолютні, тис. грн.		Відносні, %	
				2010/ 2009	2011/ 2010	2010/ 2009	2011/ 2010
Власний капітал	4133,3	6506,0	8704,8	+2372,7	+2198,8	157,4	133,8
Позиковий капітал	501,5	3,6	21,9	-497,9	+18,3	0,7	608,3
Чистий прибуток	1660,7	2372,7	2200,5	+712	-172,2	142,9	92,7
Вартість власного капіталу	40,2	36,5	25,3	-3,7	-11,2	90,7	69,3
Середньозважена вартість капіталу, %	38,66	36,5	25,31	-2,16	-11,19	94,4	69,3
Вартість підприємства, (брутто підхід)	3794,1	6496,9	8675,7	+2702,8	+2178,8	171,2	133,5

Вартість підприємства за методом капіталізації не відповідає величині його

власного капіталу, а саме є нижчою від вартості власного капіталу

За використання методу DCF прогнозне зростання вартості знаходить свій вираз у зростанні майбутніх грошових потоків. На відміну від цього в методі капіталізації доходів очікуване зростання доходів відображається в поправці до ставки капіталізації.

Згідно з майновим підходом вартість підприємства розраховується як сума вартостей усіх активів (основних засобів, запасів, вимог, нематеріальних активів тощо), що складають цілісний майновий комплекс, за мінусом зобов'язань. Основним джерелом інформації за даного підходу є баланс підприємства.

Зупинимося детальніше на характеристиці методу оцінки за відновною вартістю (витратного підходу). В його основу покладено принципи корисності і заміщення. Він ґрунтується на тезі, що потенційний покупець не заплатить за об'єкт більшу ціну, ніж його можливі сукупні витрати на відновлення об'єкта в поточному стані та в діючих цінах, що забезпечуватиме його власникові подібну корисність. У рамках витратного підходу основним методом оцінки вважається метод відтворення (оцінка за відновною вартістю активів). Відновна вартість розраховується з використанням інформації про вартість відтворення майна в існуючому вигляді в ринкових цінах на момент оцінки. Метод базується на показниках первісної вартості активів, відновної вартості активів, величини їх зносу та індексації.

Розрахуємо вартість підприємства на основі витратного підходу (табл. 3)

Таблиця 3 - Визначення вартості підприємства на основі витратного підходу

Показники, тис. грн..	Роки			Відхилення			
	2009	2010	2011	Абсолютні		Відносні. %	
				2010/2009	2011/2010	2010/2009	2011/2010
Первісна вартість	362,2	1363,4	3536,8	+1001,2	+2173,4	376,4	259,4
Сума зносу	122,0	260,7	543,4	+138,7	+282,7	213,7	208,4
Залишкова вартість	240,2	1102,7	2993,4	+862,5	+1890,7	459,1	271,5
Вартість зобов'язань	501,5	3,6	21,9	-497,9	+18,3	0,7	608,3
Вартість підприємства	4074,3	6501,1	8712,1	2426,8	2211,0	156,6	134,01

Метод оцінки за відновною вартістю досить часто використовується в ході оцінки майна під час приватизації державних підприємств. Підкреслимо, що використання даного методу є виправданим, якщо балансова та ринкова вартість активів істотно не відрізняються між собою. До основних недоліків методу слід віднести те, що на практиці балансова вартість активів майже ніколи не відповідає їх ринковій вартості. При оцінці вартості підприємства за цим підходом визначальним є те, що дана вартість не дорівнює арифметичній сумі вартостей окремих майнових об'єктів підприємства. Цю вартість слід скоригувати на вартість гудвілу.

Висновки. В умовах ринкової економіки підприємства не тільки здійснюють виробничий процес, що спрямований на створення нової вартості, але й самі представляють певну вартість і є об'єктами купівлі-продажу, що обумовлює необхідність визначення ринкової вартості підприємства. При цьому, збільшення вартості бізнесу – один з найважливіших критеріїв сучасного ефективного управління.

Список літератури

1. Гавва В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: Навч. посіб. - К.: Центр навчальної літератури, 2004. - 224 с.
2. Єгерев И.А. Стоимость бизнеса: Искусство управления: Учебное пособие. - М.: Дело, 2003. – 480 с.
3. Мендрул О.Г. Вартість підприємств: бази оцінки // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. - 2002. - №3. - С.44-48.
4. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. - К.: КНЕУ 2003

Г. Миокова

Стоимость предприятия и ее оценка

В статье рассматривается сущность и необходимость оценки стоимости предприятия. Уделено внимание методам определения стоимости предприятия и особенностей их использования в современных условиях.

G.Miokova

The cost of the enterprise and its evaluation

Article addresses the essence and the need valuation company, attention to methods for determining the cost of the enterprise's features and uses of in modern conditions.

Одержано 11.10.12

УДК 339.732

В.В. Подплетній, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Капіталізація банківської системи як фактор макроекономічної стабільності

Стаття присвячена дослідженню основних тенденцій розвитку банківської системи України та особливостей процесу капіталізації вітчизняних банківських установ і висвітленню причин її низького рівня. Досліджено основні показники діяльності банківського сектора, структуру власного капіталу банківських установ та його частку відносно активів. Визначено основні джерела нарощування розмірів власного капіталу банку і здійснено вибір щодо найбільш ефективного у сучасних умовах.

банківська система, капіталізація, власний капітал банку, макроекономічна стабільність, достатність капіталу

Сьогодні, в умовах нестабільного розвитку економіки, однією з проблем вітчизняної банківської системи є підтримка її стабільності та надійності, завдяки чому банки можуть виконувати свої функції із забезпечення економіки достатньою кількістю фінансових ресурсів. Досвід країн з ринковою економікою свідчить, що створення стабільної й ефективної економіки можливо лише за умови функціонування адекватного ринковим відносинам банківського сектору.

© В.В.Подплетній, 2012

Список літератури

1. Гавва В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: Навч. посіб. - К.: Центр навчальної літератури, 2004. - 224 с.
2. Єгерев И.А. Стоимость бизнеса: Искусство управления: Учебное пособие. - М.: Дело, 2003. – 480 с.
3. Мендрул О.Г. Вартість підприємств: бази оцінки // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. - 2002. - №3. - С.44-48.
4. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. - К.: КНЕУ 2003

Г. Миокова

Стоимость предприятия и ее оценка

В статье рассматривается сущность и необходимость оценки стоимости предприятия. Уделено внимание методам определения стоимости предприятия и особенностей их использования в современных условиях.

G.Miokova

The cost of the enterprise and its evaluation

Article addresses the essence and the need valuation company, attention to methods for determining the cost of the enterprise's features and uses of in modern conditions.

Одержано 11.10.12

УДК 339.732

В.В. Подплетній, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Капіталізація банківської системи як фактор макроекономічної стабільності

Стаття присвячена дослідженню основних тенденцій розвитку банківської системи України та особливостей процесу капіталізації вітчизняних банківських установ і висвітленню причин її низького рівня. Досліджено основні показники діяльності банківського сектора, структуру власного капіталу банківських установ та його частку відносно активів. Визначено основні джерела нарощування розмірів власного капіталу банку і здійснено вибір щодо найбільш ефективного у сучасних умовах.

банківська система, капіталізація, власний капітал банку, макроекономічна стабільність, достатність капіталу

Сьогодні, в умовах нестабільного розвитку економіки, однією з проблем вітчизняної банківської системи є підтримка її стабільності та надійності, завдяки чому банки можуть виконувати свої функції із забезпечення економіки достатньою кількістю фінансових ресурсів. Досвід країн з ринковою економікою свідчить, що створення стабільної й ефективної економіки можливо лише за умови функціонування адекватного ринковим відносинам банківського сектору.

© В.В.Подплетній, 2012

Одним із важливих чинників, котрі забезпечують можливість нашої банківської системи здійснювати значний позитивний вплив на економіку, розширювати банківські послуги, не допускаючи при цьому значних ризиків і відповідно зберігаючи надійність системи, є капіталізація.

Важлива умова економічного зростання держави - це надійна банківська система. В умовах загострення конкурентних відносин на вітчизняному банківському ринку важливого значення набувають нові підходи до розроблення ресурсної політики, зокрема заходи, спрямовані на формування достатнього за обсягами власного капіталу.

За таких умов безперечно важливим завданням є подальше дослідження необхідного обсягу власного капіталу у забезпеченні надійності, стабільності та ефективності вітчизняної банківської системи й обґрунтування основних напрямів підвищення рівня її ефективності, що й зумовлює актуальність зазначеної теми та її практичну вагомість.

Сьогодні проблема капіталізації та її впливу на стійкість і надійність банківського сектору інтенсивно досліджується науковцями. Особливості розвитку банківського сектору України та його капіталізації, тенденції даного напрямку, а також можливі шляхи збільшення капіталу банками України висвітлені в працях А.Герасимовича, О.Дзюблюка, Н.Думаса, А.Косого, О.Лаврушина, І.Ларионовой, А.Мороза, Л.Примостки, П. Роуза та інших.

Однак, незважаючи на значні результати наукових досліджень, не вирішеними залишаються питання щодо вибору джерел нарощування власного капіталу банків, а також проблеми стабільності та надійності банківського сектору загалом.

Для розробки науково обґрунтованих методичних положень і практичних рекомендацій щодо формування власного капіталу комерційного банку та факторів, що впливають на стабільність і надійність банківської системи, а також розробки рекомендацій щодо вдосконалення управління джерелами нарощування власного капіталу банків та забезпечення його достатності необхідно, перш за все, проаналізувати сучасний стан необхідного обсягу капіталу, який є у розпорядженні банківських установ та управління ним. Варто також дослідити основні джерела нарощування розмірів власного капіталу банку і здійснити вибір щодо найбільш ефективного у сучасних умовах.

В умовах інтеграційних перетворень відбувається взаємопроникнення національних економік, наслідком яких є міграція капіталу. Тому кожній державі, у тому числі й Україні, необхідно зосередити увагу на підтриманні стабільності та надійності національної банківської системи, і, зокрема, на забезпеченості достатнім обсягом фінансових ресурсів. Це, в свою чергу, вимагає належного виконання банками своїх функцій та підвищення ефективності їх функціонування.

Стабільне функціонування банківської системи має важливе значення для забезпечення поступального соціально-економічного розвитку в Україні, мінімізації фінансових ризиків для всіх учасників розрахунків, скорочення неплатежів, активізації кредитних відносин, незмінності інвестиційних та ощадних стратегій економічних агентів, зростання добробуту населення, а відтак – підвищення ефективності економічних процесів в Україні та її фінансової системи. Ефективність діяльності банківської системи України значною мірою залежить від рівня її капіталізації, який на сьогоднішній день є недостатнім.

Сьогодні однією з проблем вітчизняної банківської системи є підтримка її стабільності, надійності та ефективності, завдяки чому банки можуть виконувати свої функції із забезпечення економіки достатньою кількістю фінансових ресурсів. Затяжна фінансова криза та проблеми у банківських секторах національних економік

спостерігаються сьогодні у всьому світі. На міжнародному рівні визнано, що в даний час світова економіка перебуває в стані рецесії і водночас в очікуванні нової кризової хвилі. На думку представників МВФ [5, с.9], головними викликами є бюджетна стабілізація і зниження боргового навантаження, а також подальша імплементація реформ у фінансовому секторі, зокрема у банківському.

Для розуміння процесів, які очікуються в сфері капіталізації банківського сектору України, важливо проаналізувати найістотніші зрушення в нинішньому розвитку банківського бізнесу (табл. 1).

Таблиця 1 – Окремі дані щодо діяльності банків України у 2007 - 2011 рр.

Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011р.
Кількість банків за реєстром	198	198	197	194	198
Кількість діючих банків	175	184	182	176	176
Кількість банків на стадії ліквідації	19	13	14	18	21
Кількість банків з іноземним капіталом, у тому числі із 100 %-им іноземним капіталом	47 17	5 3 17	51 18	55 20	53 22
Частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків,%	35,0	36,7	35,8	40,6	41,9
Статутний капітал діючих банків, млн. грн.	42 873	82 454	119 189	145 857	171 865
Частка статутного капіталу в пасивах, %	11,6	12,9	1 3,1	14,6	14,7

Так, можна побачити, що станом на 01.01.2012 р. в Державному реєстрі банків зареєстровано 198 банків, кількість яких збільшилась порівняно із минулим роком. Серед зареєстрованих банків діючих нараховується 176 [6, с.116]. Згідно статистичних даних станом на 01.01.2012 р. 21 банківська установа перебуває на стадії ліквідації, а в одному банку (ПАТ «Інпромбанк») продовжує діяти тимчасова адміністрація. Крім цього, простежується зменшення кількості банків з іноземним капіталом упродовж досліджуваного періоду з 55 до 53 одиниць, проте зросла кількість банківських установ зі стовідсотковим іноземним капіталом з 20 до 22 одиниць. Не дуже сприятливим явищем є збільшення кількості банків, що перебувають у стадії ліквідації, з 18 до 21.

У контексті розвитку даної проблеми варто також відзначити, що впродовж трьох років відстежується чітка тенденція до збільшення абсолютної суми як статутного, так і власного капіталу банківської системи. Враховуючи вимогу НБУ щодо нарощення статутного капіталу, банки збільшили його розмір порівняно з 2010 р. на 84,8%, а його частка у власному капіталі зросла на 1% (рис.1). За станом на 01.01.2012р. 54 банки не виконували вимогу стосовно нарощення розміру статутного капіталу до 120 млн. грн. до початку 2016 р.

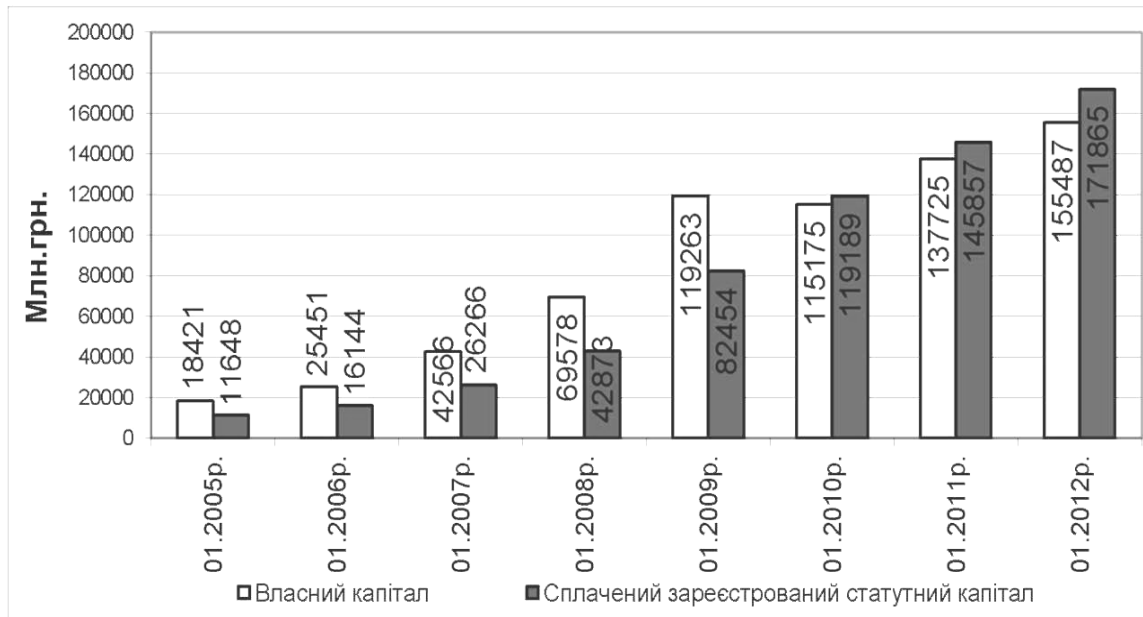


Рисунок 1 – Динаміка власного та статутного капіталу банків України станом на 1.01.2012 р. [3]

З наведених даних можна зробити висновок, що особливістю банків України є висока питома вага статутного капіталу у структурі власного капіталу, частка якого станом на 01.01.2012р. становила 110%. Збільшення як суми, так і частки статутного капіталу банків упродовж аналізованого періоду підтверджує їхнє намагання підвищити рівень капіталізації саме за рахунок нарощення цієї складової власного капіталу.

Чим вищий капітал, тим вища стійкість банку, тобто власний капітал банку слугує забезпеченням за всіма операціями – від видачі кредитів до купівлі цінних паперів. При цьому незначний обсяг власного капіталу помітно знижує інвестиційні можливості кредитної установи.

Проблема капіталізації - це проблема загальної фінансової стабільності та автономності банківської системи, а отже, проблема належного обслуговування банками прийнятих на себе грошових зобов'язань. Проблема капіталізації - це проблема формування фінансового фундаменту банківської системи. Від його якості залежить надійність всієї економічної системи та динаміка подальшого розвитку.

Весь 2009-й рік українські банки переживали кризу ліквідності. У січні - лютому цього ж року кореспондентські рахунки банків зменшилися на 19,2%. Причиною був відтік депозитів з банків, у тому числі великих. У березні - липні ситуація поліпшилася - коррахунки банків збільшилися на 63%. Але за підсумками року падіння склало 13,8% (до 16,1 млрд. грн.)

Зменшення довіри - це саме той час, коли позитивна репутація надійної і стабільної фінансової установи є основним капіталом будь-якого банку. Більшість українських банків виявилися не готовими до випробування в жорстких умовах інформаційного пресингу вітчизняних засобів масової інформації і втрачали свої позиції в рейтингах довіри громадськості.

Проте у 2011 році спостерігається поступове відновлення довіри вкладників, що сприяло закріпленню позитивної тенденції до нарощування депозитної бази (Рисунок 2). Протягом 2011 року залишки коштів фізичних осіб збільшилися на 13,1%, але досить високою залишається частка депозитів за вимогами, яка становить 36% та депозитів на термін до одного року - 31%. Переважання короткострокових депозитів робить

ресурсну базу, яка сформована за рахунок залучених коштів, нестабільною і стримує розвиток довгострокового кредитування для розвитку економіки України.

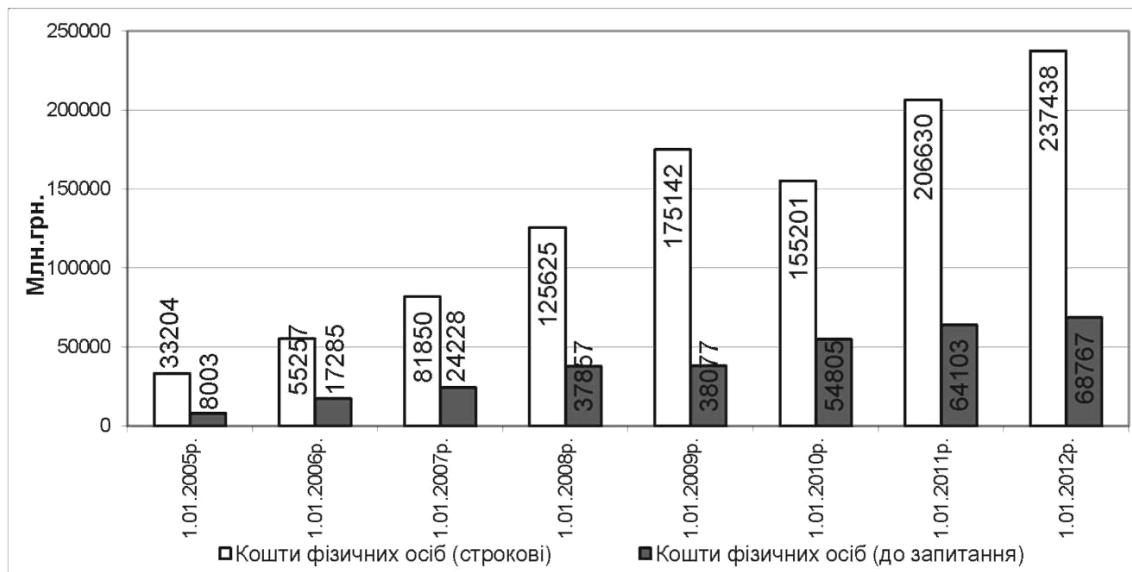


Рисунок 2 – Динаміка коштів фізичних осіб [3]

У цілому по системі (згідно з попередніми підсумками роботи банків НБУ на 01.01.2012) кошти фізичних осіб на рахунках банків трохи зросли - на 1,13%. Але головне - змінилася структура уподобань. Строкові вклади зросли на 13%, а поточні рахунки виростили на 6,8%.

Протягом 2011 року обсяг депозитів фізичних осіб повільно зростає. Вкладники розмітили у банках депозитів на суму близько 35 мільярдів гривень. Хоча тенденція поживавлення депозитного бізнесу виглядає досить загрозливою з огляду на значну кількість невирішених проблем на банківському ринку.

Варто також відмітити, що досить важливою проблемою залучених ресурсів залишається їх короткостроковість, що може викликати при наданні довгострокових кредитів розрив ліквідності. У свою чергу, низька ліквідність банку спричиняє втрату бази клієнтів, їх довіри, що ускладнює залучення ресурсів і доступ банку до інших джерел фінансування для підтримки ліквідності.

Поповнюючи обов'язкові резерви на вимогу НБУ, банки мають від'ємні фінансові результати, а також проблеми з ліквідністю. В умовах песимізму зовнішніх інвесторів та вимивання оборотних коштів корпоративних клієнтів, гроші населення – вкрай необхідний ресурс для українських банків, за який точиться жорстока конкурентна боротьба.

Тому забезпечення капіталу банків на рівні адекватному потребам економіки, що розвивається, яка характеризується зростанням основних макроекономічних чинників, є одним із пріоритетних завдань для банківської системи України. За таких умов необхідно збільшувати капітал банків, щоб вони були достатньо міцними для обслуговування різноманітних потреб клієнтів усіх форм власності та здійснення операцій на сучасному технологічному рівні.

І ще однією важливою проблемою, на наш погляд, є перевищення темпів зростання активів банків України порівняно з темпами зростання їхнього капіталу. Підвищення з боку НБУ нормативу адекватності капіталу перетворили проблему капіталізації банків, яка раніше мала адміністративний характер, на економічну

проблему [4, с.185].

Аналізуючи дані таблиці 2, можна зробити висновок, що протягом 2006-2011 рр. за багатьма показниками темпи приросту були досить високими. Так, чисті активи зросли у чотири рази (у 2006 році вони становили 213,9 млрд.грн., а у 2011 році – 1054,2 млрд.грн.); власний капітал банківських установ зріс майже у п'ять разів (у 2006 році він становив 25,5 млрд.грн.) Станом на 01.01.2012 року величина активів банків становила 1054,2 млрд.грн., а власного капіталу – 155,4 млрд.грн.

Таблиця 2 – Основні показники діяльності банків України протягом 2008-2011 рр.

Показники	Станом на				
	01.01.2008 р.	01.01.2009 р.	01.01.2010 р.	01.01.2011 р.	01.01.2012 р.
Кількість зареєстрованих банків	198	198	197	194	198
Чисті активи, млрд.грн.	599396	926086	880302	942088	1054280
Темп зростання, %	-	154	95	107	111
Власний капітал банків, млрд.грн.	69578	119263	115175	137725	155487
Темп зростання, %	-	171	96	119	112
Зобов'язання банків, млрд.грн.	529818	806823	765127	804363	898793
Темп зростання, %	-	152	94	105	111
Кредитний портфель, млрд.грн.	485368	792244	747348	755030	825320
Темп зростання, %	-	163	94	101	109
Депозити фізичних осіб, млрд.грн.	163482	213219	210006	270733	306205
Темп зростання, %	-	130	98	128	113

Однак, незважаючи на це, капіталізація відбувається за рахунок збільшення кількості банків, а не за рахунок їх фінансового зміцнення, що породжує проблему можливих банкрутств банків. Окрім цього, простежується тенденція щодо зменшення частки капіталу в структурі зобов'язань, при цьому відбувається збільшення коштів суб'єктів господарювання, а особливо коштів фізичних осіб. Таким чином, банки оперують, переважно, залученими коштами.

Для вирішення проблеми підвищення рівня капіталізації та надійності установ банківської системи України, що нині є вкрай нагальною, банкам було б доцільно в першу чергу поліпшити якість капіталу та забезпечити достатній рівень покриття ним ризиків, що приймаються банками.

Очевидно, з метою підвищення капіталізації банківського сектору банкіри повинні також проводити політику управління ризиками, адекватну їх капітальній базі.

Банкам необхідно стимулювати залучення власного банківського прибутку для інвестицій у капітал [2, с.10]. З метою його збільшення за рахунок прибутку пропонуємо звільнити від оподаткування частину прибутку кредитних установ, спрямовану на підвищення рівня їх капіталізації, стимулювати інвесторів звільненням від податків на прибуток, який спрямовується на капіталізацію банків. Високий її рівень можна забезпечити лише за умови, якщо рентабельність банківської діяльності буде інвестиційно привабливою, для чого необхідно значно знизити витрати банківських установ.

Одна з головних проблем при реалізації будь-якої стратегії капіталотворення

банку - це балансування інтересів дрібних акціонерів, великих акціонерів та менеджерів банку.

Підсумовуючи вищезазначене, зауважимо, щоб вирішити проблему щодо підвищення рівня капіталізації та надійності установ банківської системи України, банкам було б доцільно:

- поліпшити якість капіталу та забезпечити достатній рівень покриття ним ризиків, що приймаються банками;
- стимулювати залучення власного банківського прибутку для інвестицій у капітал шляхом звільнення від оподаткування частини прибутку кредитних установ, спрямовану на підвищення рівня їх капіталізації, стимулювати інвесторів звільненням від податків на прибуток, який спрямовується на капіталізацію банків;
- стимулювати приплив капіталу у банки за рахунок активного залучення коштів акціонерів, у тому числі портфельних інвесторів;
- з метою уникнення можливого деструктивного впливу міжнародних фінансових потоків на банківську систему України, потрібно встановити економічну межу оптимального впливу зарубіжного капіталу на вітчизняні банки на рівні 40-45% від капіталу усіх банків;
- збільшувати показник адекватності капіталу через консолідацію банківської системи України (консорціумне кредитування, створення банківських об'єднань, злиття банків, їх реорганізація).

Підсумовуючи, можемо зазначити, що зростання капіталізації — головна передумова широкомасштабної участі українських банків у соціально-економічному розвитку країни. Підвищення рівня капіталізації вітчизняних банків посилить їх конкурентоспроможність на світовому фінансовому ринку і забезпечить стабільність та надійність усієї економіки України на шляху інтеграції у світове господарство.

Список літератури

1. Бюлетень Національного Банку України. - 2012. - №1. - 165 с.
2. Лютий І. Фінансово-економічна криза 2008-2010 рр.: деякі чинники та уроки // Вісник Національного банку України. - 2011. - №1. - С.10 - 16.
3. Офіційний сайт Національного банку України // www.bank.gov.ua.
4. Панасенко А.А. Формирование и рост собственного капитала банковских учреждений Украины // Актуальні проблеми економіки. - 2011. - № 1. - С. 185 - 198.
5. Сколотяний Ю. Оздоровлення за океаном і в нашому болоті // Дзеркало тижня. - 2010. - №37(817). - С.9.
6. Структура активів, капіталу і зобов'язань банків України станом на 01.01.2011р.// Вісник НБУ. - 2012. - №2. - С.116 - 125.

В.Подплетний

Капитализация банковской системы как фактор макроэкономической стабильности

Рассмотрены основные тенденции развития банковской системы Украины и особенности процесса капитализации отечественных банковских учреждений, выявлены причины ее низкого уровня. Исследованы основные показатели деятельности банковского сектора, структура собственного капитала банковских учреждений и его часть относительно активов. Определены основные источники наращивания размеров собственного капитала банка и осуществлен выбор относительно наиболее эффективных в современных условиях.

V.Podpletnyi

Capitalization of the banking system as factor of macroeconomic stability

Basic progress of the banking system of Ukraine and feature of process of capitalization of home bank

institutions trends are considered and reflected reasons of her low level. Basic performance of bank sector indicators, own capital of bank institutions structure and his part, are investigational in relation to assets. The basic sources of increase of sizes of property asset of bank are certain and carried out choice in relation to most effective in modern terms.

Одержано 7.10.12

УДК 336.77

В.М. Попов, канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Сучасні особливості фінансового забезпечення сільського господарства

В статті розглянуто сучасні тенденції фінансового забезпечення сільського господарства, виділено комплекс проблем щодо задоволення потреб галузі в кредитних ресурсах та визначено напрямки активізації процесів по їх залученню.

фінансове забезпечення, кредитування, банківське кредитування, сільське господарство, державне регулювання, кооперація, кредитні спілки

Сфера сільського господарства є особливою складовою господарського комплексу країни. Ця особливість формується системою чинників, що узагальнюють як віддачу так і вплив на всю економіку України зазначеної сфери у вигляді джерела ресурсів для значної кількості суміжних галузей, у вигляді споживача результатів праці, сформованих іншими галузями, у вигляді сателіта, що, за реалізації сприятливих сценаріїв, забезпечує виконання значного обсягу соціальних функцій, які за своєю природою повинні належати державі. Рівень розвитку аграрної сфери в нашій країні, її виробнича структура безпосередньо визначає розвиток сільських територій, рівень життя значної частини населення України.

За своєю суттю аграрний сектор є ресурсномісткою сферою, яка, до того ж, характеризується значною тривалістю виробничого циклу та суттєвим періодом обертання коштів, який за окремими секторами господарювання сягає кількох років. Зазначене формує підстави для виділення стабільних джерел ресурсів, що визначало б забезпечення виробничого циклу на якісному, технологічно високому рівні. Одним із джерел таких ресурсів є банківське кредитування. Механізми задіяння такого джерела фінансування господарської діяльності знаходяться в центрі уваги багатьох науковців, практиків, фахівців з державного управління. Зокрема, значне місце в своїх дослідженнях питанням кредитування сільськогосподарських підприємств приділяють такі вчені як В.М. Алексійчук, І.М. Барановський, О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненко, П.М. Макаренко, Л.О. Мармуль, П.Т. Саблук, В.Г. Ткаченко, А.В. Чупис та багато інших. Існують напрацьовані методики кредитування сільського господарства, визначені важелі управління ризиками фінансово-кредитних установ та механізми здешевлення банківських кредитів для сільгоспвиробників і т.ін. Але питання залишається відкритим та потребує ефективного і якнайшвидшого вирішення.

© В.М.Попов, 2012

institutions trends are considered and reflected reasons of her low level. Basic performance of bank sector indicators, own capital of bank institutions structure and his part, are investigational in relation to assets. The basic sources of increase of sizes of property asset of bank are certain and carried out choice in relation to most effective in modern terms.

Одержано 7.10.12

УДК 336.77

В.М. Попов, канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Сучасні особливості фінансового забезпечення сільського господарства

В статті розглянуто сучасні тенденції фінансового забезпечення сільського господарства, виділено комплекс проблем щодо задоволення потреб галузі в кредитних ресурсах та визначено напрямки активізації процесів по їх залученню.

фінансове забезпечення, кредитування, банківське кредитування, сільське господарство, державне регулювання, кооперація, кредитні спілки

Сфера сільського господарства є особливою складовою господарського комплексу країни. Ця особливість формується системою чинників, що узагальнюють як віддачу так і вплив на всю економіку України зазначеної сфери у вигляді джерела ресурсів для значної кількості суміжних галузей, у вигляді споживача результатів праці, сформованих іншими галузями, у вигляді сателіта, що, за реалізації сприятливих сценаріїв, забезпечує виконання значного обсягу соціальних функцій, які за своєю природою повинні належати державі. Рівень розвитку аграрної сфери в нашій країні, її виробнича структура безпосередньо визначає розвиток сільських територій, рівень життя значної частини населення України.

За своєю суттю аграрний сектор є ресурсномісткою сферою, яка, до того ж, характеризується значною тривалістю виробничого циклу та суттєвим періодом обертання коштів, який за окремими секторами господарювання сягає кількох років. Зазначене формує підстави для виділення стабільних джерел ресурсів, що визначало б забезпечення виробничого циклу на якісному, технологічно високому рівні. Одним із джерел таких ресурсів є банківське кредитування. Механізми задіяння такого джерела фінансування господарської діяльності знаходяться в центрі уваги багатьох науковців, практиків, фахівців з державного управління. Зокрема, значне місце в своїх дослідженнях питанням кредитування сільськогосподарських підприємств приділяють такі вчені як В.М. Алексійчук, І.М. Барановський, О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненко, П.М. Макаренко, Л.О. Мармуль, П.Т. Саблук, В.Г. Ткаченко, А.В. Чупис та багато інших. Існують напрацьовані методики кредитування сільського господарства, визначені важелі управління ризиками фінансово-кредитних установ та механізми здешевлення банківських кредитів для сільгоспвиробників і т.ін. Але питання залишається відкритим та потребує ефективного і якнайшвидшого вирішення.

© В.М.Попов, 2012

Метою статті є виділення проблем кредитування сільського господарства та обґрунтування напрямків його активізації в сучасних умовах з урахуванням чинників, що визначають особливості галузі та умови її розвитку.

В процесі розширеного відтворення на сільськогосподарських підприємствах всі засоби проходять три стадії: придбання (накопичення), виробництва і реалізації. Підвищення ефективності виробництва в аграрних підприємствах згідно з науково-обґрунтованими положеннями можливе лише за умови, якщо власні оборотні засоби авансовані в мінімальних розмірах, а позичені спрямовуються на створення сезонних запасів і витрат, забезпечують оптимальну структуру засобів сфери виробництва та сфери обігу. Своєчасне підключення позикових засобів до виробничого процесу усуває небезпеку його призупинення з причини відсутності фінансових ресурсів на придбання основних і оборотних засобів.

Зважаючи на накопичений науковий та практичний світовий досвід розвитку фінансових відносин в аграрному секторі, подолання кризових явищ у сільському господарстві можливе при створенні дієздатної системи забезпечення його фінансовими ресурсами. Адже зміни, що відбуваються в аграрній сфері співпали в часі з періодом глибокої економічної кризи всієї економіки України. Дефіцит бюджету, інфляція, підвищення кредитних ставок, неплатежі підприємств негативно вплинули на всі сфери агропромислового комплексу. До того ж сільськогосподарські товаровиробники попали в жорсткі лещата цінового диспаритету, втратили канали збуту своєї продукції і придбання матеріально-технічних засобів. На результатах їх господарювання негативно позначилася низька купівельна спроможність населення. В результаті відбулося порушення обороту фінансових ресурсів сільського господарства по всіх основних напрямках: отримання виручки від реалізації виробленої продукції, залучення в галузь кредитів та інвестицій на комерційних засадах, отримання державної фінансової підтримки.

У сфері сільського господарства кредитні ресурси відіграють вирішальну роль: сезонний розрив між вкладенням і надходженням коштів, безперервність процесів відтворення, значна потреба в обігових засобах перетворюють кредит в основне джерело поповнення фінансових ресурсів [1].

Динаміка зміни обсягів банківського кредитування сільгоспвиробників є досить строкатою і тісно пов'язаною із врожайністю сільськогосподарських культур. При цьому на кредитній картині чітко відображаються негативні явища, що генерувалися світовою фінансовою кризою, які останніми роками привели до скорочення банківського кредитування за всіма сферами економіки. Такі тенденції пов'язані не тільки з поміркованою позицією банківських установ, а й зростанням вартості кредитних ресурсів [2].

Хоча заради справедливості слід зазначити зростання обсягів кредитування агроформувань в 2011 році та 2012 році. Це свідчить про зростання довіри комерційних банків до сільськогосподарського виробника у вигляді надання йому кредитів та впровадження різноманітних кредитних програм саме для аграрного сектору економіки. Окрім того позитивно на зростання обсягів кредитування вплинуло відшкодування витрат, які пов'язані із оплатою відсотків за користування кредитами банків [3].

Але, не дивлячись на зазначене, обсяги розміщених ресурсів в сільському господарстві далеко не відповідають потребам галузі. І цьому причиною є комплекс протиріч, що, на перший погляд, носять об'єктивний характер. До них відносять, по-перше, термін кредитування, який може впливати на формування ресурсної основи інвестування. Так, з огляду на специфіку галузі оптимальним (а в деяких випадках і

мінімальним) таким терміном є п'ятирічний період. Банки ж, в основному надають кредити такого характеру на термін до трьох років з причини відсутності в сучасних умовах значних і стабільних довгострокових пасивів. По-друге, відсутність у більшості виробників ліквідної застави на протипагу прагненню банківських установ забезпечити позику заставою, яка в разі перевищує суму самої позики. По-третє, досить часто важко передбачувана можливість фінансових втрат сільгоспвиробників через неврожай або негативну цінову кон'юнктуру і, в зв'язку з цим, висока ризиковість для кредитної установи співпраці з аграріями. Як вихідна з зазначеної є проблема, пов'язана із встановленням вищих, ніж в середньому по економіці кредитних ставок на протипагу обмеженості рівня рентабельності і можливостей щодо сплати такої ціни кредиту позичальниками. По-четверте, відсутність належного страхового захисту ризиків природного характеру та доходів сільгоспвиробників, належного страхового захисту кредитних операцій. По-п'яте, наявність протиріч в обґрунтуванні розмірів позик, що пов'язане з відсутністю чітких критеріїв оцінки кредитоспроможності позичальника з урахуванням специфіки галузі прикладання кредитних ресурсів. Проблема ускладнюється слабкістю системи нормування оборотних коштів в сільськогосподарських підприємствах. До переліку зазначених протиріч можна віднести залежність реалізації процедури компенсації частини кредитних ставок від наявності бюджетних ресурсів.

Діючим, як свідчать наведене вище, механізмом залучення ресурсів у галузь є часткова компенсація з державного бюджету процентних ставок за кредитами комерційних банків. Але, як правило, реально ним може скористатись тільки велике підприємство. Такий механізм має комплекс недоліків, що виражаються у витрачання значних сум бюджетних ресурсів, які потрапляють не до сільгоспвиробників, а до власників комерційних банків; встановленні відсоткових ставок по сільськогосподарським кредитам, що перевищують допустимі в Європі в 3 – 4 рази, унеможливаючи їх погашення; можливості отримати кредити лише тими господарствами, які можуть надати прийнятну для банків заставу (частка таких господарств у загальній кількості є незначною); невігідністю комерційним банкам дрібних кредитів, які приносять незначні доходи, але суттєво збільшують собівартість банківської діяльності; існуванні ризику, що власники банків можуть обрати інші пріоритети і зовсім відмовитися від кредитування аграрного сектора у разі виникнення привабливіших умов в інших секторах економіки [4].

Звичайно, такі протиріччя та проблеми є більш актуальними для виробників, площі земель яких обчислюються на сьогоднішній день не десятками тисяч гектарів, а для тих, які близькі до проблем сільських територій та, в значній мірі, приймають суттєву участь у їх розвитку, підтримці інфраструктури. Зазначене посилює необхідність вирішення питань фінансового забезпечення розвитку галузі.

Необхідність динамічного оновлення основних засобів в агропромисловій сфері, де знос їх сягає до 80%, а в окремих агроформуваннях і ще більше, а також відчувається гостра нестача сільськогосподарської техніки, оскільки тракторний парк за останні десять років скоротився майже наполовину, вимагає значних додаткових довгострокових фінансових ресурсів із застосуванням нетрадиційних форм і схем кредитування підприємств агропромислового комплексу. Особливо стала актуальною дана проблема у період фінансової слабкості сільськогосподарських підприємств та відсутності у них ліквідної застави [5].

Через незначні обсяги, короткостроковість та високу вартість кредитних коштів існуюча система кредитного забезпечення не дає можливості своєчасно й у повному обсязі забезпечити аграрні підприємства необхідними кредитними ресурсами. Оскільки

для забезпечення неперервності поточного циклу виробництва аграрним виробникам необхідно нагромаджувати великі запаси матеріально-технічних ресурсів, то їм потрібні додаткові кошти у вигляді кредитів. Банки не ризикують вкладати гроші в сільське господарство України через непрогнозовану політику держави в цьому секторі. Заручниками ситуації виявилися аграрії, які не можуть залучити кредитні ресурси [6].

Але однією з найважливіших особливостей кредитування сільського господарства є формування механізмів гарантування повернення позик. Зокрема це стосується основного чинника, що, взагалі, формує можливість такого господарювання – землі.

В усьому цивілізованому світі земля є заставою під довгострокові, дешеві кредити для аграрного сектора. В Україні на сьогоднішній день існує мораторій на торгівлю сільськогосподарськими угіддями, забороняється внесення права на землю як частки до статутних капіталів господарських товариств, не дозволяється продаж або інші види відчуження земельних ділянок та паїв, що знаходяться у приватній власності.

Зазначені підходи формують невизначеність щодо подальшого розвитку галузі. Звичайно, забезпечення реалізації механізмів по продажу землі сприяло б вирішенню багатьох питань. Але особливість зазначеної галузі для України привело б, на нашу думку, до ще більшого поглиблення проблем та переведення їх в площину соціальних, що характеризувалися б згортанням будь-яких елементів, що формують сприятливе життєве середовище в сільській місцевості. Такі б процеси стали можливими через формування латифундій, які ніколи не були зацікавленими в розвитку сільських територій. Наслідок – повне знищення села. Окрім цього негатив чітко проявляється через формування монополій та, як наслідок, погіршення характеристик продовольчої та економічної безпеки держави.

Оскільки іпотечні кредити надаються на довгостроковий період, будь-який банк, що забезпечує гарантію позики об'єктами нерухомості, хоче знати майбутню вартість цих об'єктів через п'ять або десять років. Але, оскільки критерії оцінки землі не визначено, складно або навіть не можливо передбачити вартість конкретного гектара землі в Україні. Відсутність вільного обігу землі, нестабільність законодавчих та політичних умов призводить до суттєвого зниження реальної ціни на землі сільськогосподарського призначення, а, отже, і вартості застави під кредит. Все це ускладнює відносини комерційних банків та аграрних підприємств з питання надання кредитів під заставу землі.

Звичайно, формування механізмів, які б давали можливість залучати ресурси в аграрну сферу через можливості формування цікавої для кредиторів застави, оцінка якої є досить чіткою, прозорою, а вартість в майбутньому прогнозованою вивела б основний засіб виробництва (землю) на якісно новий рівень використання за ефективністю та прагненням зберегти та покращити. Але при цьому повинне переходити право використання, а не право власності через задіяння особливих інституцій до яких можна віднести земельний банк.

Важливим завданням поліпшення фінансового забезпечення сільськогосподарських виробників є гарантування рівнодоступності державної підтримки, адже відомо, що доступ до окремих програм мають не всі товаровиробники: дрібні підприємства, фермерські господарства, індивідуальні виробники, як правило, обмежені в такому фінансуванні.

Одним із способів розв'язання цієї проблеми є підвищення ролі та значимості кредитних кооперативів та спілок, державних іпотечних банків, лізингових компаній та інших фінансово-кредитних установ.

Основними перевагами кредитних спілок є можливість отримання коштів підприємствам, для яких не доступні кредити комерційних банків внаслідок відсутності ліквідної застави, кредитної історії, складностей процедури оформлення тощо. Однак вітчизняні спілки не об'єднані в систему і майже не надають послуг підприємствам агросектору через законодавчі обмеження, крім цього, їх процентні ставки за кредитами все ще залишаються занадто високими для сільгоспвиробників.

Лізинг вигідний сільгоспвиробникам і виробникам техніки та переробним підприємствам, оскільки одночасно є засобом розвитку виробництва, реалізації техніки, застосування досягнень науково-технічного прогресу.

Загальні втрати сільського господарства, пов'язані з нестачею та низьким технічним станом машин, становлять за витратами пального 10 – 12 %, за недобором урожаю – більш як 30 %, що оцінюють в 15 – 18 млрд. грн. За наближеними розрахунками, щорічні втрати зерна при збиранні становлять 8 – 10 млрд. грн.

Основними машинами аграрні підприємства забезпечені тільки на 45 – 65%, понад 90% з яких відпрацювали свій амортизаційний строк. У період з 1990 до 2009 рр. списання сільськогосподарської техніки збільшилося на 30 – 35%, її закупівля зменшилася в 10 – 20 разів. В Україні на 1000 га ріллі припадає 9,4 трактора, в Польщі – 93,3, Німеччині – 87,4, Франції – 68,7 [7].

Враховуючи, яка ситуація зараз склалася на кредитному ринку, то навряд чи для виробника сільськогосподарської продукції буде вигідно і водночас можливо профінансувати закупівлю техніки за допомогою кредиту.

Державні програми забезпечення технікою також є не зовсім ефективними, оскільки дуже мало коштів на них виділяється. Тому взяття необхідної сільськогосподарської техніки та обладнання на умовах лізингу є досить реальним способом поліпшити ситуацію матеріально-технічного забезпечення сільського господарства.

Одним з пріоритетних напрямків розвитку організаційних форм господарювання на селі, на нашу думку, повинні стати сільськогосподарські кооперативи, які об'єднали б дрібних та невеликих виробників. Такі формування дали б можливість ефективно концентрувати зусилля не тільки у виробництві, переробці та реалізації продукції сільського господарства, а й у залученні капіталу та реалізації інвестиційних проектів через розширення можливостей щодо гарантування повернення позик та оптимізації процесу використання засобів, залучених на засадах лізингу. Та й можливості щодо формування ресурсів кас взаємодопомоги та кредитних кооперативів, діяльність яких обґрунтовувалась вище, за формування таких об'єднань розширюються.

Взагалі ж механізми фінансово-кредитного забезпечення сільського господарства розвинених країн ЄС свідчить про формування систем спеціалізованих установ, які реалізують системи пільгового кредитування. Зокрема, велику роль у сільському господарстві Нідерландів відіграє банк, який є другим за розміром у країні і організований як кооператив для обслуговування кооперативної системи АПК країни і забезпечує близько 90% банківського фінансування та кредитування сільськогосподарського виробництва. Умови видачі позичок встановлюються після аналізу діяльності кожного сільськогосподарського підприємства та переговорів банкіра з тим, хто бере кредит. Ставка відсотків дуже коливається і може бути змінена за період дії позички. Однак, за всіх цих умов кредит по суті є пільговим, оскільки банк підпадає під законодавство про кооперативи, що передбачає пільгове оподаткування та контролюється спілкою кооперативів [8].

Фінансування інвестицій у сільському господарстві Великобританії здійснюється головним чином за так званим перманентним кредитом – банкір і підприємець щорічно обговорюють ставку відсотка, розмір позички, вид заборгованості в залежності

від економічного становища господарства.

Підводячи підсумки слід зазначити, що за роки незалежності у державі не було створено досконалого механізму кредитування села. Ця проблема вирішується незначною мірою тільки за рахунок часткової компенсації з державного бюджету процентних ставок за кредитами комерційних банків, причому лише для великих сільгоспвиробників, і не розв'язує її в комплексі. Специфікою кредитування невеликих господарств виступає те, що вони звертаються скоріше в будь-який кредитний союз, до партнерів або сусідів, ніж у комерційний банк. Це обумовлюється, як правило, більш простою процедурою одержання кредиту, незначними додатковими витратами або їхньою відсутністю взагалі, часто більш низькою ставкою по кредиту, а головне – необов'язковістю кредитного забезпечення у вигляді застави. Для банків невеликі господарства також звичайно є менш важливими клієнтами, ніж великі сільськогосподарські підприємства, що беруть значні суми кредитів. Фінансування ж діяльності сільгоспвиробників, в основному, здійснюється за рахунок власних коштів, що є суттєвим гальмом розвитку галузі.

Основними ж напрямками активізації процесів залучення фінансових ресурсів в сільське господарство є: по-перше, формування чіткої визначеності в сфері земельних відносин, по-друге, формування системи спеціалізованих кредитних установ в аграрній сфері, по-третє, розвиток кооперації в сільському господарстві, по-четверте, удосконалення системи інституцій, щодо забезпечення лізингових відносин в досліджуваній сфері, по-п'яте, реалізація реальної державної підтримки не тільки великих сільськогосподарських виробників і т.ін.

Список літератури

1. Барановський І. М. Зарубіжний досвід кредитування сільськогосподарських товаровиробників / І. М. Барановський // Науковий вісник національного аграрного університету. – 2008. – № 119. – С. 236-240.
2. Матеріали офіційного сайту Національного банку України. – 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
3. Матеріали офіційного сайту Національного банку України. – 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
4. Гончаренко В. Кредитна кооперація: збудуємо нову фінансову інфраструктуру села [<http://www.dt.ua/2000/2040/54301/>]
5. Прокопчук О.Т. Проблеми кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств / О.Т. Прокопчук // Матеріали Всеукраїнської наукової конференції молодих учених / УДАУ. - Умань: УДАУ, 2008. - В 2ч. - Ч.2. - С. 128-129.
6. <http://vcourse.ua/ua/business/kreditovat-apk.html>
7. Білоусько Я.К. Державна підтримка техніко-технологічного забезпечення аграрного виробництва / Я.К. Білоусько, В.О. Питулько, В.Л. Товстопят // Економіка АПК. – 2005. – № 5. – С. 30 – 35.
8. Аграрный сектор Нидерландов (дайджест) // Экономика сельского хозяйства России. – 1999. - № 2. – С.33.
9. Колотуха С.М. Кредитування сільськогосподарських підприємств як ефективне джерело інвестиційної діяльності / С.М. Колотуха, І.П. Орейко // Економіка АПК. - 2009. - № 1. - С.89-96.

В.Попов

Современные особенности финансового обеспечения сельского хозяйства

В статье рассмотрены современные тенденции финансового обеспечения сельского хозяйства, выделено комплекс проблем относительно удовлетворения потребностей отрасли в кредитных ресурсах и определено направления активизации процессов по их привлечению.

V.Popov

Modern features of the financial providing of agriculture

The modern tendencies of the financial providing of agriculture are considered in the article, the complex of problems is selected in relation to satisfaction of necessities of industry in credit resources and directions activation of processes are certain on their bringing in.

Одержано 5.10.12

УДК 657

О.Б. Пугаченко, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Діяльність податкових органів у зарубіжних країнах

У статті розглянуто практику діяльності податкових органів у різних країнах. Виділено особливості здійснення податкового контролю у деяких зарубіжних країнах. Узагальнено позитивні риси діяльності закордонних податкових органів і наведено ті, що можуть бути корисними при впровадженні у вітчизняну практику.

податкові органи, податковий контроль, діяльність податківців, закордонний досвід, вітчизняна практика

На офіційному сайті Державної податкової Адміністрації вказано, що на сьогоднішній день в Україні створено податкову систему, яка за своїм складом та структурою подібна до податкових систем розвинутих європейських країн. Закони з питань оподаткування розроблено з урахуванням норм європейського податкового законодавства, а також аспектів податкової політики ГАТТ/СОТ та інших міжнародних економічних організацій. Проте, практика, з якою стикаються суб'єкти підприємницької діяльності при здійсненні податкового контролю в Україні та у зарубіжних країнах, суттєво відрізняється.

Проблеми та перспективи діяльності податкових органів у зарубіжних країнах постійно обговорюються у наукових колах, на міжнародних зустрічах, конференціях, семінарах і брифінгах. Практика застосування контрольних дій у зарубіжних країнах надзвичайно цікава та корисна не лише дослідникам, а й фахівцям обліково-контрольних служб підприємств, працівникам органів ДПС та всім суб'єктам підприємницької діяльності. Проте, незважаючи на постійний інтерес до даного питання, все ще залишаються невирішені проблеми, а вивчення досвіду зарубіжних країн може реально допомогти й українській податковій системі при удосконаленні діяльності податкових органів.

Метою даної статті є огляд та узагальнення діяльності податкових органів у різних країнах світу та виокремлення позитивних рис задля впровадження їх у вітчизняну практику роботи ДПС.

Останні десятиліття в найбільш економічно розвинених країнах світу часто називають періодом «податкового вибуху». Вирішення цілого ряду складних соціальних проблем, фінансування крупних загальнонаціональних програм, забезпечення ефективного функціонування інститутів влади і основних державних структур викликали стійку тенденцію постійно зростаючого втручання держави в господарське життя, яке здійснюється, зокрема, через жорстку податкову політику і

The modern tendencies of the financial providing of agriculture are considered in the article, the complex of problems is selected in relation to satisfaction of necessities of industry in credit resources and directions activation of processes are certain on their bringing in.

Одержано 5.10.12

УДК 657

О.Б. Пугаченко, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Діяльність податкових органів у зарубіжних країнах

У статті розглянуто практику діяльності податкових органів у різних країнах. Виділено особливості здійснення податкового контролю у деяких зарубіжних країнах. Узагальнено позитивні риси діяльності закордонних податкових органів і наведено ті, що можуть бути корисними при впровадженні у вітчизняну практику.

податкові органи, податковий контроль, діяльність податківців, закордонний досвід, вітчизняна практика

На офіційному сайті Державної податкової Адміністрації вказано, що на сьогоднішній день в Україні створено податкову систему, яка за своїм складом та структурою подібна до податкових систем розвинутих європейських країн. Закони з питань оподаткування розроблено з урахуванням норм європейського податкового законодавства, а також аспектів податкової політики ГАТТ/СОТ та інших міжнародних економічних організацій. Проте, практика, з якою стикаються суб'єкти підприємницької діяльності при здійсненні податкового контролю в Україні та у зарубіжних країнах, суттєво відрізняється.

Проблеми та перспективи діяльності податкових органів у зарубіжних країнах постійно обговорюються у наукових колах, на міжнародних зустрічах, конференціях, семінарах і брифінгах. Практика застосування контрольних дій у зарубіжних країнах надзвичайно цікава та корисна не лише дослідникам, а й фахівцям обліково-контрольних служб підприємств, працівникам органів ДПС та всім суб'єктам підприємницької діяльності. Проте, незважаючи на постійний інтерес до даного питання, все ще залишаються невирішені проблеми, а вивчення досвіду зарубіжних країн може реально допомогти й українській податковій системі при удосконаленні діяльності податкових органів.

Метою даної статті є огляд та узагальнення діяльності податкових органів у різних країнах світу та виокремлення позитивних рис задля впровадження їх у вітчизняну практику роботи ДПС.

Останні десятиліття в найбільш економічно розвинених країнах світу часто називають періодом «податкового вибуху». Вирішення цілого ряду складних соціальних проблем, фінансування крупних загальнонаціональних програм, забезпечення ефективного функціонування інститутів влади і основних державних структур викликали стійку тенденцію постійно зростаючого втручання держави в господарське життя, яке здійснюється, зокрема, через жорстку податкову політику і

удосконалення системи збору податків [2, с. 146].

При аналізі діяльності податкових органів у зарубіжних країнах необхідно виділити кілька базових принципів на яких будується податкова система, зокрема:

- побудова відносин між платником податків і податковими органами на принципах рівноправності і балансу прав і обов'язків сторін;
- відповідність засобів поставленим цілям. Відбір об'єктів здійснюється з позиції високої ймовірності виявлення порушень і, отже, збільшення обсягу донарахувань;
- невідворотність покарання. Будь-які спроби обману держави з боку платника податків будуть виявлені і приведуть до несприятливих наслідків.

У багатьох країнах співпраця з органами контролю відбувається за рахунок вдосконалення взаємовідносин платника податків та податкових органів. Більшість країн з розвиненим податковим адмініструванням прийшло до висновку, що побудова податкових правовідносин на основі зазначених вище принципів позитивно впливає на підвищення законослужності платників податків, добровільну сплату ними податків і в кінцевому рахунку на податкові надходження.

Крім того, рівень добровільного дотримання податкового законодавства росте за рахунок роботи над правовою грамотністю і інформованістю суспільства, впровадження на рівні громадянського обов'язку в свідомість громадян виконання податкових зобов'язань.

Стандарт обслуговування платників податків Служби внутрішніх доходів Ірландії гарантує: послідовність, справедливість і конфіденційність; ввічливість і люб'язність у спілкуванні; достовірність інформації та право платника податків на скарги, перевірки і апеляції.

Хартія прав платників податків податкової служби Австралії проголошує неупередженість спілкування, перевірку дій служби, пояснення прийнятих рішень, чесність і професіоналізм у веденні справ. Підвищена увага за кордоном приділяється створенню умов, за яких зростає рівень добровільного дотримання платниками податків податкового законодавства.

На думку фахівців податкових органів Швеції, добровільна сплата податків досягається за рахунок: налагодженого апарату контролю, що характеризується профілактикою, точністю та передбачуваністю; довіри платників податків, впевнених у гарній роботі податкової системи та виконанні податковими органами своїх завдань; введення доступних для розуміння правил оподаткування.

У Великобританії, крім принципів справедливості, сприяння і ясності, особлива увага приділяється якості обслуговування платників податків.

У Бельгії, за бажанням платника податків, податкові органи допомагають йому визначити перелік податків та платежів, які йому необхідно сплачувати. В Україні платник податків повинен самостійно визначати, які податки та платежі, відповідно до законодавства він має сплачувати. Це в свою чергу доволі часто призводить до ситуації, коли сумлінному платнику податків призначаються штрафні санкції за податками, що не були визначені та сплачені ним не з метою ухилення від оподаткування, а по незнанню. Це викликає у платника податків почуття несправедливості та недовіру до податкової служби [1].

Однією з поширених форм діяльності податкових органів в іноземних податкових системах є інститут попереднього податкового регулювання. Його сенс полягає в узгодженні платником податків з податковим органом податкових наслідків угод, питань ціноутворення, розподілу прибутку, інвестиційних проектів, інших господарських операцій до їх фактичного здійснення. У західноєвропейських країнах

дані відносини оформляються у формі: укладення податкових угод; отримання індивідуальних консультацій.

Згідно з положеннями Зводу фіскальних процедур Франції фіскальний рескрипт дає платнику податків право направити у фіскальний орган запит про правомірність планованої операції. Таким чином, він використовує право отримати податкову консультацію до укладення контракту. Прийняте податкове рішення є обов'язковим як для податкових органів, так і для платника податків, і зміні не підлягає. У разі відсутності відповіді у передбачені терміни платник податків здійснює дії з позиції їх повної правомірності, при цьому в майбутньому податкові органи не вправі розглядати дану угоду як правопорушення.

Аналогічна процедура є в США. Її реалізація відбувається двома способами. Перший – це тлумачення публікуються податковим органом нормативних актів. Другий – письмові відповіді податкового органу платнику податків, який звернувся з попереднім запитом по угоді, яку він має намір укласти.

В Ізраїлі можна звертатись за консультацією до укладання угоди, під час і після його вчинення, при цьому головна умова – подати прохання про податкове вирішення до терміну здачі річного звіту.

У Німеччині процедура рескрипту обмежена консультуванням платників податків з питань оподаткування заробітної плати, митних зборів чи оцінки фактичних ситуацій у зв'язку з проведенням фіскального контролю. Опубліковані позиції, висловлені податковою адміністрацією, стають обов'язковими для неї, але при цьому не накладають обмежень на суд.

Висновок податкових угод можна розглядати як свого роду гарантію в стосунках платника податків та держави, а їх відсутність може перетворити податковий контроль в знаряддя свавілля і важіль тиску на сумлінного платника податків [4, с. 198-199].

Податкове законодавство багатьох західних країн відрізняється детальним доопрацюванням. При цьому податкове право займає особливе місце в загальній системі прав цих держав. Найважливішим аспектом податкового законодавства є те, що в ньому не діє принцип презумпції невинності і вага доказів при розгляді судових позовів за податковими справами завжди лежить на платниках податків. Обвинувачений (підозрюваний) при цьому не має права на відмову від дачі свідчень, які можуть бути використані проти нього в ході судового розгляду. Схожі правові норми діють у США, Франції, Німеччині, Швейцарії та деяких інших країнах.

У податковому законодавстві передбачені істотні виключення з громадянських прав і свобод, які задекларовано в конституціях багатьох країн: недоторканність житла, таємниця листування та ін. За твердженнями західних спеціалістів, дії влади, які в деяких випадках класифікуються як «втручання в приватне життя», в податковому праві розглядається як норма. Наприклад, при заповненні податкової декларації платник податків зобов'язаний повідомити відомості не лише про фінансове положення своєї сім'ї, а також про стан здоров'я, внески у фонди різних суспільних і політичних організацій та будь-які інші відомості, які податкові органи будуть вважати необхідними для нарахування суми податку. Так, у Швейцарії в податковій декларації вказуються дані про рухоме і нерухоме майно (по відношенню до автомобіля – марка, рік придбання, ціна), про наявність дорогоцінностей (вироби із золота, діамантів і т.п.), ощадні книжки із зазначенням номера, залишків вкладів, назв банків і т.д. [2, с. 147].

У багатьох країнах активно застосовується процедура «візиту і конфіскації», яка полягає у наділенні співробітників податкових відомств правом проводити обшуки за наявності дозволу судової влади. Дозвіл дозволяє проникати в торгові і приватні приміщення, збирати інформацію і документи, здатні довести дане шахрайство: таємна

або фіктивна діяльність, приховування або передача доходів, фальсифікація в податковій пільзі.

Окремим напрямком підвищення ефективності податкового контролю в зарубіжних країнах є координація дій різних органів державної влади та розробки комплексних методів протидії відходу від сплати податків і зборів та виконання положень податкового законодавства.

У порівнянні з розвиненими зарубіжними країнами, стан податкової системи Росії характеризується низьким збиранням податків і податкових зборів. Перш за все, це пов'язано з недисциплінованістю платників податків і замалою податковою культурою. Недостатньо ефективна і діяльність податкових органів. Частими є факти необґрунтованого притягнення платників податків до відповідальності та порушення порядку провадження у справах про податкові правопорушення.

Партнерами італійських податкових органів в обміні інформацією є: торговельна палата промисловців, ремісників і працівників аграрного сектору; податкова поліція; податковий архів і картотека платників податків; відомство автомобільного реєстру цивільних транспортних засобів.

У Фінляндії ведеться розширений банк даних податкової служби, сформований і поповнюваний загальнодоступною інформацією. У зазначеній базі містяться дані кредитних бюро, аудиторів, реєстрів акціонерів компаній, кадастру об'єктів нерухомості, інформація про пайовиків, директорів, керуючих та інших фінансово відповідальних особах. Фінськими податковими органами ведеться активна боротьба з економічними злочинами. Вся робота по виявленню незаконних угод і структур ведеться через перевірки конкретних громадян, що входять в певні групи ризику, і відстеження їх персональних зв'язків.

Значні зусилля в зарубіжних країнах спрямовані на спрощення умов оподаткування. Робота спрямована на позбавлення громадян від збирання і представлення інформації про самих себе в податкові органи і передачу цієї функції у відання податкових органів. Платникам податків залишається тільки сплатити податки у разі згоди з пред'явленої сумою податку. Даний спосіб втілюється у вигляді системи утримання податку у джерела виплати, яка вже давно й успішно застосовується практично у всіх європейських країнах.

При забезпеченні податкового контролю у відносинах платника податків та податкових органів важлива роль належить спеціалізованим фірмам – податковим агентам, які займаються підготовкою податкових декларацій. Всі країни намагаються створити для них пільгові умови, проводять державну політику, підтримуючу дану технологію обліку податків (коли платникам вигідно звернутися до податкового агента та податковим агентам вигідно здійснювати свій бізнес).

У США одна з найбільш великих компаній, що виконують послуги податкового агента, нараховує по країні більше 26 тисяч пунктів по консультуванню платників податків та надання послуг сприяння в заповненні податкових декларацій. В Австралії послугами податкових агентів користуються 75% платників податків.

Судова практика найкрупніших країн Заходу свідчить про те, що злочини в фінансовій сфері, у т.ч. і при податкових правопорушеннях, практично завжди є «консенсусними», тобто здійснюються за попередньою домовленістю сторін (наприклад, між суб'єктами оподаткування або між ними і корумпованими представниками влади). При цьому використовується як недосконалість законодавчих актів і «допомога» корумпованих чиновників, так і традиційні способи ухилення від сплати податків шляхом приховування прибутків, проведення складних міжбанківських комбінацій і багатоканального «просування» грошей в різні сфери тіньової економіки.

Спеціалісти відзначають складність документування і формування доказової бази подібних злочинів, оскільки основні учасники протиправних дій глибоко законспіровані, а їх дії, як правило, ретельно сплановані і добре організовані.

Тому в більшості західних країн податкові судові позови виключені із сфери майнових позовів і по суті прирівняні до карних справ. Відповідно, за навмисне приховування прибутків від оподаткування законодавством передбачені такі ж суворі покарання, як і за карні злочини.

Специфіка податкового законодавства і складність судового розгляду справ про правопорушення в податково-фінансовій сфері обумовили створення в деяких західних країнах, наприклад, в США і Німеччині, інституту «податкових судів», які, діючи в загальних рамках системи юстиції, займаються виключно розглядом позовів з податкових питань. В ці ж судові органи можуть бути оскаржені рішення податкових властей про застосування фінансових санкцій (про накладення штрафу, арешту на майно тощо).

Необхідно зазначити, що всеохоплюючий контроль над грошовими операціями населення зі сторони податкових служб, а через них і зі сторони правоохоронних органів, став можливим лише на основі бурного розвитку систем безготівкових розрахунків. Основною формою платежів в таких країнах, як США, Німеччина, Англія, Франція, Японія, Канада та ряді інших країн стало використання пластикових кредитних карток. В США, наприклад, лише 3% розрахунків за товари і послуги здійснюється за готівку. До початку 90-рр. на виплату заробітної плати через банківські рахунки було переведено 99% робочих і службовців в США і Канаді, 95% - в Англії [2, с. 150-151].

Зазначимо, що податкові служби в західних країнах у значній мірі наділені повноваженнями правоохоронних органів. Органи податкових розслідувань (слідчий апарат) по суті являють собою спеціалізовані поліцейські служби, які часто використовують при проведенні фінансових розслідувань такі специфічні методи, як негласне спостереження, опитування свідків із оточення підозрюваної особи, перевірка поштових відправлень і прослуховування телефонних розмов, залучення платних інформаторів. Співробітники органів податкових розслідувань часто проводять розслідування негласно, використовуючи в якості прикриття документи різних урядових і навіть приватних організацій.

Таким чином, наділення податкових служб західних країн деякими правами і функціями правоохоронних органів, зокрема створення в рамках цих служб підрозділів податкових розслідувань, які використовують специфічні методи роботи, характерні для спецслужб, дозволяє істотно підвищити ефективність фінансового контролю в області оподаткування. З іншого боку, тісна взаємодія податкових органів з правоохоронними та спецслужбами насамперед по лінії обміну інформацією сприяє помітній боротьбі з іншими, загальнокримінальними видами злочинності [2, с. 154].

В Європі активно функціонує Європейська організація податкових адміністрацій (ЄОПА), (анг. The Intra-European Organization of Tax Administration, IOTA) – міжурядова міжнародна організація, заснована на членстві податкових адміністрацій. Україна також є членом ЄОПА.

Членом ЄОПА може бути тільки податкова адміністрація. У ЄОПА існує два види членства – повноправне членство та асоційоване членство.

Повноправним членом ЄОПА може бути податкова адміністрація країни, офіційно визнаної Організацією Об'єднаних Націй, розташованої в європейському регіоні, що включає держави навколо Чорного моря і держави в західній частині Каспійського моря, починаючи з Азербайджанської Республіки і Республіки Вірменія

на півдні і закінчуючи Російської Федерацією на півночі.

Асоційованим членом ЄОПА може бути податкова адміністрація країни, офіційно визнаної ООН, розташованої за межами європейського регіону.

Повноправними членами ЄОПА є податкові адміністрації Австрійської Республіки, Боснії і Герцеговини, Великого Герцогства Люксембург, Угорщини, Грецької Республіки, Грузії, Ірландії, Італійської Республіки, Королівства Іспанія, Королівства Нідерландів, Королівства Норвегія, Королівства Швеція, Латвійської Республіки, Литовської Республіки, Королівства Бельгії, Королівства Данія, Португальської Республіки, Республік Азербайджан, Албанія, Білорусь, Болгарія, Ісландія, Казахстан, Кіпр, Македонія, Мальта, Молдова, Польща, Сербія, Словенія, Хорватія, Чорногорія, Румунії, Сполученого Королівства Великобританії і Північної Ірландії, Федеративної Республіки Німеччина, Російська Федерація, Словацької Республіки, Україна, Фінляндської Республіки, Французької Республіки, Чеської Республіки, Швейцарської Конфедерації та Естонської Республіки. Всього повноправними членами ЄОПА є 43 податкові адміністрації.

Єдиним асоційованим членом ЄОПА є податкова адміністрація Йорданського Хашимітського Королівства.

Європейська організація податкових адміністрацій, зокрема:

- надає сервіс кооперативної технічної допомоги, яку просять членами ЄОПА, готує і випускає підсумкові доповіді;
- проводить освітні семінари для членів ЄОПА, в ході яких розбираються окремі проблеми податкового адміністрування і оподаткування (трансфертне ціноутворення, оподаткування фінансових інструментів, шахрайство з ПДВ, застосування податкових угод, стягнення податків, податкові розслідування, ризик-менеджмент у сфері справляння податків, електронні засоби і техніки перевірок, роль засобів масової інформації та їх відносини з податковою адміністрацією тощо);
- надає майданчик для зустрічей груп членів ЄОПА (група по освіті платників податків та послуг, що надаються платникам податків, група по режиму великих платників податків та їх перевіркам, група по виявленню і запобіганню шахрайства з ПДВ, група по режиму специфічних галузей – будівельної галузі), які обговорюють питання, пов'язані з певними практичними аспектами податкового адміністрування (використання колл-центрів податковими адміністраціями, електронні податкові декларації та інші електронні сервіси, консультування платників податків та інші просвітницькі ініціативи, обмін інформацією, податкові гавані, схеми ухилення від податків, схеми уникнення податків та багато ін.);
- надає майданчик для діяльності робочих груп, які досліджують окремі проблеми податкового адміністрування і оподаткування, і випускає підготовлені ними підсумкові документи – доповіді (податкове освіта для молодих, піар і маркетинг в діяльності податкових адміністрацій і багато ін.) і довідники по найкращій практиці;
- видає щоквартальний журнал Tax Tribune (випускається з 1998 року);
- проводить адміністративні заходи (засідання Генеральної асамблеї, зустрічі Виконавчого комітету та форуми представників членів ЄОПА) і публікує підсумкові доповіді [3].

Участь України у Європейській організації податкових адміністрацій, дозволяє обмінюватись досвідом із провідними податковими адміністраціями Європи та сприяє співпраці вітчизняних податкових органів із зарубіжними колегами.

Не можна не сказати про важливість розвитку інформаційних технологій. Автоматизація форм податкового контролю дозволяє:

- скоротити трудомісткість аналітичної роботи;

- підвищити результативність проведених заходів податкового контролю за рахунок обґрунтованого відбору платників податків;
- знизити кількість податкових правопорушень;
- створити інформаційні ресурси для накопичення даних про податкові порушення та їх використання в подальшому.

Крім того, впровадження нових інформаційних технологій сприяє економії фінансових і тимчасових витрат у податковому процесі.

Практику діяльності податкових органів і методи податкового контролю зарубіжних країн, можна сміливо назвати універсальними, і використовувати їх для вдосконалення податкового контролю в Україні. Необхідно взяти на «озброєння» податковим органам України, такі напрями розвитку контролю:

- налагодження довірчих взаємин платника податків та податкових органів;
- робота над правовою грамотністю і інформованістю суспільства;
- налагодження попереднього податкового регулювання;
- узгодження платниками податків з податковими органами нових схем організації бізнесу;
- посилення координації дій різних органів державної влади та розробка комплексних методів протидії ухиленням від сплати податків і зборів та виконання положень податкового законодавства;
- спрощення умов оподаткування фізичних осіб шляхом позбавлення громадян від збирання і представлення інформації про самих себе в податкові органи, шляхом об'єднання баз даних різних відомств;
- автоматизація форм податкового контролю, поліпшення методик податкового контролю.

Позитивною рисою вже є те, що останнім часом збільшилась кількість контактів між податковими органами України та відповідними органами зарубіжних країн. Це призведе до обміну досвідом вітчизняних та закордонних працівників податкових органів, виявлення позитивних рис та впровадження їх у діяльність органів ДПС України.

Список літератури

1. Міжнародний досвід: адміністрування податків в Європі та в Україні // Електронний ресурс – http://www.sta.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id
2. Степанюк О.І. Відповідальність юридичних осіб за податкові правопорушення / Олександр Іванович Степанюк. – Тернопіль, 2001. – 160 с.
3. Web-представництво Європейської організації податкових адміністрацій // Електронний ресурс – <http://www.iota-tax.org/>
4. Кучеров И.И. Налоговое право зарубежных стран [Курс лекций] / Илья Ильич Кучеров. – М.: АО «Центр ЮрИнфоР», 2003. – 374 с.

О. Пугаченко

Деятельность налоговых органов в зарубежных странах

В статье рассмотрено практику деятельности налоговых органов в разных странах. Выделены особенности осуществления налогового контроля в некоторых зарубежных странах. Обобщены положительные черты деятельности зарубежных налоговых органов и приведены те, которые могут быть полезными при внедрении в отечественную практику.

O. Pugachenko

Business tax authorities in foreign countries

The article deals with the practice of the tax authorities in different countries. The peculiarities of tax control in some foreign countries. Generalized positive features of the foreign tax authorities and are those that can be useful in the implementation of national practice.

Одержано 27.09.12

УДК 657

І.В. Смірнова, Н.В. Смірнова, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Гармонізація бухгалтерського та податкового обліку операцій з купівлі-продажу іноземної валюти

У статті розглянуто особливості відображення у фінансовому та податковому обліку операцій купівлі-продажу іноземної валюти, проведено їх порівняльний аналіз. Досліджено зміни, які відбулись у методиці відображення різниць між комерційним курсом придбання-продажу іноземної валюти та курсом Національного банку України у зв'язку із запровадженням Податкового кодексу України. З'ясовано особливості відображення на рахунках бухгалтерського обліку, у фінансовій та податковій звітності зміни балансової вартості іноземної валюти.

зовнішньоекономічна діяльність, бухгалтерський облік, податковий облік, іноземна валюта, балансова вартість іноземної валюти, валютний курс, курсова різниця

Активізація інтеграційних процесів в Україні та розвиток міжнародного співробітництва сприяє залученню іноземних інвестицій в економіку нашої держави і виходу вітчизняних підприємств на міжнародні ринки. Діяльність підприємств, що реалізується в процесі співпраці з іноземними контрагентами, відносять до зовнішньоекономічної. При розрахунках між резидентами та нерезидентами в межах торговельного обороту як засіб розрахунків згідно ст. 7 Декрету «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» [1] використовується іноземна валюта.

Згідно з п. 1 ст. 1 цього Декрету іноземна валюта - іноземні грошові знаки у вигляді банкнот, казначейських білетів, монет, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обміну на грошові знаки, які перебувають в обігу; кошти у грошових одиницях іноземних держав і міжнародних розрахункових (клірингових) одиницях, які перебувають на рахунках або вносяться до банківських та інших кредитно-фінансових установ за межами України.

Згідно п. 4 П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» [2] іноземна валюта - валюта інша, ніж валюта звітності.

У зв'язку з цим, у зовнішньоекономічній діяльності розрізняють близькі за значенням поняття:

O. Pugachenko

Business tax authorities in foreign countries

The article deals with the practice of the tax authorities in different countries. The peculiarities of tax control in some foreign countries. Generalized positive features of the foreign tax authorities and are those that can be useful in the implementation of national practice.

Одержано 27.09.12

УДК 657

І.В. Смірнова, Н.В. Смірнова, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Гармонізація бухгалтерського та податкового обліку операцій з купівлі-продажу іноземної валюти

У статті розглянуто особливості відображення у фінансовому та податковому обліку операцій купівлі-продажу іноземної валюти, проведено їх порівняльний аналіз. Досліджено зміни, які відбулись у методиці відображення різниць між комерційним курсом придбання-продажу іноземної валюти та курсом Національного банку України у зв'язку із запровадженням Податкового кодексу України. З'ясовано особливості відображення на рахунках бухгалтерського обліку, у фінансовій та податковій звітності зміни балансової вартості іноземної валюти.

зовнішньоекономічна діяльність, бухгалтерський облік, податковий облік, іноземна валюта, балансова вартість іноземної валюти, валютний курс, курсова різниця

Активізація інтеграційних процесів в Україні та розвиток міжнародного співробітництва сприяє залученню іноземних інвестицій в економіку нашої держави і виходу вітчизняних підприємств на міжнародні ринки. Діяльність підприємств, що реалізується в процесі співпраці з іноземними контрагентами, відносять до зовнішньоекономічної. При розрахунках між резидентами та нерезидентами в межах торговельного обороту як засіб розрахунків згідно ст. 7 Декрету «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» [1] використовується іноземна валюта.

Згідно з п. 1 ст. 1 цього Декрету іноземна валюта - іноземні грошові знаки у вигляді банкнот, казначейських білетів, монет, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обміну на грошові знаки, які перебувають в обігу; кошти у грошових одиницях іноземних держав і міжнародних розрахункових (клірингових) одиницях, які перебувають на рахунках або вносяться до банківських та інших кредитно-фінансових установ за межами України.

Згідно п. 4 П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» [2] іноземна валюта - валюта інша, ніж валюта звітності.

У зв'язку з цим, у зовнішньоекономічній діяльності розрізняють близькі за значенням поняття:

1) операції з іноземною валютою - це такі операції, об'єктом яких виступає іноземна валюта;

2) операції в іноземній валюті - господарські операції, вартість яких виражена в іноземній валюті, або господарські операції, що потребують розрахунків в іноземній валюті.

Операції в іноземній валюті під час первісного визнання відображаються у валюті звітності шляхом перерахунку суми в іноземній валюті із застосуванням валютного курсу на дату здійснення операції (дата визнання активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів і витрат).

Валютний курс (курс Національного банку України) постійно змінюється, унаслідок чого з'являється особливий об'єкт обліку – курсові різниці.

Курсова різниця - різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти при різних валютних курсах.

Отже, операції з іноземною валютою – важлива складова обліку зовнішньоекономічної діяльності.

Питання обліку операцій, що здійснюються вітчизняними підприємствами у зовнішньоекономічній сфері, присвячено праці таких науковців як Ф.Ф. Бутинець, Л.О. Кадура, Ю.М. Лисенко, Л.К. Сук, І.Д. Фаріон. Однак, у цих працях викладено лише основи організації та ведення обліку зовнішньоекономічних операцій.

Аналіз публікацій у фаховій пресі свідчить, що більшість з них присвячено висвітленню практичних аспектів оподаткування та відображення у звітності окремих операцій зовнішньоекономічної діяльності.

Проте, як відомо, специфіка здійснення зовнішньоекономічної діяльності передбачає врахування вимог нормативних документів як у сфері ведення обліку та складання фінансової звітності, так і у сфері оподаткування, а крім того ще й митного законодавства. Процес трансформації податкового законодавства, що триває в Україні, впливає й на облік, тому постійно виникають питання узгодження і гармонізації вимог податкового то облікового законодавства, що зокрема стосується і обліку операцій зовнішньоекономічної діяльності.

Отже, мета даної публікації полягає у обґрунтуванні напрямків вирішенні проблем, пов'язаних з гармонізацією бухгалтерського та податкового обліку операцій з іноземною валютою.

Основним нормативним документом, що регулює облік операцій з іноземною валютою, є П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» [2]. Як відомо, операції з купівлі-продажу безготівкової іноземної валюти суб'єкти господарської діяльності України мають право здійснювати лише через установи уповноважених банків, які здійснюють їх на Міжбанківському валютному ринку України.

Зрозуміло, що курс, за яким банки купують на цьому ринку валюту, відрізняється від курсу, що визначений Національним банком України на цей день, і за яким підприємства відображають в обліку придбану валюту. Різниця між курсом придбання та курсом НБУ за своєю природою не є курсовими, оскільки курсова різниця - різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти при різних валютних курсах. Відповідно, відобразити ці витрати у складі витрат від операційної чи неопераційної курсової різниці (дебет субрахунків 945 і 974) не можливо. Те ж саме стосується і відображення в обліку операцій з продажу іноземної валюти: курс, за яким валюту реалізовано, відрізняється від її балансової вартості.

Це питання частково врегульовано Наказом Міністерства фінансів України від 09.12.2011 р. № 1591 [3], яким внесено зміни до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку. Зокрема, до низки П(С)БО, а

також до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій [4]. Ці зміни суттєво вплинули на порядок відображення в обліку операцій з купівлі-продажу іноземної валюти.

Важлива зміна, внесена до Інструкції № 291, стосується субрахунків 711 та 942. Відтепер на субрахунку 711 показується тільки додатна різниця між ціною купівлі-продажу іноземної валюти та її балансовою вартістю. Якщо раніше субрахунок 942 називався «Собівартість реалізованої валюти», то тепер це «Витрати на купівлю-продаж іноземної валюти». І тепер на субрахунку 942 відображається від'ємна різниця між ціною купівлі-продажу іноземної валюти та її балансовою вартістю.

У відповідності до цього ж наказу бухгалтерській облік також поповнився с 10.01.2012 р. терміном «балансова вартість валюти», який означає вартість іноземної валюти, що визначена за валютним курсом грошової одиниці України до іноземної валюти на дату здійснення господарської операції або на дату складання балансу (п. 4 П(С)БУ 15 [5]). При цьому, це визначення балансової вартості валюти на момент прийняття відповідного наказу не відповідало визначенню у податковому обліку. Так, згідно з п. 153.1.4 ст. 153 Податкового кодексу України [6] балансова вартість іноземної валюти визначалась, як вартість іноземної валюти, визначена за офіційним курсом національної валюти до іноземної валюти, на дату звітного балансу.

А оскільки порядок відображення як курсових, так і звичайних різниць (тобто різниць між комерційним курсом валюти і курсом НБУ) складний та заплутаний, то дуже важливо, щоб у бухгалтерському та податковому обліку існувала відповідність.

Порядок оподаткування операцій з розрахунками в іноземній валюті, які віднесено до операцій особливого виду, встановлено у п. 153.1 ст. 153 розділу III «Податок на прибуток підприємств» Податкового кодексу України.

Побудова тексту п. 153.1 ПК розділяє доходи і витрати платника від операцій із розрахунками в іноземній валюті на три основних види:

- доходи і витрати в іноземній валюті від продажу і купівлі товарів, робіт, послуг (пп. 153.1.1, 153.1.2 ПК);
- доходи і витрати від курсових різниць при перерахунку операцій і заборгованості в іноземній валюті, а також самої іноземної валюти (пп. 153.1.3 ПК);
- доходи і витрати від операцій із придбання і продажу іноземної валюти (пп. 153.1.4 ПК).

Згідно з пп. 153.1.3 ст. 153 Податкового кодексу визначення курсових різниць від перерахунку операцій, виражених в іноземній валюті, а також заборгованості та іноземної валюти здійснюється за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Оскільки з 10 січня поточного року існували розбіжності у трактуванні терміну «балансова вартість іноземної валюти» у тексті П(С)БО 15 та ПКУ, то діючий (до 1.07.2012 року) порядок визначення позитивної або негативної різниці між курсом іноземної валюти до гривні, за яким була придбана іноземна валюта, і курсом, за яким визначається балансова вартість такої валюти, у податковому обліку приводив до того, що платник податку на прибуток не мав права на відображення і доходів, і витрат відносно різниці між комерційним курсом, за яким була придбана валюта, і курсом НБУ.

Причина полягала у визначенні терміну «балансова вартість валюти» у ПКУ, яке означало вартість іноземної валюти, визначену за офіційним курсом національної валюти до іноземної валюти лише на дату звітного балансу. При цьому, необхідно відмітити, що старе поняття балансової вартості валюти, яке містилось в Законі про податок на прибуток, докорінно відрізнялось від визначення такої вартості згідно з

ПКУ. Раніше для визначення балансової вартості валюти важливо було, як її отримано (надійшла у вигляді експортної виручки, придбана за гривні чи за іншу валюту). Сьогодні підхід інший, який базується на даті формування цієї балансової вартості – даті звітного балансу.

При цьому, звітним періодом для складання фінансової звітності є календарний рік. Проміжна звітність складається щоквартально наростаючим підсумком з початку звітного року у складі балансу та звіту про фінансові результати. Баланс підприємства складається за станом на кінець останнього дня кварталу (року) (ст. 13 Закону про бухгалтерський облік [7]).

Таким чином, датою звітного балансу є останній день кварталу, тобто 31 березня, 30 червня, 30 вересня и 31 грудня. Відповідно, балансова вартість валюти визначається чотири рази на рік (або навіть лише раз на рік, оскільки деяким підприємствам дозволено складати баланс один раз на рік).

Абзац 2 пп. 153.1.4 п. 153.1 ст. 153 розд. III ПК України зобов'язував платників податків при придбанні іноземної валюти порівнювати курс іноземної валюти до гривні, за яким іноземна валюта була придбана, з курсом, за яким визначалась балансова вартість цієї валюти.

Таке некоректне формулювання терміну «балансова вартість іноземної валюти» зумовлювало той факт, що частина платників податку розраховувала і відображала в Податковій декларації з податку на прибуток підприємства різницю між комерційним курсом і курсом НБУ на дату придбання, тобто аналогічно бухгалтерському обліку.

Інші платники податку порівнювали комерційний курс придбаної валюти з офіційним курсом, що був встановлений на початок звітного періоду чи на кінець звітного періоду, за яким була придбана іноземна валюта. На їх думку, ці дати можна було вважати датами звітного балансу, а той факт, що на жодну з цих дат валюти вже не було на балансі, до уваги не брався.

Однак, необхідно відмітити той факт що, якщо валюта була витрачена до кінця звітного періоду, то правових підстав так чинити не було ні у однієї, ні у іншої категорії платників податку. Тобто у ПКУ взагалі було втрачено порядок відображення комерційних різниць при придбанні й використанні валюти протягом звітного періоду і тим самим позбавлено платників податків – суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності важливої й суттєвої статті витрат.

Незначне за обсягами коригування терміну «балансова вартість іноземної валюти» зумовило суттєві зміни у податковому обліку операцій з купівлі-продажу іноземної валюти.

Так, починаючи з 1 липня поточного року термін «балансова вартість іноземної валюти» у відповідності зі змінами, що були внесені Законом України № 4834-VI від 24.05.2012 р. до Податкового кодексу України, означає вартість іноземної валюти, що визначена за офіційним курсом національної валюти до іноземної валюти на дату звітного балансу чи на дату здійснення операції в залежності від того, яка дата настала пізніше (абзац 4 пп. 153.1.4 п. 153.1 ст. 153 розд. III ПК України).

Поправка, внесена у абзац 4 пп. 153.1.4 п. 153.1 ст. 153 розд. III ПК України, дає платникам податку на прибуток можливість визначати позитивну чи негативну різницю між комерційним курсом іноземної валюти до гривні (за яким була придбана іноземна валюта) і курсом:

- на дату здійснення операції, якщо придбана валюта була використана до кінця звітного періоду;
- на дату балансу, якщо придбана валюта не була використана до кінця звітного періоду;

Отже, вимоги податкового та бухгалтерського обліку з цього питання на сьогоднішній день повністю узгоджуються.

Балансова вартість валюти в бухгалтерському обліку не визнається ні доходами, ні витратами як при придбанні, так і при продажі. Це означає, що, аналогічно податковому обліку, у фінансовій звітності відбиватиметься лише прибуток або збиток від продажу або покупки валюти.

Як вже зазначалось, Інструкція № 291 передбачає, що:

– інформація про доходи від купівлі-продажу іноземної валюти, зокрема позитивна різниця між ціною купівлі-продажу іноземної валюти і її балансовою вартістю, узагальнюється на субрахунку 711 «Дохід від купівлі-продажу іноземної валюти»;

– інформація про витрати на купівлю-продаж іноземної валюти, зокрема негативна різниця між ціною купівлі-продажу іноземної валюти і її балансовою вартістю, узагальнюється на субрахунку 942 «Витрати на купівлю-продаж іноземної валюти».

Проте приведені правила справедливі лише відносно продажу іноземної валюти, оскільки при здійсненні саме цієї операції позитивна різниця між ціною продажу такої валюти і її балансовою вартістю представлятиме дохід (з відображенням по кредиту субрахунку 711 «Дохід від купівлі-продажу іноземної валюти»), а негативна, відповідно, – витрати (з віднесенням в дебет субрахунку 42 «Витрати на купівлю-продаж іноземної валюти»).

У разі ж покупки іноземної валюти все навпаки. Якщо комерційний курс, по якому придбана валюта, перевищує офіційний курс НБУ на дату її зарахування на поточний валютний рахунок підприємства, то що утворилася при порівнянні гривневих сум (вартостей), обчислених із застосуванням цих курсів, позитивна різниця включається у витрати (з відображенням по дебету субрахунку 942 «Витрати на купівлю-продаж іноземної валюти»). А якщо комерційний курс, по якому придбана валюта, нижче за офіційний курс НБУ на дату зарахування купленої валюти, то отримана в результаті негативна різниця визнається доходом підприємства (з відображенням по кредиту субрахунку 711 «Дохід від купівлі-продажу іноземної валюти»).

Таким, чином дослідження змін у бухгалтерському (П(С)БО 21, П(С)БО 15, Інструкція № 291) та податковому (ПКУ) законодавстві дозволяє зробити висновки, що вони, по-перше, удосконалюють діючу методику відображення в обліку доходів та витрат, пов'язаних з продажем та придбанням іноземної валюти, а, по-друге, гармонізують вимоги податкового та фінансового обліку щодо відображення операцій з іноземною валютою. А саме, при купівлі (незалежно від того, вибула чи ні така іноземна валюта на дату балансу) і продажу іноземної валюти для визначення доходів і витрат платника порівнюється вартість іноземної валюти за фактичним курсом купівлі або продажу з її вартістю на дату здійснення операції (купівлі або продажу). А різниця між оцінкою іноземної валюти за фактичним курсом придбання і курсом НБУ на дату балансу (якщо валюта затрималася на рахунку до дати балансу) це не що інше, як сума двох складових: результату (доходу або витрати) від операції з купівлі іноземної валюти (різниці в оцінці іноземної валюти за фактичним курсом придбання і курсом НБУ) і результату визначення курсових різниць від перерахунку іноземної валюти (різниці в оцінці іноземної валюти за НБУ на дату придбання і на дату балансу). Їх не можна ототожнювати, адже навіть у звітності з податку на прибуток для них передбачено різні рядки господарювання.

Список літератури

1. Декрет Кабінету міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19.02.1993 р. № 15-93.
2. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів», затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 10 серпня 2000 р. № 193, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 17 серпня 2000 р. № 515/4736.
3. Наказ Міністерства фінансів України від 09.12.2011 р. № 1591 (зареєстрований у Мін'юсті 28.12.2011 р. за N 1556/20294, чинний з 10.01.2012 р.).
4. Інструкція по застосуванню Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Мінфіну України від 30.11.1999 р. № 291.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29.11.2000 № 290.
6. Податковий Кодекс України від 2 грудня 2010 р. N 2755-VI.
7. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» від 16.07.1999 р., № 996-XIV.

И.Смирнова, Н. Смирнова

Гармонизация бухгалтерского и налогового учета операций покупки-продажи иностранной валюты

В статье рассмотрены особенности отражения в финансовом и налоговом учёте операций покупки-продажи иностранной валюты, проведён их сравнительный анализ. Исследованы изменения, которые произошли в методике отражения разницы между коммерческим курсом покупки-продажи иностранной валюты и курсом Национального банка Украины в связи с введением в действие Налогового кодекса Украины. Проанализированы особенности отражения на счетах бухгалтерского учёта, в финансовой и налоговой отчётности изменений балансовой стоимости иностранной валюты

I.Smirnova, N. Smirnova

Harmonization of accounting and taxing of operations of purchase-sale of foreign currency

The features of reflection in the financial and tax account of operations of purchase-sale of foreign currency are considered in the article, their comparative analysis is conducted. Changes which happened in the method of reflection of differences between the commercial course of purchase-sale of foreign currency and course of the National bank of Ukraine in relation with introduction to the action of the Tax code of Ukraine are investigational. The features of reflection on the accounts of record-keeping are analyzed, in the financial and tax reporting of changes the book value of foreign currency

Одержано 01.10.12

УДК 338.45:622.692.4:330.313

І.В. Федорович, доц., канд. екон. наук

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, м. Івано-Франківськ

Дослідження системи управління процесом відтворення лінійної частини магістральних газопроводів

Стаття присвячена дослідженню системи управління газотранспортними підприємствами з метою прийняття адекватних та вчасних управлінських рішень щодо підвищення ефективності процесу відновлення лінійної частини магістральних газопроводів, що являється запорукою надійної експлуатації газотранспортної системи загалом. Ефективний процес управління дозволить збільшити термін експлуатації газопроводів.

лінійна частина магістральних газопроводів, управління, функції, відтворення, надійність, втрати, термін експлуатації

Постановка проблеми. Ефективність управління залежить від дій персоналу в процесі діяльності підприємства, реалізації розроблених планів і програм розвитку підприємства, досягненні певних цілей. Існує багато підходів до визначення поняття ефективності управління. Узагальнення різних підходів дало нам можливість запропонувати наступне визначення: ефективність управління - це результативність функціонування системи і на основі взаємодії керуючої і керованої систем, що забезпечує досягнення цілей підприємства, і визначається співвідношенням одержаного прибутку від реалізації різноманітних інвестицій в систему управління підприємством з розміром витрат, необхідних для їх впровадження.

Аналіз останніх досліджень. Питанням щодо вдосконалення системи управління відтворенням основних виробничих засобів займалися багатьох провідних вчених-економістів, зокрема Танасюка І.М., Решетюка Г.М., Цибулько Т.Л, Свірідової Н.Д., Губаревої І.О., Селюченко Н.Є, Котковського В.С., Бондаренко О.А., Бобрової О.Г., Шурди Л.Д., Павлюченкової О.Б., Радченко М.Ю., Швець Н.В., Кулаковської Т.А., Сівашенко Т.В, Бакай Й.В., Заволоки С. М., Щєбликіної І.О., Утенкової К.О., Белікова Н.В., Клебан О.Л. та інших, проте питанням управління процесом відтворення саме лінійної частини магістральних газопроводів не було приділено достатньо уваги.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основним завданням даної статті є дослідження діючої системи управління газотранспортними підприємствами з метою прийняття адекватних та вчасних управлінських рішень щодо підвищення ефективності процесу відновлення лінійної частини магістральних газопроводів, що являється запорукою надійної експлуатації газотранспортної системи загалом. Ефективний процес управління дозволить збільшити термін експлуатації газопроводів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Що стосується управління процесом відтворенням ЛЧМГ, то у якості керуючої системи розглядаються управлінські трудові ресурси, зайняті у цьому процесі, з їхніми здібностями та

можливостями, а до керованої відноситься процес відтворення, а саме відновлення і підтримка ЛЧ МГ у працездатному стані. Оскільки процес управління відтворенням ЛЧ МГ – це дія за допомогою інформаційних рішень, у керованій системі, а саме у відтворенні основних засобів то повинен бути механізм, який забезпечує перетворення рішень у реальні дії, так як управління – це не сама по собі інформація, а досягнення поставленої мети – відтворення ЛЧ МГ. Для цього керуюча система (трудові ресурси) повинна одержати зворотну інформацію, без якої управління не можливе. Тільки після зворотньої інформації можна правильно обрати наступну дію.

Сьогодні необхідно звернути велику увагу на ефективність управління саме технічним станом та надійністю ЛЧ МГ, тому що внаслідок недостатнього обсягу інвестицій погіршується технічний стан об'єктів газотранспортної системи, збільшуються питомі та непродуктивні витрати матеріальних та енергетичних ресурсів.

Процес відтворення ЛЧ МГ може розглядатися як послідовна зміна стадій введення газопроводів та його складових в експлуатацію, підтримки їх у працездатному стані і відновлення протягом терміну служби, а потім вибуття.

Управління процесом відтворення ЛЧ МГ на рівні підприємства ускладнене тим, що всі об'єкти лінійної частини у певний час можуть знаходитися на різних стадіях. Ефективність відтворення досягається за умови успішного вирішення завдань на кожній стадії для всієї сукупності засобів праці, що забезпечується функціонуванням відповідного механізму. Формування ефективного механізму відтворення ЛЧ МГ в існуючих умовах господарювання є одним із напрямків підвищення не тільки надійності і довговічності ЛЧ МГ, але і ефективності діяльності підприємства загалом.

Ми виходимо з гіпотези, що процес відтворення ЛЧМГ може здійснюватися тільки при професійних, активних, цілеспрямованих управлінських діях. Таким чином процес відтворення можна розглядати як сукупність форм, методів, економічних інструментів і засобів управління.

Якщо розглядати процес управління, як взаємодію двох систем – керованої і керуючої, то з одного боку через процес відтворення ЛЧМГ на газотранспортних підприємствах відбувається управління надійністю та довговічністю ЛЧМГ, а з іншого боку – господарський суб'єкт отримує інформацію у вигляді результатів, які диктують подальші дії керуючій системі. Чим точніше результат відповідає поставленій меті, тим вища якість управління.

Для ефективного функціонування процесу відтворення ЛЧМГ на підприємствах транспортування газу повинна бути створена цілісна система управління, яка б враховувала особливості функціонування газотранспортних підприємств, а саме:

- процес та обсяги транспортування газу в повній мірі залежать від стану та надійності газотранспортної системи;
- велика складність проведення ремонтних робіт через зупинки подачі газу при його транспортуванні;
- монопольне становище на ринку, що практично виключає конкуренцію між газотранспортними підприємствами та стримує їх розвиток;
- висока капіталоємність галузі, що вимагає залучення значних фінансових ресурсів для відтворення об'єктів газотранспортної системи.

На основі загальних положень теорії управління, в системі управління процесом відтворення ЛЧМГ на підприємствах транспортування газу можна виділити декілька відокремлених, і в той же час взаємопов'язаних елементів до яких відноситься апарат управління, механізм управління, процес управління та засоби управління.

Управління відтворенням ЛЧМГ на підприємстві слід розглядати як процес безперервних та взаємопов'язаних дій, спрямованих на відновлення та підтримку

ЛЧМГ в працездатному стані. Такі дії, які є частковими процесами називаються функціями управління відтворювальними процесами на ЛЧМГ газотранспортних підприємств. Тому процес управління відтворенням може здійснюватися за допомогою основних функцій – планування, організації, мотивації, координації та контролю. Управлінський процес здійснюється безперервно, починаючись із постановки цілі (основної мети), завдання та закінчується її виконанням.

Згідно тлумачення відомого вченого-економіста Шегди А.В.: «Для того, щоб ефективно реалізувати певну функцію управління необхідно виконати весь комплекс функцій, які належать до відповідної сфери діяльності підприємства, використовуючи різноманітні методи управлінського впливу» [1, ст.134-136]. Тому подальшим етапом у роботі необхідно розглянути саме зміст функцій управління відтворення ЛЧМГ на підприємстві, що в свою чергу дозволить обґрунтовано та ефективно сформувати механізм процесу управління відтворювальними процесами на мікрорівні.

Функція планування у процесі відтворення ЛЧМГ має за основну мету – підвищення надійності та довговічності газотранспортної системи, глибоке осмислення, обґрунтування і чітке формулювання напрямків дій, складання планів і графіків роботи на різні періоди для досягнення поставленої мети. Саме функція планування передбачає перспективи розвитку підприємства. У нашому випадку функція планування передбачає складання планів для проведення діагностичних обстежень, поточних, капітальних та відновних робіт на ЛЧМГ, планів реконструкції та проявляється у впровадженні заходів для попередження відмов та аварій на газопроводах газотранспортних підприємств. До таких заходів відноситься:

- впровадження сучасної технології ремонтів газопроводів під тиском;
- впровадження нових методів зварювання без зупинки подачі газу в газопроводі;
- ремонт запірної арматури без випускання газу;
- застосування новітніх методів дефектоскопії тіла труби;
- застосування нових видів ізоляційного покриття із тривалішим терміном служби тощо.

Планування організаційно-економічних заходів з відновлення та підтримки ЛЧМГ в працездатному стані у вітчизняній газотранспортній системі здійснюється на трьох рівнях:

I рівень – лінійно-виробничі управління магістральних газопроводів (ЛВУМГ) та будівельно-монтажні управління (БМУ) – менеджери нижчого рівня;

II рівень – управління магістральних газопроводів (УМГ) та філії Дочірньої компанії «Укртрансгаз» Національної акціонерної компанії «Нафтогаз України» (ДК «Укртрансгаз») – менеджери середнього рівня;

III рівень – ДК «Укртрансгаз» – менеджери вищого рівня.

Так як, процес планування є головною функцією управління, від якого значною мірою залежать усі інші функції, тому важливим є правильне визначення основної мети та завдань підприємства та відповідної системи заходів, спрямованих на їх досягнення, тобто планів. В залежності від рівня управління формується відповідний рівень планів.

Так, ДК «Укртрансгаз» розробляє стратегічні плани, а саме формує в першу чергу план організаційно-технічних заходів з відновлення ЛЧМГ (капітальні та поточні ремонти, реконструкція), діагностики та капітального будівництва об'єктів лінійної частини. У переліку заходів вказується найменування заходу та короткий опис суті заходу з вказанням місця його проведення. Перелік заходів розробляється на основі діагностичних обстежень стану газопроводів та на основі визначених пріоритетних напрямків в газовій промисловості, що наведені в розділі 11 Енергетичної стратегії

України на період до 2030 року. Зокрема тут відзначено, що: «зважаючи на терміни експлуатації газопроводів та їх технічний стан, для підтримання надійного та ефективного функціонування до 2015 року планується повністю завершити реконструкцію всіх компресорних станцій. До 2030 року буде завершено модернізацію та технічне переоснащення газотранспортної системи з використанням найсучасніших та найефективніших технологій. На період до 2030 року в реконструкцію газотранспортної системи необхідно вкласти понад 92,4 млрд. грн. Планується довести завантаженість ГТС до проектних показників та збільшення її транзитних потужностей на 30 - 35 млрд. м³ газу на рік за рахунок будівництва КС на газопроводі Торжок-Долина, другої нитки газопроводу Ананьїв-Ізмаїл та газопроводу в напрямку Ужгорода» [2].

З метою удосконалення управління компанією створюється Система управління якістю ДК "Укртрансгаз" на відповідність міжнародним стандартам серії ISO 9000. Головна мета цієї системи – розробка і постійне удосконалення методів та засобів управління ДК "Укртрансгаз", що орієнтуються на забезпечення відповідного рівня якості, як основи успіху та процвітання компанії. Впровадження Системи управління якістю, ефективність якої підтверджується сертифікатом відповідності, що видається міжнародно-визнаною організацією з сертифікації, дає впевненість замовникам в тому, що підприємство стабільно випускає високоякісну продукцію, і це гарантовано ретельно відпрацьованою організацією виробництва, високим рівнем кваліфікації персоналу[3].

Перелік заходів від ДК «Укртрансгаз» доводиться до всіх виробничих філій та є підставою для розробки «Програми капітальних ремонтів», «Плану реконструкції та технічного переозброєння лінійної частини газопроводів», «Плану поточних ремонтів, профілактичних робіт на лінійній частині магістральних газопроводів» та «Плану капітального будівництва». Програма формується на підставі мети та завдань організацій вищого рівня та на основі пропозицій та консультацій з керівниками нижчих ланок управління, з урахуванням фінансових можливостей ДК «Укртрансгаз» та включає окрім найменування заходу та об'єкта проведення, вартість виконання даного виду робіт та терміни, згідно яких даний вид робіт буде виконаний при наявності необхідних ресурсів.

Тактичні плани передбачають дії, спрямовані на підтримку стратегічних планів. Тактичні плани розробляються менеджерами нижчої ланки, а потім подаються вищому керівництву. Розробкою тактичних планів займаються Управління магістральних газопроводів та інші філії ДК «Укртрансгаз». Вони формують програму організаційно-технічних заходів філії на основі пропозицій лінійно-виробничих управлінь та з урахуванням вимог і пропозицій, що подаються в переліку заходів від ДК «Укртрансгаз».

Оперативне планування передбачає дії, спрямовані на виконання оперативної мети та підтримки тактичних планів. Оперативні плани у формі пропозицій на запланований період розробляються лінійно-виробничими управліннями (менеджерами нижчої ланки) та подаються на розгляд менеджерам середнього рівня управління. Тактичне (оперативне) планування відбувається на підставі графіків планово-попереджувальних ремонтів, планів реконструкції лінійної частини, плану капітального будівництва тощо.

Організовувати – значить створювати певну структуру. Існує багато елементів, які необхідно структурувати, щоб підприємство могло виконувати свої плани і досягти таким чином, своєї мети. Одним із цих елементів, у нашому випадку є робота, конкретні завдання підприємства, такі як процеси відновлення лінійної частини.

Оскільки на підприємстві роботу виконують люди, другим важливим аспектом функції організації є визначення, хто саме повинен виконувати кожне конкретне завдання із великої кількості тих, що існують в рамках підприємства, включаючи управління. Керівник підбирає людей для конкретної роботи, делегуючи окремим людям завдання і повноваження, або право використовувати ресурси підприємства. Ці суб'єкти делегування приймають на себе відповідальність за успішне виконання своїх обов'язків. Організація – це процес формування структури системи, розподілення завдань, повноважень та відповідальності між членами організації для досягнення мети. Функція організації передбачає: формування служб та підрозділів пов'язаних з процесом відновлення газопроводів; встановлення функцій, прав, та обов'язків працівників даних служб та підрозділів; підбір та розташування кадрів; забезпечення взаємодії виробничих підрозділів та міжвиробничої взаємодії; організацію ресурсного та інформаційного забезпечення для реалізації заходів з відновлення ЛЧ МГ.

Функції координації та регулювання здійснюються органами управління в процесі виконання планів, пов'язаних з процесом відновлення ЛЧ МГ. Координація є важливою функцією процесу управління відтворенням ЛЧ МГ, яка передбачає узгодженість дій персоналу через встановлення між ними гармонійних зв'язків досягається на основі раціональності, чіткої взаємодії виконавців, оперативності й надійності. Координація забезпечує узгодженість у часі й просторі дій органів управління та посадових осіб, а також між системою в цілому і зовнішнім середовищем. Саме завдяки їй забезпечується динамізм системи відтворення, створюється гармонія взаємозв'язків виробничих підрозділів, здійснюється маневр матеріальними та трудовими ресурсами всередині підприємства у зв'язку із зміною техніко-економічних завдань.

Регулювання — це діяльність із підтримки в динамічній системі управління процесом відтворення заданих параметрів. Функція регулювання детермінується нормативністю: в полі її зору перебуває будь-яке відхилення від норми. Зміни в самому процесі транспортування газу фіксуються завдяки диспетчеризації, що є специфічною формою оперативного регулювання. Функція регулювання процесу відтворення ЛЧ МГ здійснюється на основі обліку та аналізу діяльності в даному напрямку.

Керівник завжди повинен пам'ятати, що навіть чітко розроблені плани і найдосконаліша структура організації позбавлені сенсу, якщо хтось не виконує фактичну роботу згідно своїх обов'язків. І завдання функції мотивації полягає в тому, щоб члени служб та підрозділів виконували роботу у відповідності з делегованими їм обов'язками і узгоджувались з планом. Функція мотивації передбачає розробку і використання стимулів для ефективного виконання відновних робіт на газопроводах. Ефективність процесу відновлення значною мірою залежить від того, як працівники ставляться до виконання своїх функцій, передбачених посадовими інструкціями та реалізації мети, задля якої здійснюється даний процес. На газотранспортних підприємствах реалізація мотиваційної функції здійснюється на основі Колективного договору згідно «Положення про заохочення працівників ДК «Укртрансгаз» за виконання особливо важливих виробничих завдань» [4, ст.58]. Одноразове заохочення працівників здійснюється за:

- виконання необхідних робіт для відвернення виробничих аварій або негайного усунення їх наслідків;
- ліквідацію аварійних ситуацій;
- для скорочення термінів введення в експлуатацію обладнання;
- ліквідацію наслідків стихійного лиха.

Розмір заохочення за виконання особливо важливого виробничого завдання не

може перевищувати 50% від місячної тарифної ставки (посадового окладу) працівника.

Також мотиваційна функція здійснюється на основі «Положення про преміювання керівників, професіоналів, фахівців і технічних службовців філії ДК «Укртрансгаз» за виконання основних техніко-економічних показників виробничо-господарської діяльності»[4]. Згідно даного положення загальними умовами преміювання керівників є недопущення нещасних випадків, аварій та пожеж на виробництві. Ще одним мотиваційним інструментом на газотранспортних підприємствах є «Типове положення про преміювання робітників ДК «Укртрансгаз» за виконання щомісячних виробничих завдань». Показниками преміювання можуть бути: якісне виконання виробничих (нормованих) завдань; дотримання і скорочення термінів ремонтів технологічного обладнання; скорочення витрат на експлуатацію обладнання; збільшення міжремонтного періоду обладнання і скорочення витрат на ремонт, тощо.

Функція контролю включає облік і аналіз інформації про фактичні результати процесу відновлення ЛЧ МГ усіх підрозділів підприємства, порівняння їх із плановими показниками, виявлення відхилень і аналіз їх причин. У процесі контролю виявляється, наскільки узгодженими є всі функції управління, оскільки виявляються недоліки, допущені при їх виконанні. Функція контролю безпосередньо пов'язана із функцією планування. Контроль сприяє визначенню ефективності протікання процесів відновлення, досягнення встановлених в процесі планування завдань. Порядок обліку виконання організаційно-технічних заходів, пов'язаних з процесами відновлення лінійної частини відбувається наступним чином: лінійно-виробничі управління магістральних газопроводів формують аналітично-звітні матеріали про виконання запланованих капітальних і поточних ремонтів на лінійній частині, реконструкції та капітального будівництва об'єктів у вигляді пояснювальних записок та надсилають в управління, а ті, в свою чергу звітні інформацію в одну пояснювальну записку, надсилають її в ДК «Укртрансгаз». Аналітичний матеріал включає відомості щодо кожного об'єкта на якому проводилися відновні роботи: місце проведення робіт (назва та ділянка газопроводу), назва підприємства, яким проводилися роботи, протяжність виконаних робіт, кошти, витрачені на роботи, відсоток виконання, обсяг невиконаних робіт та причини невиконання. Перелічені показники в пояснювальних записках подаються в порівнянні фактичних результатів з плановими показниками із подальшим визначенням можливих причин відхилень.

Планування програм, пов'язаних із процесом відновлення активної частини основних засобів та реалізація усіх інших функцій управління процесами відтворення передбачає підвищення ефективності цих процесів. Проте, реалізація основних напрямків підвищення ефективності діяльності підприємств галузі в процесах відновлення та підтримання ЛЧ МГ в працездатному стані вимагає здійснення комплексу заходів, що найчастіше не можуть бути реалізовані за короткий час.

Таким чином, підготовка умов для завершення їх реалізації вимагає внесення відповідних коректив у всю систему управління процесами відновлення ЛЧ МГ.

Проблема оптимізації структури управління на сьогодні має велике значення, так як собівартість транспортування 1000 м³ природного газу є досить високою і не забезпечує достатньої конкурентоздатності газотранспортної мережі. В результаті чого виникають проекти газопостачання країн Європи в обхід України.

В системі робіт з управління газотранспортним підприємством важливу роль відіграє побудова органів управління. Структура апарату управління помітно впливає на зміст та обґрунтування рішень управління, на швидкість доведення їх до безпосередніх виконавців, чіткість, вірогідність та оперативність інформації, зміст роботи різних керівників та функціонерів. Для того, щоб забезпечити якісне виконання

всіх завдань, необхідно дуже уважно підходити до визначення структури апарату управління як в межах підприємства, так і в його структурних підрозділах, тобто займатись проектуванням організаційних структур управління.

Апарат управління підприємства повинен бути побудований відповідно до розглянутих принципів та функцій управління. При цьому апарат управління класифікується за такими основними групами функцій: загальне керівництво, технічне керівництво, керівництво зовнішньоекономічними зв'язками та керівництво соціально-культурним обслуговуванням колективу.

Належна організація управління може бути забезпечена тільки при реалізації таких основних принципів: ефективності, обмеження кількості підлеглих у одного керівника, розподілу праці, необхідності визначення функцій, ступеневості управління, відповідальності керівних працівників, рівноваги, гнучкості, безперервності та зручності управління.

Питання забезпечення ефективності потребують створення відповідної кількості служб, що забезпечили б досягнення цілей, які стоять перед газотранспортним підприємством. При цьому більшість операцій, що виконуються такими службами, вимагають і певних витрат. Проблеми зниження витрат досить складні і їх слід розглядати в двох аспектах - з точки зору прямих і посередніх витрат. Наприклад, використання додаткового інженера завжди пов'язане з додатковими прямими витратами, але за певних умов це може дати значну економію на собівартості (посередні витрати).

Інший аспект проблеми ефективності організації управління полягає в пристосуванні її до цілей, що стоять перед підприємством. З цієї точки зору по-різному вирішується питання витрат і ефективності на підприємствах, що проводять політику розширення і політику розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.

Реструктуризація функцій управління процесами відтворення ЛЧ МГ для підрозділів ДК «Укртрансгаз» дозволить чітко виокремити функції, які притаманні конкретним виробничим одиницям для ефективного проведення процесів планування, організування та контролювання.

Планування проведення ремонтів, їх фінансування, організування даних процесів здійснюється такими підрозділами, як відділ капітального будівництва, відділ експлуатації магістральних газопроводів та ГРС, технічним відділом.

Виділяють три форми розподілу праці в апараті управління; технологічний, функціональний та кваліфікаційний. В основі розподілу праці в апараті управління лежить функціональний розподіл, що призводить до появи відокремлених груп працівників, які спеціалізуються на виконанні однорідних робіт, характерних для певної конкретної функції управління.

Характер та кількість служб на різних газотранспортних підприємствах різна, і аналіз функцій для них має різне значення. Закріплюючи за працівником певний обсяг функцій, керівник перекладає на нього в тих же межах повну відповідальність, залишаючи за собою право контролю за діями підлеглих та певну відповідальність за виконання функцій, закріплених за ними.

Всі функції управління повинні забезпечуватись та виконуватись повністю і щоб при цьому не допускались перевантаження і дублювання в роботі відповідних працівників або брак, що передбачається принципом рівноваги в організації управління.

Висновок. Таким чином, удосконалення організації виробництва та управління газотранспортних підприємств передбачає аналіз і оцінку прогресивності форм організації виробничих процесів та обслуговування виробництва, розробку заходів

щодо поліпшення організації виробництва, забезпечення ритмічності, удосконалення виробничих структур та систем управління. Вирішення проблеми, пов'язаної із удосконалення структури управління на сьогодні має велике значення, так як собівартість транспортування 1000м^3 природного газу є досить високою і не забезпечує достатньої конкурентоздатності газотранспортної мережі. Структура апарату управління помітно впливає на зміст та обґрунтування рішень управління, на швидкість доведення їх до безпосередніх виконавців, чіткість, вірогідність та оперативність інформації, зміст роботи різних керівників та функціонерів.

Список літератури

1. Шегда А.В. Менеджмент: навчальний посібник / А.В. Шегда. – К.: В-во «Знання», КОО, 2002. – 583с.
2. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN3853Z.html.
3. Педько Б.І., Оверко О.Ф., Пономаренко І.О. ДК «Укртрансгаз» Науково-технічне забезпечення газотранспортної системи ДК "Укртрансгаз» <http://www.ngbi.com.ua/am/ct31.html>.
4. Колективний договір на 2010-2012 роки ДК «Укртрансгаз» (Ухвалений конференцією працівників ДК «Укртрансгаз» 14 квітня 2010 року) м. Київ.

И. Федорович

Исследование системы управления процессом воспроизведения линейной части магистральных газопроводов

Статья посвящена исследованию системы управления газотранспортными предприятиями с целью принятия адекватных и своевременных управленческих решений по повышению эффективности процесса восстановления линейной части магистральных газопроводов является залогом надежной эксплуатации газотранспортной системы в целом. Эффективный процесс управления позволит увеличить срок эксплуатации газопроводов.

I. Fedorovich

Research process control playback linear part mahistralnyh hazoprovodiv

To research gas and transport companies to take adequate and timely management decisions to improve the efficiency of the recovery of the linear part of the gas pipeline, which is the key to reliable operation of transmission systems in general. Effective process management will increase the lifetime of pipelines.

Одержано 5.10.12

УДК 658

Л.М. Фільштейн, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Фінансово-економічні проблеми тіньової економіки в Україні та шляхи її легалізації

Досліджуються фінансові проблеми формування і поширення тіньової економіки, а також можливостей обмеження її впливу на етапі розповсюдження. Визначено форми прояву тіньової економіки в реальному житті, її причини та методи боротьби з цим негативним явищем.

тіньова економіка, тіньові фінансові потоки, ВВП, МВФ, механізми одержання тіньових доходів, законодавство, органи державної влади

Постановка проблеми. Тіньова економіка в Україні стала однією з найважливіших не тільки фінансовою але і економічною проблемою. За вітчизняними та іноземними підрахунками, обсяг тіньової економіки складає в нашій державі від 40-60 % ВВП.

Метою статті є визначити форми прояву тіньової економіки в реальному житті, її причини та методи боротьби з цим негативним явищем.

Аналіз основних досліджень. Головні фінансові причини розквіту тіньової економіки загальновідомі це недосконале законодавство, податковий тягар, надмірне регулювання державою ринків праці та продукції, Під тіньовою економікою слід розуміти фінансово-економічну діяльність, яка пов'язана з незаконним привласненням особою або групою осіб частини створеної вартості або частки майна. Тобто це неконтрольоване суспільством виробництво, розподіл, обмін і споживання товарно-матеріальних цінностей. Фінансово-економічна діяльність в тіньовому секторі здійснюється поза законом, що унеможливує стабільний розвиток суспільства та набуває особливої актуальності у зв'язку з формуванням централізованих фондів коштів. Дослідження цих небезпечних соціально-економічних процесів проводиться у працях В.Д. Базилевича, Я.Я. Дяченка, З.С. Варналія, В.А. Предборського, І.В. Озерського.

Виклад основного матеріалу. Тіньова економіка властива багатьом країнам. В Україні залишається гострою проблема корумпованості, нелегального виробництва і збуту продукції, фіктивних грошових операцій. Неєфективна податкова політика веде до зменшення надходжень до бюджетів всіх рівнів, тобто змушує підприємства та підприємців приховувати свої прибутки. Дослідження у даному напрямку ускладнюється ще й тим, що достовірної і повної інформації про рівень тінізації економіки отримати практично неможливо. [1].

Як констатують експерти, критичним, рівнем тінізації економіки є 40% офіційного ВВП. За оцінками МВФ в останні роки обсяг тіньової економіки в національному ВВП України становить біля 52%. Нині, за вітчизняними та іноземними підрахунками, обсяг тіньової економіки складає в нашій державі від 40-60 % ВВП. В колишніх країнах СНД рівень тінізації такий: в Грузії -63%, Азербайджані -60%. Росії - 50% . В порівнянні, з високо розвинутими країнами, в Японії, Німеччині, Великобританії, рівень тіньової економіки не більший за 10-15% .

Механізмами одержання тіньових доходів стали:

1. нелегальний експорт капіталів;
2. одержання тіньових доходів шляхом прихованого вилучення з обігу різниці між офіційними і реальними цінами на товари і послуги;
3. корупція;
4. нелегальні валютні та зовнішньоекономічні операції;
5. випуск і реалізація не облікованої продукції;
6. надання не облікованих послуг;
7. вимагання, розкрадання, грабежі;
8. фінансове шахрайство;
9. незаконна приватизація державної власності;
10. розкрадання в державних, акціонерних і колективних підприємствах [2].

Тінізація економіки призводить до приховування підприємствами реальних обсягів доходів, ухилення від сплати податків, створення фіктивних підприємств.

Корупція, істотно не впливає на загальний рівень державного управління. Проте за тотальної тінізації економічних процесів корупція може перетворитися на структуроутворюючий елемент державного управління. Найтиповішим проявом корупції є підкуп чиновників і державних діячів усіх рівнів (хабарництво). За американськими оцінками, на підкуп впливових чиновників великі злочинні угруповання витрачають від 30-50% своїх прибутків. Інакше кажучи, корупція – це не лише форма злочинного збагачення бюрократичного державного апарату, а є і приватизацією державної влади тіньовими структурами [3].

Одна з причин виникнення тіньового сектору економіки є низька заробітна плата та високі податки на фонд оплати праці. На 1 долар погодинної зарплати середньостатистичний український працівник виробляє приблизно в 3 рази більший ВВП, ніж аналогічний американський. Це говорить про експлуатацію найманої праці. [2].

Якщо комплексно поглянути на проблему тінізації економіки в Україні, то можна виділити низку об'єктивних факторів, які пояснюють її значні обсяги: високі податки; недостатня прозорість податкового законодавства та внесення змін до нього; непрозорі приватизаційні процеси; втручання владних структур усіх рівнів у діяльність суб'єктів господарювання; корупція органів державної влади та місцевого самоврядування [4].

При цьому можна виділити конкретні негативні наслідки впливу тіньової економіки на якісний рівень життя населення, а саме, несправедливий розподіл національного доходу, криміналізація суспільства, недовіра до органів державної влади, дискримінація суб'єктів господарської діяльності, скорочення податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів, нелегальний експорт капіталів та зменшення обсягів інвестицій в економіку, залежність від іноземних позичок, втрата промислового та інтелектуального потенціалу нації.

Детінізація української економіки пов'язана з комплексним її реформуванням, спрямованим на усунення чинників, які негативно впливають на економіку:

- скорочення офіційних джерел ресурсно-фінансового забезпечення підприємств;
- порушення інтересів між суб'єктами економічно-фінансових відносин, що скорочує базу розширеного відтворення одних суб'єктів на користь іншим;
- зростання штучного завищення витрат на ресурси, вузли та напівфабрикати (у деяких товарних групах українські ціни перевищили світові);
- прояви монопольної поведінки.

Формування державної політики, визначення напрямків та заходів щодо

детінізації економіки зумовлені положеннями Закону України «Про основи національної безпеки України», в якому вказано: подолання тінізації економіки шляхом реформування податкової системи, оздоровлення фінансової та кредитної системи, припинення відпливу коштів за кордон, зменшення поза банківського обігу грошової маси .

Висновки. В кожній сфері прояву тіньової економіки потрібно шукати різні шляхи детінізації, адже специфічність кожної галузі не дає все звести під стандартне трактування. Так, сферу підприємництва необхідно легалізувати за рахунок удосконалення системи оподаткування, у добувній промисловості слід здійснювати прозоріші розподіли спеціальних дозволів і ліцензій на здійснення діяльності, у виплаті заробітної плати працівникам – ліквідувати диспропорції в оплаті праці та ввести диференціацію оподаткування. Тобто необхідно створити фінансові умови для легалізації тіньового сектора та усунення державних корумпованих структур на всіх рівнях влади.

Список літератури

1. Предборський В.А. Тіньова економіка як загроза національній безпеці // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – №9(52). – С.14–18.
2. Предборський В.А. Тінізаційний аспект процесів початкового нагромадження капіталу в Україні // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – №6(73). – С.26–30.
3. Озерський І.В. Тіньовий сегмент економіки // Економіка. Фінанси. Право. – 2005. – №1. – С.28–31.
4. Варналій З. С. Шляхи детінізації економіки України та її особливості // Банківська справа. – 2007. – №2. – С.56–57.
5. Дяченко Я.Я. Детінізація економіки у системі макроекономічного регулювання // Фінанси України. – 2006. – №2. – С.68–77.
6. Коваленко С.О. Основи легалізації тіньової економіки в Україні. Київ, “Знання”. – 1999.

Л. Фильштейн

Финансово-экономические проблемы теневой экономики в Украине и пути ее легализации

Исследуются финансовые проблемы формирования и расширения теневой экономики, а также уменьшение ее влияния на этом этапе. Определены формы влияния теневой экономики в реальной жизни, и пути борьбы с негативным явлением.

L. Filstein

Financial and economic problems of the shadow economy in Ukraine and ways of its legalization

The article is devoted the scientific comprehension of problems of forming and distribution of shadow economy, and also possibilities of limitation of its influence on the stage of distribution. Certainly forms of display of shadow economy in the real life, its reasons and methods of fight against this negative phenomenon.

Одержано 20.10.12

УДК 657.7

Т.В. Фоміна, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Організаційно-правові аспекти проведення камеральних перевірок платників податків

В статті наведено організаційно-правові аспекти проведення камеральних перевірок, які проводяться податковими органами, визначено порядок їх проведення і оформлення та охарактеризовано шляхи реалізації їх результатів.

камеральна перевірка, акт перевірки, організація проведення перевірки

У загальному вигляді проблема удосконалення податкового контролю полягає у розробці досконалого законодавства у сфері оподаткування, оскільки від цього найбільшою мірою залежить стан державного бюджету та розвиток підприємництва. Необхідність здійснення податкового контролю полягає у забезпеченні повноти, своєчасності податкових надходжень до бюджету усіх рівнів і тим самим у підтримуванні соціально-економічного розвитку та фінансування бюджетних організацій на належному рівні. Суб'єктом, який безпосередньо реалізує функції податкового контролю, є Державна податкова служба України. Саме вона здійснює переважну більшість заходів та контрольних дій, серед яких одне з найважливіших місць займають податкові перевірки.

Діяльність платників податків перебуває під пильним наглядом податкових органів. Моніторинг господарської діяльності здійснюється під час перевірок. Для цього перевіряючі самі приходять до платників податків. Однак є й такі перевірки, які проводяться без участі платника податків. Про специфіку проведення таких перевірок і йтиметься у цій статті.

Отже, метою дослідження є аналіз та узагальнення правових норм щодо організаційних аспектів проведення камеральних перевірок.

Камеральна перевірка проводиться у приміщенні органу податкової служби виключно на підставі даних про діяльність платника податків, що містяться в документах, які є у податкового органа. Отже, характерною рисою камеральної перевірки є те, що вона здійснюється виключно за даними податкових декларацій без проведення будь-яких інших видів перевірок. Причому камеральній перевірці підлягає вся податкова звітність суцільним порядком.

Порядок проведення камеральної перевірки визначено в ст.76 Податкового кодексу України. Проводять камеральну перевірку уповноважені посадові особи органу податкової служби відповідно до їх службових обов'язків без будь-якого спеціального рішення керівника такого органу, і без направлення на її проведення. Згода платника податків на перевірку, а також його присутність під час проведення камеральної перевірки не є обов'язковими. Оскільки платника податків фактично ніхто про цю перевірку не повідомляє, то він про її проведення і не знає.

Під час проведення камеральних перевірок перевіряються дані, задекларовані платником податків у звітності з відповідного податку. Так, під час перевірки податкової звітності з податку на прибуток з'ясовується правильність визначення

об'єкта оподаткування та нарахованої суми податку, порівнюються дані відповідних рядків звітності з податку на прибуток з даними додатків, іншою звітністю та інформацією, отриманою з інших джерел (за наявності). Під час її проведення з'ясовуються питання порушення терміну подання звітності, правильності визначення об'єкта оподаткування та нарахованого грошового зобов'язання з податку на прибуток, а також несвочасної сплати визначеного платником податків грошового зобов'язання.

Терміни проведення камеральних перевірок нормами Податкового кодексу України не встановлено. Ці терміни визначаються специфікою самої перевірки, а також залежать від предмета перевірки – декларації, і становлять інтерес для перевіряючих доти, доки не подано нові декларації з відповідного податку (збору). Так, камеральну перевірку даних, заявлених у податковій звітності з податку на додану вартість, орган податкової служби проводить протягом 30 днів, що настають за граничним терміном отримання податкової декларації. Що ж до камеральної перевірки звітності з податку на прибуток, то всю податкову звітність має бути камерально перевірено до настання термінів подання наступної за поданою звітністю. Камеральні перевірки податкових декларацій (розрахунків) загальнодержавних та місцевих податків і зборів проводяться посадовими особами органів податкової служби в такі терміни:

- протягом 30 календарних днів, наступних за останнім днем граничного терміну подання податкових декларацій (розрахунків), базовий податковий (звітний) період для яких дорівнює календарному місяцю;
- протягом 60 календарних днів, наступних за останнім днем граничного терміну подання податкових декларацій (розрахунків), базовий податковий (звітний) період для яких дорівнює календарному кварталу (півріччю, року).

Камеральні перевірки даних, заявлених у податковій звітності з акцизного податку проводяться посадовими особами органів податкової служби за місцем реєстрації платників (основним та неосновним) у такі терміни:

- протягом 15 календарних днів, наступних за останнім днем граничного терміну подання декларації акцизного податку;
- протягом 15 календарних днів, наступних за днем отримання податкової звітності, що подана з порушенням граничного терміну подання, уточнюючих та звітних нових декларацій (розрахунків).

Отже, терміни проведення камеральної перевірки щодо відповідного податку або збору залежать від термінів подання звітності з цього податку (збору). Предметом камеральної перевірки є подані платником податків декларації та розрахунки. І під час такої перевірки перевіряються дані, задекларовані платником податків у звітності з відповідного податку.

Оформлення результатів камеральної перевірки здійснюється відповідно до вимог ст.86 Податкового кодексу України. Згідно з п.86.2 ст.86 Податкового кодексу України за результатами камеральної перевірки у разі встановлення порушень складається акт. При цьому, у формі довідки результати камеральних перевірок не оформляються (п.86.1 ст.86 Податкового кодексу України). Акт складається в двох примірниках. Форми актів наведено в додатках до Примірного порядку проведення камеральних перевірок, здійснення контролю за справлянням акцизного збору та збору на розвиток виноградарства, садівництва та хмелярства від 07.06.2011р. №333 та Примірного порядку проведення невиїзної документальної (камеральної) перевірки та здійснення контролю за справлянням податку на прибуток від 05.12.2008р. №761. У акті перевірки зазначаються як факти заниження, так і факти завищення податкових зобов'язань платника (п.86.10 ст.86 Податкового кодексу України). Акт обов'язково підписують посадові особи податкового органу, які проводили перевірку, і після

реєстрації в органі податкової служби його вручають платнику податків особисто або надсилають йому для підписання протягом трьох робочих днів у порядку, встановленому ст.42 Податкового кодексу України.

За результатами перевірки орган податкової служби самостійно визначає грошові зобов'язання платника податків. Податкове повідомлення-рішення приймається керівником податкового органу (його заступником) протягом десяти робочих днів з дня, наступного за днем вручення платнику податків акта перевірки (п.86.8 ст.86 Податкового кодексу України). При цьому відмова платника податків від підписання акта перевірки або отримання його примірника не звільняє платника податків від обов'язку сплатити визначені органом податкової служби за результатами перевірки грошові зобов'язання.

У разі незгоди платника податків з висновками перевірки чи фактами та даними, викладеними в акті перевірки, він має право подати свої заперечення протягом п'яти робочих днів з дня отримання акта (п.86.7 ст.86 Податкового кодексу України). Такі заперечення розглядаються органом податкової служби протягом п'яти робочих днів, що настають за днем їх отримання, і платнику податків надсилається відповідь. Платник податків має право брати участь у розгляді заперечень, про що він зазначає в запереченнях. І у тому випадку, якщо платник податків виявив бажання взяти участь у розгляді його заперечень до акта перевірки, орган податкової служби зобов'язаний повідомити такого платника податків про місце і час проведення цього розгляду. Таке повідомлення надсилається платнику податків не пізніше наступного робочого дня з дня отримання від нього заперечень, але не пізніше ніж за два робочих дні до дня їх розгляду. Участь керівника відповідного органу податкової служби (або уповноваженого ним представника) у розгляді заперечень платника податків до акта перевірки є обов'язковою. Такі заперечення є невід'ємною частиною акта перевірки. В цьому випадку рішення про визначення грошових зобов'язань приймається керівником органу податкової служби (або його заступником) з урахуванням результатів розгляду заперечень платника податків. За результатами камеральної перевірки до платника податків може бути застосовано фінансові санкції.

Існують певні особливості проведення камеральної перевірки декларації з акцизного податку. При перевірці правильності заповнення граф Декларації з акцизного податку та додатків до неї необхідно встановити дотримання вимог Порядку заповнення та подання Декларації акцизного податку. Під час перевірки Декларації та додатків до неї необхідно визначити:

- правильність застосування розміру ставок акцизного податку та періоду їх запровадження з урахуванням залишків спирту та готової продукції за результатами їх інвентаризації на перше число періоду, з якого запроваджуються нові ставки акцизного податку;
- правильність застосування курсу гривні до євро, необхідного для обчислення податкових зобов'язань;
- правомірність застосування платником податків пільг з акцизного податку із урахуванням Довідника пільг, наданих чинним законодавством зі сплати податків та зборів (застосування нульової ставки або знижених ставок податку на підакцизні товари (продукцію)), визначення операцій та оборотів, які не підлягають або звільнюються від оподаткування акцизним податком, зокрема, при експортних операціях наявність належно оформлених вантажно-митних декларацій;
- правомірність визначення платником податків суми коригування податкового зобов'язання;
- правильність обчислення штрафних санкцій та/або пені, які зазначаються

внаслідок виправлення платником самостійно виявленої помилки, допущеної у попередніх звітних періодах тощо;

При перевірці розділу А Декларації з акцизного податку та додатків до неї необхідно звірити відповідність даних журналу обліку погашення податкових векселів (податкових розписок), актів про фактично отриману кількість спирту, сплачених сум акцизного податку до придбання спирту етилового, втрат спирту при транспортуванні та в процесі виробництва готової продукції у межах затверджених норм (накази Держспецмонополії України від 10.02.2000 №14 «Про затвердження Норм природних втрат спирту етилового при зберіганні, переміщенні, транспортуванні залізничним, водним, автомобільним транспортом та Інструкції про порядок їх застосування»).

Якщо за наслідками перевірки та отриманої податкової інформації виявлено факти, що свідчать про можливі порушення платником податків чинного законодавства в частині акцизного податку на підставі пп. 20.1.6 п. 20.1 ст. 20 розділу I Податкового кодексу, до платника податків готується звернення щодо надання пояснення та документального підтвердження.

У разі ненадходження пояснень та документального підтвердження на обов'язковий письмовий запит органу державної податкової служби протягом 10 робочих днів з дня отримання запиту підрозділ, до функцій якого віднесено адміністрування акцизного податку, готує висновок відповідно щодо необхідності проведення документальної позапланової перевірки (пп. 78.1.1 п. 78.1 ст. 78 розділу II Податкового кодексу).

Підрозділ, до функцій якого входить прийняття та обробка податкової звітності, формує реєстри поданої податкової звітності. За наявності відповідного порядку реєстри поданої звітності можуть надаватися в електронному вигляді засобами корпоративної електронної пошти.

У разі встановлення неподання (несвоєчасного подання) звітності, посадовою особою органу Державної податкової служби складається Акт, у якому фіксується зміст порушення з зазначенням обґрунтування порушених нормативно-правових актів та конкретних пунктів і статей. При цьому обов'язково вказується граничний термін подання податкової звітності згідно з Податковим кодексом та дата фактичного отримання органом ДПС відповідної звітності.

Існують певні особливості складання акта щодо порушення граничних термінів узгодження податкових зобов'язань. Після закінчення граничного терміну сплати узгодженого податкового зобов'язання підрозділами, на які покладено функції адміністрування акцизного податку та ряду інших податків, аналізується повнота його сплати.

У разі якщо платник сплачує узгоджені грошові зобов'язання після граничного терміну сплати, визначеного Податковим кодексом, посадовою особою органу Державної податкової служби складається Акт, у якому фіксуються порушення та вказуються конкретні пункти і статті порушених нормативно-правових актів. При цьому обов'язково зазначаються граничний термін сплати, дата фактично зарахованих податкових зобов'язань до відповідних бюджетів, кількість днів затримки та сплачена сума.

Теоретичне значення результатів полягає в аналізі законодавчих норм щодо організаційно-правових аспектів проведення камеральних перевірок.

В практичному відношенні запропоновані автором підходи стануть корисними для практикуючих спеціалістів. Перспективи даного дослідження зводяться до розробки детальних методик перевірки правильності формування баз оподаткування різних видів податків, зборів, платежів.

Список літератури

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. №2755-VI.
2. Примірний порядок проведення камеральних перевірок, здійснення контролю за справлянням акцизного збору та збору на розвиток виноградарства, садівництва та хмелярства від 07.06.2011р. №333.
3. Примірний порядок проведення невіїзної документальної (камеральної) перевірки та здійснення контролю за справлянням податку на прибуток від 05.12.2008р. №761
4. Методичні рекомендації щодо порядку організації та проведення перевірок платників податків від 14.04.2011р. №213.

Т.Фомина

Организационно-правовые аспекты проведения камеральных проверок плательщиков налогов

В статье изложены организационно-правовые аспекты проведения камеральных проверок, которые проводятся налоговыми органами, определен порядок их проведения и оформления, а также охарактеризованы пути реализации из результатов.

T.Fomina

Organizaciyno-pravovi aspects are resulted leadthroughs of kameral'nikh verifications

In the article organizaciyno-pravovi aspects are resulted leadthroughs of kameral'nikh verifications, which are conducted tax organs, certainly order of their leadthrough and registration and the ways of realization of their results are described.

Одержано 6.10.12

УДК 657.1

А.О. Андрєєва, викл.

Рівненський державний гуманітарний університет

Теоретичні засади організації облікового процесу

У статті досліджено сутність поняття «організація обліку», етапи організації обліку. Проаналізовано підходи до формування облікової політики, визначено її роль у організації облікового процесу.

організація обліку, обліковий процес, облікова політика, бухгалтерський облік

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. На сьогодні досить актуальним питанням на підприємствах будь-якої форми власності, величини або напрямку діяльності є кваліфікована організація обліку. Тільки чітко продумана та правильно організована система обліку господарської діяльності дає змогу працівникам підприємства отримувати достовірну, своєчасну інформацію, на основі якої здійснюється прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питанню організації облікового процесу присвячена значна кількість праць вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема МФ.Ф. Бутинець, Дерій В.А., В.П. Завгородній, В.В. Сопко, М.С. Пушкар, С.В. Свірко, В.С. Лень, Л.Г. Ловінська, Ковальов В.В., Кужельний М.В., Карпенко І.Л., Кутер М.І. та інші.

Цілі статті. Дослідити теоретичні основи поняття «організація обліку», «облікова політика», дослідити етапи організації обліку та систему принципів облікового процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Що стосується терміну «організація бухгалтерського обліку», то вчені трактують його по-різному, таким чином єдиного поняття досі не виведено. Карпушенко М. Ю. зазначає, що організація бухгалтерського обліку - це система впорядкованих дій зі створення системи бухгалтерського обліку, що включає складання облікових реєстрів і первинних носіїв облікової інформації, облікову політику підприємства, організацію облікового процесу [3, с. 6].

В свою чергу, проф. Лень В.С. наголошує, що організація бухгалтерського обліку – це сукупність дій зі створення цілісної системи бухгалтерського обліку, підтримання і підвищення її організованості, функціонування якої спрямоване на забезпечення інформаційних потреб користувачів облікової інформації, включаючи вибір форм організації та формування матеріального й інформаційного забезпечення облікового процесу [8, с. 6].

На думку, проф. Левицької С.О, організація бухгалтерського обліку – раціональна система відображення операцій і результатів діяльності з урахуванням економіко-організаційних особливостей підприємства, результати впровадження якої гарантують достовірність інформації, їх повноцінність для прийняття оперативних та стратегічних рішень [5, с. 17]. «Найефективніше виконання функцій бухгалтерського обліку забезпечується комплексом заходів, які і визначають раціональну організацію обліку», зазначає професор М.В. Кужельний [4, с. 302].

Разом з тим, проф. Бутинець Ф.Ф. стверджує, що організація бухгалтерського обліку - цілеспрямована діяльність керівників підприємства по створенню, постійному впорядкуванню та удосконаленню системи бухгалтерського обліку з метою забезпечення інформацією внутрішніх та зовнішніх користувачів. Організація бухгалтерського обліку - це система умов та елементів побудови облікового процесу з метою отримання достовірної та своєчасної інформації про господарську діяльність підприємства і здійснення контролю за раціональним використанням виробничих ресурсів і готової продукції [9, с. 40].

На думку проф. Сопко В.В., проф. Завгороднього В.П. - організація бухгалтерського обліку - це система методів, способів та засобів, які забезпечують оптимальне функціонування його та подальший розвиток [12, с. 4].

Проф. Пушкар М.С. зазначає, що організація фінансового обліку передбачає вирішення таких принципово важливих питань як розробка концепції облікової політики підприємства; межі застосування фінансового обліку. Від вирішення цих питань залежить структура обліку, врахування запитів управлінської системи і функціонування інформаційної системи підприємства [10, с. 138].

Враховуючи те, що облік є досить непростю системою з різноманітними підходами та складною структурою, відповідно, потребує організації. Побудова організації обліку передбачає поділ на певні етапи для розподілу функцій та відповідальності кожного з них.

Проф. Ф.Ф. Бутинець у своїй праці виділяє три етапи організації бухгалтерського обліку:

1. Методичний: передбачає вибір способів та прийомів, що є основою для таких методів обліку як документування, синтетичні та аналітичні рахунки, подвійний запис, бухгалтерський баланс і звітність, інвентаризація, оцінка майна та зобов'язань, калькулювання. Саме на даному етапі проводиться вибір застосування конкретних елементів методу бухгалтерського обліку, що також відповідає першому рівню системи бухгалтерського обліку.

2. Технічний: вибір форми обліку, яка найбільш повно характеризуватиме та відповідатиме розміру підприємства та його галузі. Він полягає у виборі способу обробки облікових даних, розробці, переліку і форм облікових реєстрів, встановленні порядку здійснення записів в реєстрах і переносу даних в форми звітності.

3. Організаційний: забезпечує організацію процесу управління в бухгалтерії, тобто організацію роботи облікового апарату (на відміну від перших двох, які забезпечують організацію ведення облікових записів). На даному етапі здійснюється налагодження системи адміністративного управління в бухгалтерії. [9, с. 43-45].

Професор Свірко С.В., у свою чергу, виділяє первинний, поточний та підсумковий етапи. Першим (початковим) у процесі бухгалтерського обліку є етап *первинного обліку*, що характеризується наступною сукупністю операцій:

1) виявлення інформаційних даних стосовно об'єктів обліку;

2) вимірювання на базі системи показників, застосовуваних у бухгалтерському обліку (грошові, натуральні, трудові);

3) фіксування інформації у відповідних носіях облікових даних — документах.

Другий етап — *поточного обліку* — складається з таких операцій:

1) реєстрації інформації, здобутої в результаті первинного обліку, у системі рахунків бухгалтерського обліку;

2) реєстрації інформації в носіях інформації даного етапу обліку — облікових реєстрах;

3) групування та перегрупування показників інформаційних даних.

Третій етап облікового процесу – *підсумковий*, містить такі операції:

- 1) узагальнення інформаційних даних поточного обліку у вигляді відповідних форм звітності;
- 2) передача результативних даних зовнішнім та внутрішнім користувачам;
- 3) зберігання інформаційних даних первинного, поточного та підсумкового обліку, формалізованих у вигляді облікових документів, реєстрів та звітності [11, с. 8-9].

Узагальнюючи вищесказане, можна визначити поняття «організація обліку» як узагальнену систему, що базується на методах та способах впорядкування облікової інформації для повного, об'єктивного та своєчасного відображення фінансово-економічних результатів діяльності підприємства з метою забезпечення адміністрацією ефективного менеджменту в поточному періоді та на найближчу перспективу.

На нашу думку, однією із складових організації облікового процесу є правильно сформована облікова політика - сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності, згідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1].

Необхідність використання повного формату облікової політики у своїх працях наводить М.І. Кутер. Облікова політика виникає у ході отримання інформації бухгалтером на основі припущень або певного дослідження для аналізу ефективності роботи окремого сектору підприємства. «Як тільки бухгалтер робить припущення і відображає не тільки очевидні факти, – зазначає М.І. Кутер, – виникає простір для ствердження, групових інтересів і, звичайно, облікової політики. Учасники господарського процесу, переслідуючи власні інтереси, ставлять перед обліком визначені цілі, які досягаються (або не досягаються) шляхом вибору облікової політики» [5, с. 542-543].

Проф. С.В.Свірко визнає, що за підприємством залишається необхідність у застосуванні облікової політики і виділяє два випадки, за яких здійснюється формування облікової політики підприємством:

- 1) підприємство обирає один із варіантів, який передбачений законодавством;
- 2) підприємство самостійно розробляє способи ведення обліку, якщо не розроблена законодавча регламентація [11, с. 25].

Проф. Ловінська Л.Г. та проф. Стефанюк І.Б. у спільній монографії зазначають, що «облікова політика суб'єкта господарювання - це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються суб'єктом господарювання для ведення поточного обліку, складання та подання фінансової звітності в межах, визначених Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, іншими нормативними документами, затвердженими Міністерством фінансів та іншими органами виконавчої влади після погодження з Міністерством фінансів» [6, с. 63]

Проф. С.В. Свірко стверджує, що «...облікова політика - сукупність облікових принципів, методів, процедур та заходів для забезпечення якісного, безперервного проходження інформації від етапу первинного спостереження до узагальнюючого – складання звітності» [11, с. 26]. На думку проф. М.С. Пушкаря «облікова політика є конституцією підприємства, яка передбачає права і обов'язки системи обліку з приводу формування інформаційних ресурсів для менеджерів» [10, с. 10].

У працях проф. Ф.Ф. Бутинця облікова політика підприємства трактується як «...не просто сукупність способів ведення обліку, обраних відповідно до умов господарювання, але й вибір методики обліку, яка надає можливість використовувати різні варіанти відображення фактів господарського обліку (залежно від поставлених

цілей). Іншими словами, облікову політику в широкому розумінні можна визначити як управління обліком, а у вузькому – як сукупність способів ведення обліку» [9, с. 51]

У Міжнародному стандарті фінансової звітності (МСФЗ) 1 «Подання фінансових звітів» визначення облікової політики звучить певні основи та домовленості, принципи та правила, а також практика, які обрані підприємством для формування та представлення фінансових звітів. Якщо при виборі облікової політики підприємством надається право вибору, то при формуванні фінансових звітів її застосування має повністю відповідати усім вимогам конкретного МСФЗ [7, с. 25].

Протилежна думка щодо визначення облікової політики представлена професором В.А. Дерієм: «..облікова політика – це офіційно затверджене на підприємстві, надане державою йому право вибору з урахуванням специфіки діяльності підприємства та чинних правових актів, відповідних методик та форм, техніки ведення бухгалтерського обліку [2, с. 10].

Отже, підсумовуючи все вище сказане, можемо зробити висновок, що облікова політика – це сукупність певних принципів, методів, які включаються до методики, альтернативно обраної підприємством для відображення своєї фінансово-господарської діяльності, в межах чинного законодавства та з урахуванням своїх економіко-організаційних особливостей. У понятті «облікова політика» потрібно враховувати також організаційний аспект, оскільки саме організація умов для ефективного використання методики обліку відіграє важливу роль у подальшій організації обліку.

Також, на нашу думку, потрібно, щоб для кожного окремого підприємства були враховані напрямки його роботи щодо облікової політики підприємства, оскільки, деякі положення (наприклад щодо оцінки вибуття запасів, способів нарахування амортизації) щодо індивідуальних особливостей кожного підприємства, враховані у національних стандартах (положеннях) бухгалтерського обліку. Щодо облікової політики, то всі складені закони, акти, положення, інструкції, розпорядження не враховують специфіки роботи кожного підприємства, тому доцільно, щоб кожне підприємство користувалось власне розробленими обліковими правилами, в розробці яких бралися за основу нормативно-законодавчі акти. Таким чином, системна робота стала б більш організованою, а отже, і більше ефективною.

До методологічної складової облікової політики слід відносити все те, що стосується і визначає внутрішню структуру процесу бухгалтерського обліку, тобто принципи, методи й процедури, які визначені статтею 4 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Однією з основних складових облікової політики є принципи, які визначаються як «базові концепції, що кладуться в основу відображення в обліку і звітності господарської діяльності суб'єкта господарювання». Задекларована вітчизняна система принципів являє собою поєднання трьох груп фундаментальних уявлень про функціонування бухгалтерського обліку:

- Перша група – це умови функціонування облікової системи, що визначаються «господарським оточенням» суб'єкта господарювання.
- Друга група - це рекомендації, що виступають надбудовою умов облікового процесу.
- Третьою групою є обмеження щодо раніше наведених рекомендацій. (рис. 1) [11, с. 26-27].

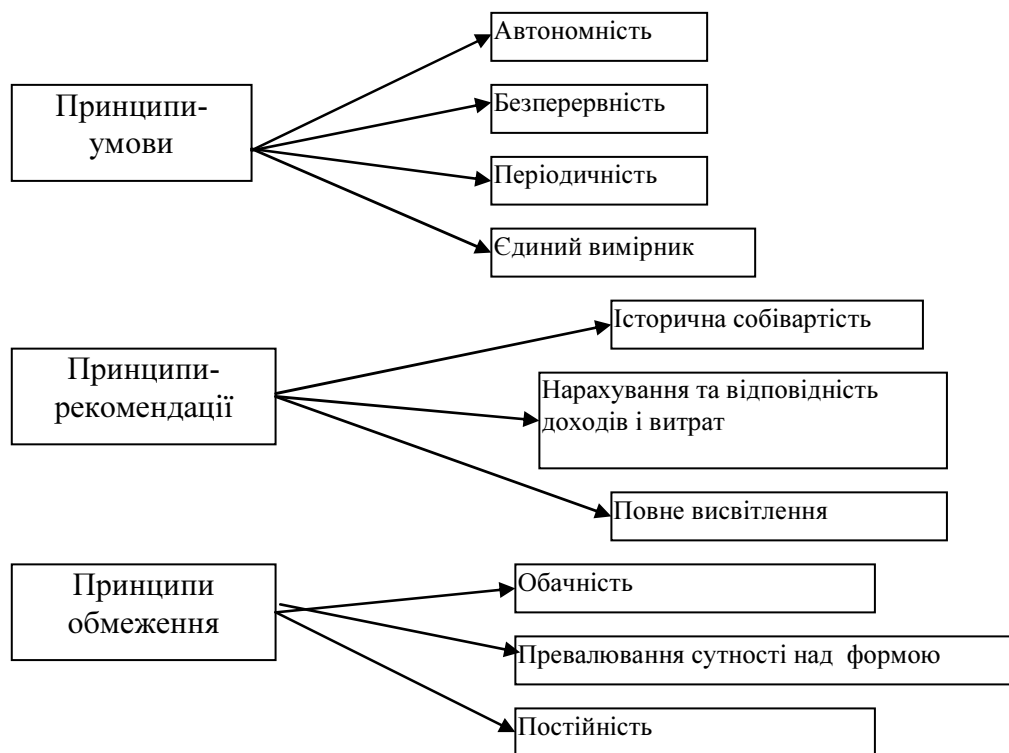


Рисунок 1 – Система принципів організації обліку

Висновки. Підсумовуючи вище наведене, можна визначити організацію бухгалтерського обліку як елемент функції управління підприємством, що полягає в цілеспрямованій діяльності керівників підприємства у створенні, постійному впорядкуванні та вдосконаленні системи бухгалтерського обліку господарської діяльності з метою забезпечення обліковою інформацією зовнішніх та внутрішніх користувачів, на основі якої будуть прийматись результативні управлінські рішення оперативного та стратегічного характеру.

Для досягнення ефективного функціонування системи бухгалтерського обліку у всіх її напрямках необхідна кваліфікована організація бухгалтерського обліку, регламентована наказом про облікову політику підприємства.

Список літератури

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України. Прийнятий 16.07.99р. зі змінами і доповненнями // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 40.
2. Дерій В.А. Організація бухгалтерського обліку в підприємстві: Курс лекцій / В.А.Дерій. – Тернопіль: Джура, 2003. – 92 с.
3. Карпушенко М. Ю. Організація обліку : навч. посіб. / М. Ю. Карпушенко ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. - Х. : ХНАМГ, 2011. - 239 с.
4. Кужельний М.В. Теорія бухгалтерського обліку : підручник / М.В.Кужельний, В.Г.Лінник. – К.:КНЕУ, 2001. – 334 с.
5. Кужельний М.В. Організація обліку: підручник / М.В. Кужельний, С.О. Левицька. – К.: Центр учбової літератури, 2010 – 352с.
6. Ловінська Л.Г. Організація бухгалтерського обліку та фінансового контролю в сучасних умовах господарювання в Україні: Монографія / Л.Г.Ловінська, І.Б.Стефанюк. – К., 2006. – 237 с.
7. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000: Пер. з англ. за ред. С.Ф. Голова. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000. – 1272 с.
8. Організація бухгалтерського обліку. Навчальний посібник / За ред. В.С.Леня. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 696 с.
9. Організація бухгалтерського обліку. Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – 3-є вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП

- «Рута», 2002. – 592 с.
10. Пушкар М.С. Облікова політика і звітність. Навч. Посібник / М.С.Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2003. – 141 с.
 11. Свірко С.В. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах : навч. посібник /С.В.Свірко. – К.: КНЕУ, 2004. – 380 с.
 12. Сопко В.В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу : підручник /В.В.Сопко, В.П.Завгородній. – К.: КНЕУ, 2004. – 412 с.

А. Андреева

Теоретические основы организации учетного процесса

В статье исследована сущность понятия «организация учета», этапы организации учета. Также исследована сущность понятия «учетная политика» и определена ее роль в организации бухгалтерского учета.

A. Andreeva

The theoretical basis of accounting process

This article explores the essence of the concept of "organization of accounting" phases of accounting. Also, the essence of the concept of "accounting policies" and defined its role in the organization of accounting.

Одержано 30.09.12

УДК 336.77

О.С. Башлакова

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, г. Гомель (Беларусь)

Концептуальные основы формирования эффективных национальных инновационных систем

Рассмотрены факторы, влияющие на эффективность национальной инновационной системы, включая денежно-кредитную и валютную политику со стороны государства.
государственное регулирование, инновации, национальная инновационная система, рыночный механизм, экономическая система, денежно-кредитная политика, валютная политика

В научной литературе в Республике Беларусь и за рубежом проблемы стимулирования развития и повышения эффективности функционирования инновационного сектора рассматриваются в отрыве от проблем макроэкономического равновесия и условий устойчивости экономического развития, а также практически не адаптированы к условиям транзитивной экономики, а возможности комплексного использования результатов существующих исследований ещё более ограничены вследствие недостаточной разработанности проблемы влияния экономической интеграции на эффективность инновационной деятельности.

Вопросам инновационного развития экономических систем, исследованию инноваций как фактора устойчивого роста и повышения конкурентоспособности страны посвящены многочисленные работы как зарубежных, так и отечественных

- «Рута», 2002. – 592 с.
10. Пушкар М.С. Облікова політика і звітність. Навч. Посібник / М.С.Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2003. – 141 с.
 11. Свірко С.В. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах : навч. посібник /С.В.Свірко. – К.: КНЕУ, 2004. – 380 с.
 12. Сопко В.В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу : підручник /В.В.Сопко, В.П.Завгородній. – К.: КНЕУ, 2004. – 412 с.

А. Андреева

Теоретические основы организации учетного процесса

В статье исследована сущность понятия «организация учета», этапы организации учета. Также исследована сущность понятия «учетная политика» и определена ее роль в организации бухгалтерского учета.

A. Andreeva

The theoretical basis of accounting process

This article explores the essence of the concept of "organization of accounting" phases of accounting. Also, the essence of the concept of "accounting policies" and defined its role in the organization of accounting.

Одержано 30.09.12

УДК 336.77

О.С. Башлакова

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, г. Гомель (Беларусь)

Концептуальные основы формирования эффективных национальных инновационных систем

Рассмотрены факторы, влияющие на эффективность национальной инновационной системы, включая денежно-кредитную и валютную политику со стороны государства.
государственное регулирование, инновации, национальная инновационная система, рыночный механизм, экономическая система, денежно-кредитная политика, валютная политика

В научной литературе в Республике Беларусь и за рубежом проблемы стимулирования развития и повышения эффективности функционирования инновационного сектора рассматриваются в отрыве от проблем макроэкономического равновесия и условий устойчивости экономического развития, а также практически не адаптированы к условиям транзитивной экономики, а возможности комплексного использования результатов существующих исследований ещё более ограничены вследствие недостаточной разработанности проблемы влияния экономической интеграции на эффективность инновационной деятельности.

Вопросам инновационного развития экономических систем, исследованию инноваций как фактора устойчивого роста и повышения конкурентоспособности страны посвящены многочисленные работы как зарубежных, так и отечественных

экономистов, в их числе: П. Друкер, М. Кастельс, Ф. Никсон, П. Фишер, Й. Шумпетер, Л. И. Абалкин, А. Е. Варшавский, С. Ю. Глазьев, Л. Гохберг, Р. С. Гринберг, М. Г. Делягин, В. В. Ивантер, В. Л. Иноземцев, Н. Д. Кондратьев, Б. Н. Кузык, Д. С. Львов, В. Л. Макаров и др.

Признавая ведущую роль инновационного процесса как главного динамического фактора современной экономики, следует отметить, что создание эффективной национальной инновационной системы требует анализа множества альтернативных вариантов и обоснованного выбора наиболее эффективных из них. Выбор альтернатив при построении национальной инновационной системы определяется возможностью достижения её целевых критериев эффективности. Такие критерии достаточно банальны, однако их достижение является сложной экономической проблемой:

1. Критерий достаточности стимулирования, который заключается в том, что национальная инновационная система должна стимулировать разработку и реализацию инноваций. Национальная инновационная система (далее НИС) может считаться отвечающей критерию стимулирования инноваций, если она создаёт достаточные сравнительные стимулы для экономической деятельности, направленной на разработку и реализацию инноваций. Иными словами, само по себе наличие стимулов к инновационной деятельности (льгот, преференций, доступности ресурсов и так далее) не делает НИС эффективной, поскольку данные стимулы могут оказаться недостаточно действенными по сравнению с возможной выгодой, которую субъекты хозяйствования могут извлечь из иных, не связанных с инновациями видов экономической деятельности. Несколько утрируя ситуацию, можно утверждать, что если разница в ценах на одни и те же товары между различными в географическом отношении рынками больше прибыли, которую можно извлечь из разработки и реализации нового товара или технологии, то субъекты хозяйствования скорее будут заниматься экспортом (импортом) традиционных товаров.

При этом существуют два важных аспекта, без учёта которых анализ стимулирующей составляющей НИС не будет эффективным.

Во-первых, в научной литературе, не говоря уже о публицистике и государственных программах, в большинстве случаев анализируются позитивные стимулы. Вместе с тем, существуют и негативные стимулы, которые зачастую играют определяющую роль в принятии экономических решений:

- повышенный уровень экономического риска при разработке и внедрении инноваций, поскольку точно спрогнозировать реакцию потребителей и конкурентов в большинстве случаев невозможно;

- рост издержек, связанный с разработкой и внедрением инноваций. Такие издержки чаще всего связаны с необходимостью затрат времени и денег на реорганизацию экономической деятельности в соответствии с инновациями, с финансированием самих инноваций, и, не в последнюю очередь, с системой государственного регулирования, то есть с необходимостью прохождения разрешительных и регистрационных процедур и государственной системой распределения экономических ресурсов, включая минеральное сырьё, трудовые ресурсы и недвижимость.

Поэтому, для сравнительной оценки стимулов, создаваемых НИС, необходимо определить эффект, который могут получить занимающиеся инновационной деятельностью субъекты хозяйствования, с учётом дополнительно возникающих рисков, доступности ресурсов, а также издержек, включая зачастую и коррупционные.

Во-вторых, необходимо анализировать действенность стимулов, индуцируемых НИС, на субъективном уровне, то есть на уровне конкретных людей, принимающих

управленческие решения. В качестве иллюстрации можно привести многочисленные сетования в постсоветских экономиках (хотя данная проблема присутствует в той или иной мере в любой экономике рыночного типа), озвучиваемые различными научными организациями, на незаинтересованность экономических субъектов в результатах их научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, способных принести существенный экономический эффект. Однако если менеджеры предприятий в рамках достижения данного эффекта не получают достаточной субъективной выгоды, то они и не будут заниматься инновационной деятельностью, поскольку решения принимают не абстрактные предприятия, а конкретные люди.

2. Реализуемые в рамках НИС инновации должны обладать экономической эффективностью. Категория экономической эффективности имеет сложную структуру, так как для стимулирования инновационных процессов необходимо наличие: микроэкономической эффективности, то есть чтобы чистый эффект от инноваций был выше дополнительных издержек, связанных с их разработкой и реализацией; макроэкономической эффективности, при которой эффект от инноваций (экономический и социальный) был выше затрат ресурсов для экономики в целом.

Отдельно следует остановиться на бюджетной эффективности, которая может не совпадать с макроэкономической, поскольку доходы бюджета – это один из аспектов макроэкономического эффекта инноваций, причём гораздо менее важный, чем уровень потребления благ и отдача экономических ресурсов.

С позиции уровня эффективности следует выделить следующие необходимые виды эффективности:

- абсолютная эффективность, при которой достигаемый эффект больше затраченных на его достижение ресурсов;
- относительная эффективность, при которой достигаемый эффект больше определённого значения, которое рассматривается как минимально допустимое для данной экономической системы. В качестве вменённой эффективности, в зависимости от особенностей инновационной деятельности и экономической системы в целом, можно рассматривать уровень инфляции, доходность общедоступных финансовых инструментов, ставку рефинансирования, рентабельность определённых видов экономической деятельности.

Хотя в большинстве ситуаций относительная эффективность означает наличие абсолютной, однако при высокой инфляции (или дефляции) показатели вменённой эффективности могут быть ниже положительных значений абсолютной. Понятие относительной эффективности коррелирует с наличием сравнительного стимулирования инноваций, однако не является его смысловой копией, так как сравнительное стимулирование рассматривает эффективность различных вариантов экономической деятельности одного и того же хозяйствующего субъекта, а относительная эффективность предполагает в качестве базы сравнения определённый объективно сложившийся показатель.

3. Экономическое развитие, обеспечиваемое реализуемыми инновациями, должно быть сбалансированным и, как следствие, устойчивым. Поскольку вопрос определения критериев и условий устойчивого экономического развития заслуживает отдельного рассмотрения, в рамках изучения проблем, связанных с НИС, следует выделить основные составляющие сбалансированности экономического развития:

- соответствие структуры и иерархии потребительского спроса структуре и иерархии предложения – достигается, если любой конечный продукт относительно других продуктов актуален для потребителя настолько же, насколько выгоден для производителя (продавца), что обеспечивает оптимизацию распределения усилий и

ресурсов, используемых для производства конечного продукта;

- соответствие количества и структуры факторов производства, которые может вовлечь в хозяйственный оборот экономическая система, количеству и структуре факторов производства, используемых в данной системе для производства конечного продукта – базируясь на законе редкости ресурсов, призвано обеспечить наиболее эффективное использование факторов производства и оптимизировать усилия по их вовлечению в хозяйственный оборот;

- соответствие параметров отложенного спроса параметрам предложения капитала – позволяет оптимизировать объём и структуру инвестиций в соответствии с объёмом и структурой актуализированного и отложенного спроса. Соответствие достигается при помощи стабильного соотношения спроса на деньги и их предложения, то есть стабильной покупательной способностью денег, а также свободой выбора инструментов потребления и сбережения и свободным ценообразованием на капитал;

- соответствие мобильности конечного продукта и мобильности факторов его производства. Данное соответствие позволяет оптимально объективизировать производство конечного продукта между отраслями и регионами, так как обеспечивает перемещение факторов производства на наиболее эффективные субъекты хозяйствования. В межгосударственном аспекте соблюдение данного соответствия позволяет достичь оптимального эффекта от интеграции экономик или воспрепятствовать разбалансирующим рынки потокам ценностей и денег между неинтегрирующимися экономиками.

Определение пределов стимулирования инноваций связано с необходимостью сохранения динамического равновесия в долгосрочной перспективе между отложенным и потенциальным сегментами спроса с одной стороны и результатами инновационной деятельности с другой. Так, создание неравновесных стимулов к инновационному развитию приводит к тому, что инновационный продукт либо не пользуется спросом, либо этот спрос недостаточен для того, чтобы обеспечить эффективность инновации. В этом случае прямые (государственное финансирование, целевые льготы и преференции) и косвенные (кредитно-денежная и бюджетно-налоговая политики, направленные на стимулирование инноваций) меры государственного регулирования приводят к несбалансированному экономическому росту, за которым неизбежно следует рецессия, обусловленная несоответствием предложения инновационного продукта спросу на него.

Всё вышесказанное является методической основой для конструирования НИС, в которой должна быть институционализировано государственное регулирование инновационной деятельности в экономической системе. При этом построение эффективной национальной инновационной системы требует решения нескольких организационно-экономических проблем фундаментального характера:

1. Определение чётких и однозначно интерпретируемых критериев отнесения тех или иных сфер инновационной активности к области государственного регулирования. Прямое государственное финансирование и управление инновационной деятельности обуславливает её низкую эффективность, что связано с:

- неуверенностью субъектов хозяйствования в отношении среднесрочной ориентации государственной политики, ограниченной бюджетными трудностями и состоянием конъюнктуры;

- субъективным подходом к принятию решений со стороны чиновников, которые, как правило, не располагают достаточными знаниями о действительной потребности в средствах или не задействованы непосредственно в реализации своих решений;

- замедлением исследовательского процесса в связи с бюрократическим характером административных процедур, направленных на получение преференций от государства;
- концентрацией выделяемых средств в крупнейших субъектах инновационного процесса, что облегчает работу бюрократического аппарата;
- неприемлемостью для частного бизнеса вмешательства государства в принятие решений об инвестициях.

Вместе с тем, в условиях существования институциональных либо транзакционных ограничений, затрудняющих осуществление каких-либо этапов инновационного процесса, государственное стимулирование и даже непосредственное финансирование в данной сфере представляется актуальным. Это приводит к необходимости организации эффективного взаимодействия государственного исследовательского сектора, осуществляющего, как правило, фундаментальные научно-исследовательские работы, и бизнеса, отвечающего полностью или частично за прикладные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и внедрение их результатов.

2. Необходимость разработки концепции организационных мер, снимающих противоречия между свободой научного творчества, являющейся условием разработки эффективных инноваций, и регулированием инновационной активности рыночным механизмом с позиции конкурентной среды и определяющего влияния спроса на параметры инновационного продукта. Иными словами, инновационная система может быть построена с использованием какого-либо из альтернативных вариантов, лежащих между двумя экстремумами:

- финансированием разработки и реализацией инновационных идей по инициативе разработчика;
- планированием инновационного процесса по инициативе бенефициара инновационного эффекта.

3. В условиях ограниченности ресурсов для инновационного развития, особенно свойственной транзитивным экономикам, важно обеспечить эффективную специализацию инновационных процессов в рамках национальной экономики. Хотя такая специализация в основном обуславливается факторами, не связанными с государственным регулированием, однако деятельность в рамках НИС может обеспечить её эффективность. При этом необходимо выделить:

- направления инновационного развития, которые нет необходимости развивать в силу неконкурентоспособности инновационного сектора отечественной экономики;
- направления инноваций, к которым необходимо применить стратегию догоняющего развития в силу достаточно высокого потенциала отечественной инновационной деятельности;
- направления приоритетного инновационного развития, обладающие в рамках национальной экономики максимальной конкурентоспособностью.

Необходимость стимулирования инновационных процессов обусловлена тем, что экономическая деятельность в сфере разработки и внедрения инноваций априори обладает определёнными характеристиками, препятствующими её активному осуществлению в условиях конкуренции и редкости ресурсов. Данные конкурентные недостатки инновационных процессов национальная инновационная система должна компенсировать с помощью соответствующих по направленности и масштабам преференций. В частности, можно выделить следующие группы преференций, которыми должна оперировать современная инновационная система:

1. Необходим льготный доступ экономических субъектов, разрабатывающих и

реализующих инновации, к кредитным ресурсам, так как у обладателей инновационных идей, как правило, отсутствуют как капиталы, необходимые для самостоятельной реализации инновации, так и доходы и имущество, которые могли бы выступить в виде обеспечения для привлечения заёмного капитала.

2. Необходимо обеспечить инновационному бизнесу возможность для минимизации условно-постоянных расходов, которые, принимая во внимание небольшие масштабы такого бизнеса на начальных этапах его становления, оказывают большое влияние на инновационную активность в экономической системе. К таким условно-постоянным расходам, в частности, относятся:

- затраты на организацию и управление хозяйственной деятельностью, включая бухгалтерский учёт и анализ, организацию документооборота, правовое обслуживание;
- конверсионные операции, связанные с международными расчётами по экспорту и импорту;
- инжиниринг.

3. Необходимо обеспечить льготный или хотя бы линейный режим обложения налогами созданной добавленной стоимости для инновационных компаний, так как для этих компаний типичен высокий уровень добавленной стоимости.

Регулятивный аспект НИС обеспечивается в современной рыночной экономике в основном двумя подсистемами государственного регулирования: кредитно-денежной и бюджетно-финансовой политикой. Роль кредитно-денежного регулирования в НИС обусловлена тем, что инновационная деятельность нуждается в кредитной поддержке в силу следующих причин:

- субъекты разработки инноваций, как правило, не располагают достаточными капиталами для их реализации, а также ликвидным имуществом, которое могло бы послужить предметом залога при кредитовании в общеустановленном порядке;
- разработка и реализация современных инноваций – достаточно капиталоемкий процесс, требующий значительного времени для конструирования и испытания разработок, если сам процесс выработки инновационной идеи в современном информационном поле имеет тенденцию к ускорению, то процесс доведения идеи до продукта, который можно использовать, требует всё большего объёма затрат;
- процесс продажи инновационного продукта в форме замысла или идеи во многом дестимулирует дальнейшие инновации, так как при этом создаётся существенный разрыв между стоимостью вознаграждением инноватора и выгодой, извлекаемой бенефициаром инноваций, поэтому наиболее эффективной организационной формой реализации инноваций является венчурное предпринимательство.

Необходимо обособленно рассмотреть два уровня кредитно-денежной политики в области инноваций: макроэкономический, то есть направленный на регулирование состава, структуры и динамики экономической системы в целом, и микроэкономический, направленный на регулирование получения и использования ресурсов кредитной системы субъектами хозяйствования.

Макроэкономический аспект кредитно-денежной политики, в силу ограниченности инструментария государственного регулирования в современной рыночной экономике, не может быть специализирован на стимулировании инноваций, так как меры данной политики должны быть вписаны в более широкий макроэкономический контекст. Вместе с тем можно выделить определённые требования к кредитно-денежной политике, соблюдение которых необходимо для эффективного функционирования НИС. В силу вышеназванных причин стоимость кредитных ресурсов, к регулированию которых фактически сводится

макроекономіческая составляющая кредитно-денежной политики, оказывает непосредственное влияние на инновационные процессы. С позиции эффективности инновационных процессов стоимость кредитных ресурсов непосредственно влияет на:

- издержки, связанные с разработкой и реализацией инноваций, поскольку большая часть субъектов инновационной деятельности использует в той или иной форме заёмный капитал;

- уровень вменённой эффективности, так как существует прямая функциональная зависимость между стоимостью кредитных ресурсов и доходностью общедоступных финансовых инструментов.

Какой бы из макроэкономических инструментов денежно-кредитной политики не использовался (ставка рефинансирования, резервные требования или операции на открытом рынке), не вызывает сомнений обратная зависимость между стоимостью кредитных ресурсов и эффективностью инновационной деятельности.

Минимизация цены кредитных ресурсов также не может считаться эффективным инструментом стимулирования инноваций, так как создаёт проблему несбалансированности экономического роста. Так, удешевление кредитных ресурсов приводит, с одной стороны, к расширенному финансированию инноваций, а с другой – к сокращению отложенного спроса, актуализация которого призвана стать финансовой основой сбыта инновационного продукта. В конечном итоге это приводит к необходимости сокращения инновационного производства и, как следствие, к рецессии. Данное утверждение базируется на следующих рассуждениях. Если в результате мер денежно-кредитной политики стоимость кредитных ресурсов снижается, то они становятся более доступными для всех субъектов хозяйствования (вопрос об эффективности адресных преференций будет рассмотрен ниже). При этом структура спроса при прочих равных условиях сохраняется либо изменяется из-за факторов, не связанных с денежно-кредитным регулированием. Эластичность спроса по цене кредитных ресурсов ниже эластичности предложения инновационного продукта в силу наличия существенного временного лага между снижением стоимости кредитных ресурсов и получением экономического эффекта от инноваций. Кроме того, снижение стоимости кредитных ресурсов снижает склонность к сбережению в экономике в силу сокращения выгод от сбережения, что ещё больше разогревает спрос. В силу активизации спроса растёт объём сбыта в соответствии со сложившейся структурой этого спроса, что вызывает инфляцию (открытую или скрытую) на актуальных для потребителя традиционных рынках. Поэтому появление инновационного продукта в любой форме сталкивается с нехваткой спроса, который абсорбируется традиционными рынками. Иными словами, идеальная для инновационного сектора ситуация, при которой прирост спроса благодаря снижению стоимости кредитных ресурсов в экономике направляется потребителями на приобретение дополнительного инновационного продукта, созданного благодаря удешевлению кредитных ресурсов, может быть только случайной в силу того, что структура инновационного продукта не зависит от структуры спроса.

Таким образом, какой-либо оптимальный универсальный уровень стоимости кредитных ресурсов для инновационного сектора не может быть исчислен и установлен в экономике. Для оптимального развития инновационного сектора уровень стоимости кредитных ресурсов должен быть максимально близок к равновесному, то есть соответствующему равновесию спроса и предложения денег при нейтральной денежно-кредитной политике. В этих условиях даже высокая стоимость кредитов отражает не попытки государства изменить объём и структуру денежной массы для решения поставленных задач, а высокую эффективность традиционных секторов экономики.

При этом, если инновации не обладают положительной относительной эффективностью, то и необходимость их реализации отсутствует.

Микроэкономический аспект денежно-кредитной политики в рамках НИС заключается в создании особых условий доступа субъектов инновационного процесса к кредитным ресурсам. Суть такого доступа заключается в формировании механизмов кредитования субъектов, разрабатывающих и реализующих инновации под эффективность замысла при отсутствии обеспечения кредита.

Единственным обеспечением финансирования инновационных проектов за редким исключением является экономическая эффективность самой идеи, поэтому для системы венчурного кредитования необходимо обеспечить доведение идеи до бизнес-плана, а затем – комплексную экспертизу этого бизнес-плана. Как показывает практический опыт существования систем кредитно-денежной поддержки инновационного предпринимательства, наибольшую эффективность обеспечивает такая система, при которой кредитор или инвестор вкладывает собственные, а не предоставленные государством деньги, так как в последнем случае заинтересованность в выборе действительно эффективных инновационных проектов резко снижается.

Таким образом, эффективная система стимулирования инноваций мерами денежно-кредитной политики в экономической системе состоит в селективной поддержке инвесторов и предприятий-инноваторов с помощью технических (комплексный консалтинг) и антирисковых (гарантирование инвестиций) мер. Принятие универсальных мер, призванных сделать кредитные ресурсы более доступными, является нежелательным, поскольку данные меры создают структурные диспропорции между спросом и предложением на товарных рынках, что, в свою очередь, существенно снижает эффективность инноваций.

Список литературы

1. Тычинский А. В. Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт / А. В. Тычинский. – Таганрог : ТРТУ, 2006. – 245 с.
2. Башлакова О. С. Генезис теории государственного регулирования экономики: гносеологический аспект / О. С. Башлакова, Г. В. Башлаков // Вестник экономической интеграции. – 2011. – № 8 (40). – С. 7–13.

О. Башлакова

Концептуальні засади формування ефективних національних інноваційних систем

Розглянуто фактори, що впливають на ефективність національної інноваційної системи, включаючи грошово-кредитну і валютну політику з боку держави.

O. Bashlakova

Conceptual bases of formation effective national innovative systems

The author discloses the factors influencing efficiency of national innovative system, including state monetary-credit and currency policy.

Одержано 29.09.12

УДК 338.28

Л.Д. Глущенко, здобувач

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Передпланові заходи у науково-технологічних проектах

У статті запропонована процедура уточнення постановки задачі на розробку науково-технологічного проекту на його попередній стадії, яка складається з її послідовним коректуванням на основі рішення допоміжних задач та відповідей на базові запитання.

ключові слова: науково-технологічний проект, правило, процедура, стадія, функція, аналог

Постановка проблеми. Важливою особливістю сучасного етапу розвитку промислового виробничого комплексу України є його орієнтація на ефективність виробництва, кардинальне оновлення технологічних процесів, підвищення якості та надійності розроблюваної продукції. Підприємства змушені адаптуватися до соціально-економічних, політичних, науково-технологічних, правових та інших змін навколишнього середовища. У цьому зв'язку виникає проблема своєчасного обліку факторів, що впливають на ефективність створюваної продукції [3, с. 448]. У цій статті розглядаємо цю проблему саме на попередній стадії розробки науково-технологічних проектів високотехнологічної продукції (НТПВТ). Саме на цій стадії фактично закладається стратегія конструювання та майбутнього практичного використання виробу на всьому протязі його життєвого циклу. Все це повною мірою відноситься до сучасного машинобудування, яке створюється в рамках різних державних програм [2].

Аналіз наукових досліджень. Починаючи з 1920-х рр. винахідники, які дуже рідко працювали в складі групи, неодноразово намагалися скласти списки таких контрольних запитань для з'ясування суті проблеми. Такі списки питань були підготовлені: Кроуфордом Р. (1954) [1], Осборном А. (1953) [11], Пірсоном Д. (1957) [1], Пойа Д. (1959) [7], Ейлоартом Т. (1970) [10], Трінгом М. і Лейтуейтом Е. (1980) [8].

Загальний огляд більшості таких робіт представлений Бушем Г. [1]. Зробимо короткий огляд цих публікацій.

Осборн А. своїми запитаннями намагався створити нове знання шляхом розхитування стереотипів. Він задає напрямки руху думок винахідника наступними шляхами: пристосування, спрощення, скорочення, збільшення, зменшення або модифікації технічного об'єкта і його елементів, прагне виявити, що можна замінити або перетворити в технічному об'єкті. Використовуючи морфологічний аналіз, Осборн домагається розгляду широкого спектру варіантів рішень винахідницької задачі [11].

У своєму списку контрольних запитань Пойа Д. пропонував поетапне рішення задачі. Він розглядав ряд допоміжних задач, в рамках чотирьох блоків, пов'язаних з розумінням завдання, складанням плану її вирішення, здійснення цього плану і «погляду назад» [7].

Великий інтерес для осіб, які займаються винахідництвом, представляє перелік з 21 рекомендації та питань Ейлоарта Т. [10].

Сім правил Трінга М. і Лейтуейта Е. включають один з варіантів методу контрольних запитань і акцентують увагу на людській потребі та можливості вибору: «Бачити якусь людську потребу і спробувати знайти кращий спосіб задовольнити її. Після того як знайдена ідея, необхідно користуватися методом послідовних наближень. Не слід при цьому конкретизувати ідею більше, ніж це потрібно для переходу до наступного етапу роботи. Важливо завжди залишати для себе якомога ширший вибір» [8].

Звичайно, метод контрольних запитань (МКЗ) не єдина процедура, що дозволяє сприяти створенню нового знання одним фахівцем. В якості прикладів таких процедур можна назвати метод фокальних об'єктів і морфологічний аналіз.

Невирішена частина проблеми. З досвіду створення складних наукомістких технічних виробів випливає, що необхідність уточнення мети і завдань учасників розробки НТПВТ виникає на всьому її протязі. Але для початку її необхідно сформулювати на попередній, що закладає фундамент проекту, стадії. У зв'язку з цим необхідно так спочатку поставити завдання, щоб проект був реалізований максимально ефективно. Ситуація ускладнюється тим, що на даній стадії, окрім представника замовника проекту або керівника, не беруть участь інші фахівці. Отже, він має самостійно сформулювати завдання на розробку НТПВТ і, отже, прийняте ним рішення буде великою мірою суб'єктивним.

У цій ситуації трудність полягає ще й у тому, що групові процедури та способи, які зазвичай використовуються для об'єктивізації оцінок, не можуть бути застосовані на попередній стадії і створення НТПВТ. Вирішення цієї проблеми може бути досягнуте за рахунок використання спеціально сконструйованої сукупності питань до постановника задачі на розробку НТПВТ, за аналогією з методом контрольних запитань. Цей метод використовує методологічну рефлексію і дозволяє отримати нову інформацію від одного фахівця за рахунок грамотно організованого самоопитування. МКЗ - один з методів, який дозволяє підвищити ефективність пошуку нового, заздалегідь сформулювавши навідні запитання, допоміжні завдання і ґрунтуючись на використанні спеціальних прийомів психологічної активізації творчого мислення. Все це в сукупності сприяє вирішенню основної проблеми – ефективно вибудувати стратегію прийняття рішень замовником для створення складної наукомісткої продукції.

Мета статті – опис розробки процедури підвищення якості НТПВТ за рахунок уточнення постановки задачі на попередній стадії з використанням спеціально сконструйованої сукупності питань до постановника задачі (за аналогією з методом контрольних запитань).

Виклад основного матеріалу. Перш ніж розглянути процес формування як окремих навідних запитань, так і всього їхнього списку для замовника, необхідно наступне.

По-перше, потрібно пояснити, про які види (типи) питань йде мова, так як не всі види і форми питань підходять для даного дослідження. Тут розглядаємо не риторичні, або провокаційні питання, а лише ті, які відображають неповноту знання або невизначеність ситуації для запитувача. При цьому ми накладаємо на питання наступні необхідні умови:

1. Питання має бути сформульовано по можливості коротко і ясно.
2. Питання має бути осмисленим.

Пояснюючи поняття осмисленості питання, можна вказати, що:

- він повинен задовольняти синтаксичним, семантичним і прагматичним критеріям осмисленості;

- умовою його осмисленості є істинність тих суджень, на які він неявно

спирається. Саме неявно, так як саме питання даного типу, як пропозиція, що виражає брак інформації про будь-який об'єкт, не виражає судження, але в його основі завжди лежить судження або їх сукупність.

По-друге, поставити наступні шість основоположних завдань:

1. Знайти вимоги (спеціалізовані критерії), на основі яких базове пряме запитання, допоміжне завдання, прийом психологічної активізації творчого мислення можуть бути включені в нижчезазначений список. Наприклад, вимога про те, що питання, допоміжне завдання або прийом повинні:

- прояснювати функції та (або) технічний вигляд майбутнього виробу;
- пов'язати конкретні потреби індивідуума і (або) колективного суб'єкта з функціями і (або) характеристиками майбутнього виробу, яке може бути отримано на основі НТПВТ.

- створити кумулятивний ефект за рахунок використання ієрархічної сукупності базових і пояснюючих запитань.

2. Виходячи зі специфіки аналізованої області, приблизно з'ясувати загальне число базових запитань (виходячи з наступного припущення: зі збільшенням рівня складності розв'язуваної задачі число навідних запитань зростає).

3. Сформулювати найменування базових запитань і допоміжних завдань.

4. Формалізувати процес створення сукупності навідних питань по кожному з базових, (наприклад, на основі морфологічного аналізу та різноманітних прийомів психологічної активізації творчого мислення).

5. Визначити ефективну послідовність базових і пояснюючих питань, з тим щоб допомагати уточнювати постановку задачі на проект.

6. З'ясувати повноту сукупності базових і пояснюючих питань і їх сполучуваність (наприклад, вимоги про повноту сукупності базових і пояснюючих питань та їх сполучуваності).

Такий складний, але надзвичайно перспективний, на наш погляд, підхід дозволить підвищити якість НТПВТ. Загальне рішення цих шести основоположних завдань є темою окремого дослідження. Надалі використаємо ці постановки завдань і їх часткові рішення для розробки нижчеописаної процедури.

Пошук відповідей на сформульовані нижче питання, поставлені перед керівником (замовником), підштовхують його до наукового пошуку.

На першому етапі процедури підвищення якості НТПВТ розглянемо розроблювальний виріб і сформулюємо сукупність базових питань і допоміжних завдань для особи, що приймає рішення (ОПР), з тим щоб допомогти йому уточнити постановку завдання на його розроблення (на попередній стадії).

Виходячи з трьох вимог першого основоположного завдання, сформулюємо базові запитання (допоміжні завдання), уточнюючі характеристики створюваного виробу в рамках третього основоположного завдання, і складемо нижченаведену сукупність завдань для ОПР:

1. Уточнити історію запитання (наприклад, хто придумав аналогічний виріб першим?). Чи виникали складнощі у цьому зв'язку? З'ясувати, які помилкові тлумачення проблем, що виникають при удосконаленні виробу, мали місце.

2. З'ясувати, хто ще намагався створити аналогічний виріб.

3. Уточнити, навщо і для чого потрібно майбутній виріб:

- Які потреби суб'єктів - споживачів задовольнить майбутній виріб?
- Які потреби суб'єктів, що беруть участь в розробці і реалізації НТПВТ забезпечать результат його виконання? (Наприклад, матеріальні, поліпшивши їх особистий добробут; духовні за допомогою реалізації їх покликання, амбіцій,

самолюбства; благополуччя і престиж організацій Замовника і Виконавця; можливість надати допомогу своїм близьким та іншим людям; пізнання; забезпечення безпеки беруть участь суб'єктів і т.д.);

- Яке буде функціональне призначення майбутнього виробу, створюваного на основі НТПВТ?

- Якого рівня техніка повинна бути розроблена в результаті реалізації даного проекту?

4. Запропонувати біологічні, економічні, молекулярні та інші аналоги створюваного виробу.

5. Побудувати математичну, гідравлічну, механічну та інші види моделей виробу (конкретні моделі точніше виражають ідею, ніж аналоги або ж сам виріб).

6. Сформулювати основні принципи постановки задачі на розробку виробу.

7. Перерахувати можливі шляхи створення виробу, виявити їх недоліки і переваги.

8. Визначити загальноприйнятні граничні умови, за яких буде створюватися виріб, виявити причини їх встановлення та розглянути можливі варіанти їх зміни в інтересах споживача.

9. Перерахувати очікувані характеристики і параметри створюваного виробу і рамках даного НТПВТ, варіювати їх значення.

10. З'ясувати, що ми можемо отримати в результаті реалізації НТПВТ? В якій мірі результат реалізації проекту буде відповідати можливостям науки і техніки в найближчому майбутньому?

11. Як буде виглядати результат проекту в майбутньому:

- Чи буде затребуваним виріб на момент його створення?

- Наскільки виріб, створений в результаті виконання НТПВТ, буде затребуваним в майбутньому?

Порядок допоміжних завдань і базових запитань збудований виходячи з п'ятого та шостого основоположного завдання. На наш погляд, це допоможе мінімізувати інерцію мислення, обійти стереотипи і найкращим чином для ОПР використати накопичену інформацію (відповіді на попередні запитання) при відповідях на наступні.

Рішення допоміжних завдань та відповіді на базові питання вищенаведеного списку дозволять нам підійти до ефективної постановки завдання на розробку виробу.

В залежності від сфери застосування майбутнього виробу, сукупності завдань та базових питань можуть бути конкретизовані. Так, якщо розглядаються НТПВТ в області машинобудування, то слід виходити з того, що виріб часто є певним рухомих засобом і необхідно аналізувати сукупність всіх можливих форм і видів переміщення людей (вантажів) і тенденцій розвитку такої техніки. У кінці кінців, звужується область пошуку, застосування та впровадження нових технічних рішень; таким чином уточнюються мета і, відповідно, завдання проекту.

На другому етапі процедури підвищення якості НТПВТ на попередній стадії розглянемо сам проект і сформулюємо сукупність *попередніх завдань і запитань* до ОПР, щоб уточнити постановку завдання на його розроблення. Тим самим вибудуємо стратегію прийняття рішень ОПР на попередній фазі створення продукту.

Для цього використаємо основну ідею МКВ і запропонуємо два блоки запитань: попередні й основні. При відповідях на дані запитання з'являється можливість більш осмислено поставити завдання на розробку НТПВТ.

Спочатку розглянемо блок попередніх запитань, базуючись на монографії [5].

1. Який тип розглянутого проекту, який визначається в основній сфері діяльності (наприклад, технічній, економічній, організаційній, соціальній або

змішаний)?

2. Який вид проекту, який визначається за характером предметної області (наприклад, інноваційний, інвестиційний, науково-дослідний, науково-технічний або змішаний)?

3. Який масштаб проекту, який визначається в тій чи іншій класифікації (наприклад, за кількістю учасників, ступеню впливу на зовнішній світ, розмірами самого проекту)?

4. Який клас проекту, який визначається виходячи зі складу, структури або предметної області (наприклад: моно-проект, мульти-проект або мегапроект)?

5. Яка передбачувана тривалість нашого проекту (наприклад, короткостроковий, середньостроковий або довгостроковий)?

6. Яка передбачувана складність нашого проекту (наприклад, простий, складний або дуже складний)?

7. Яким чином в постановці завдання врахована специфіка НТПВТ?

Специфіка НТПВТ може характеризуватися такими особливостями:

- головна мета достатньо чітко визначена, але цілі підетапів повинні уточнюватися в міру досягнення приватних результатів;

- термін завершення і тривалість проекту визначені завчасно, їх дотримання бажано, але вони повинні коригуватися залежно від отриманих результатів і загального просування проекту;

- планування витрат на проект нашого типу часто залежить від виділених асигнувань і менше - від дійсного просування проекту. Пояснення й обґрунтування вищевказаних положень можна знайти в роботах [3, 5];

- обмеження пов'язані з використанням наявних потужностей (устаткування і спеціалістів).

На *третьому етапі* процедури розглянемо сам проект і сформулюємо сукупність основних питань до ОПР, що складається з базових і пояснюючих, з тим щоб уточнити постановку завдання на його розроблення.

Які потенційні можливості НТПВТ:

- в якій мірі НТПВТ відповідає можливостям сьогодишньої науки і техніки?

- який рівень реалізованості проекту в найближчому майбутньому?

- наскільки цей проект може служити основою для реалізації наступних аналогічних проектів?

- наскільки даний проект може бути потенційно небезпечний для подальших проектів?

2. Які види приватних завдань в рамках обраного проекту повинні вирішуватися при його реалізації, і які з них найважливіші на етапах вирішення основного завдання:

- науково-технічні;

- фінансові;

- організаційні;

- політичні;

- варіанти перерахованих комбінацій.

3. Які обмеження накладаються на проект в його предметній області:

- які обмеження в сфері науки і техніки накладаються на проект в даний момент і які їхні рівні і значення?

- які наукові і технічні обмеження зберуться в найближчому майбутньому і які будуть їх рівні?

- чи можуть з'явитися в найближчому майбутньому в даній предметній області нові обмеження?

- які правові обмеження працюють у цій галузі зараз і який їхній рівень?
- чи можуть в найближчому майбутньому з'явитися нові нормативно-правові обмеження в цій області діяльності?

4. Що мається для реалізації НТПВТ:

- які види фінансових ресурсів вже доступні для даного проекту?
- які види матеріально-технічних ресурсів ми вже маємо?
- наскільки доступна в просторі виробничо-технічна база для реалізації даного проекту?

- які види інформаційних ресурсів ми вже маємо?

- які види кадрового ресурсу ми вже маємо, який їхній рівень та кількість?

5. Що потрібно для реалізації даного НТПВТ:

- чи є політична воля керівництва для того, щоб реалізувати проект?
- чи є попереднє рішення щодо реалізації проекту?
- які види фінансових ресурсів необхідні, в якому обсязі і в які терміни вони повинні бути доступні?

- які види матеріально-технічних ресурсів необхідні, в якому обсязі і в які терміни?

- які інформаційні ресурси необхідні, в якому обсязі і в які терміни?

- який рівень кадрового ресурсу необхідний, в які терміни і який його чисельний склад?

6. Які зовнішні умови реалізованості НТПВТ:

- правові; економічні; географічні; політичні.
- інші.

7. Які внутрішні умови реалізованості НТПВТ:

- кадровий потенціал; виробнича база; фінансова стабільність.
- інші.

8. Як уникнути погіршення рівня НТПВТ суб'єктами, які беруть участь у його розгляді та реалізації:

- як уникнути коректування цілей проекту в гіршу сторону?
- як не допустити включення в ТЗ свідомо нездійснених вимог?
- як всебічно на будь-якому етапі реалізації проекту провести оцінку тверджень про неможливість досягнення заданих вимог?

- як забезпечити оперативний контроль для своєчасного виявлення та вжиття заходів з нештатних ситуацій при реалізації проекту?

- як забезпечити об'єктивну оцінку ресурсів, необхідних для виконання проекту?

9. Як детально сформулювати завдання на розробку НТПВТ (обговорити нові формулювання задачі і виділити головну з них)?

Відповіді на запропоновані запитання і рішення попередніх завдань у рамках розглянутої процедури дозволять замовнику (ОПР) на передпроектному етапі самостійно:

- представити технічний вигляд майбутнього продукту;
- уточнити постановку задачі на розробку НТПВТ;
- оцінити реалізованість, ефективність і перспективність проекту, в тому числі за рахунок самоопитування замовника (ОПР).

Кілька слів щодо застосування розроблювального підходу в інших областях і його розвитку.

Дана процедура, поряд зі звичайними груповими експертними методами, може бути успішно застосована на всіх етапах дослідно-конструкторських робіт.

Крім того, методологічна складова даної процедури може бути корисна в

нейролінгвістичному програмуванні, де передбачається, що будь-яка послідовність питань – мегапрограма і людина добровільно-примусово і відразу відповідає на легкі питання, а важкі переводить в підсвідомість.

Висновки з проведеного дослідження. У статті розглянуто новий підхід до уточнення завдання на розробку НТПВТ на попередній стадії і запропонована процедура його реалізації.

Розглянуто процес формування як окремих навідних запитань, так і всього списку таких питань для замовника, і у зв'язку з цим поставлено шість основоположних завдань.

Список літератури

1. Буш Г.О. Основы эвристики для изобретателей / Г.О. Буш. – Рига: изд-во общества «Знания» Латв. ССР, 1977. – ч. 1, 11.
2. Державна програма розвитку машинобудування на 2006-2011 роки // Постанова КМ України № 516 від 18.04.2006 р.
3. Захарченко В.И. Инновационное развитие в Украине : [монография] / В.И. Захарченко, Н.Н. Меркулов, Л.В. Ширяева. – Одесса: Фаворит, 2011. – 598 с.
4. Мазур И.И. Управление проектами / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро. – М.: Высшая школа, 2001. – 875с.
5. Меркулов М.М. Науково-технологічний розвиток: управління інноваціями : [монографія] / М.М. Меркулов – Одеса: Фенікс, 2008. – 344 с.
6. Пойа Д. Как решать задачи / Д. Пойа. – М.: Учпедгиз, 1959. – 119 с.
7. Тринг М., Лейтуэйт Э. Как изобретать? / М. Тринг, Э. Лейтуэйт. – М.: Мир, 1980. – 280 с.
8. Федулова Л.І. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України : [монографія] / Л.І. Федулова та ін. – К.: ІЕП НАНУ, 2011. – 256 с.
9. Эйлоарт Т. Приемы настройки творческого инженерного коллектива / Т. Эйлоарт // Изобретатель и рационализатор. – 1970. – №5. – С. 87-93.
10. Osborn A.F. Applied imagination: principles and procedures of creative thinking. N. Y., Charles Scribner's Son, 1953.

Л. Глущенко

Предплановые мероприятия в научно-технологических проектах

Предложена процедура уточнения постановки задачи на разработку научно-технологического проекта на его предварительной стадии, состоящая из последовательной ее корректировки на основе решения предварительно сформулированных вспомогательных задач и ответов на совокупность базовых вопросов.

L.Glushchenko

Preplanning activities in science and technology projects

An improvement procedure is suggested to define engineering system development job on the preliminary project stage. The procedure consists of corrections sequence basing on solution search for predefined auxiliary tasks as well as on answer search for a set of basic questions.

Одержано 27.10.12

УДК 330.42

М.М. Загреба, асист.

Кіровоградський національний технічний університет

Методика багатокритеріальної оцінки фінансового стану підприємства

В статті запропоновано методику оцінки фінансового стану підприємства за чотирма основними групами показників: ліквідності, структури капіталу, ділової активності та рентабельності. Показники кожної групи порівнюються зі значеннями, що прийняті за еталонні, та на основі цього відбувається типізація фінансового стану за дванадцятьма критеріями.

фінансовий стан, діагностика, ліквідність, структура капіталу, оборотність, рентабельність

Багатокритеріальна оцінка фінансового стану підприємства на сьогодні є невід'ємним компонентом ефективного управління. При цьому виникає необхідність типології фінансового стану підприємства, яка б найбільш адекватно та повно описувала його та допомагала б спрогнозувати можливий розвиток кризових явищ.

Проблемі оцінки фінансового стану та прогнозування кризи на підприємстві значну увагу в своїх працях приділили Е.В. Камишников, О.М. Роїк, О.Г. Мельник, М.О. Кизим, О.Л. Лігоненко, А.Г. Грязнова, О.М. Тридід та багато інших науковців.

Актуальним залишається питання формування єдиної методики багатокритеріальної діагностики фінансового стану, яка б узагальнила досвід багатьох вчених та допомагала б ефективно діагностувати зародження фінансової кризи на підприємстві.

Метою статті є формування ефективної методики багатокритеріальної оцінки фінансового стану підприємства, що характеризує 4 основні аспекти фінансової ситуації: показники ліквідності, показники стану та структури капіталу, показники оборотності (ділової активності) та показники рентабельності підприємства.

Питанню вибору критеріїв оцінки фінансового стану підприємства присвячена авторська стаття [1].

Основою запропонованої методики є побудова трьохкоординатних просторів визначення ліквідності, стану і структури капіталу, оборотності та рентабельності підприємства.

Побудуємо чотири координатні простори, які будуть характеризувати динаміку відповідно ліквідності, структури капіталу, ділової активності та рентабельності підприємства.

Розділимо кожний з просторів трьома площинами, проведеними паралельно осям координат, що відповідають «еталонним» значенням кожного показника. В якості еталонного значення візьмемо математичне сподівання показника згідно наявної статистичної вибірки.

Площини розіб'ють простір на 8 сегментів, що характеризують кожний аспект фінансового стану підприємства за трьома критеріями. Загальний вигляд розбитих просторів, які отримуються на цьому етапі, наведено на рисунку 1.

На наступному кроці позначаємо у координатних просторах фактичні значення обраних показників за поточний період. Отримаємо чотири оцінки – за кожним аспектом фінансового стану.

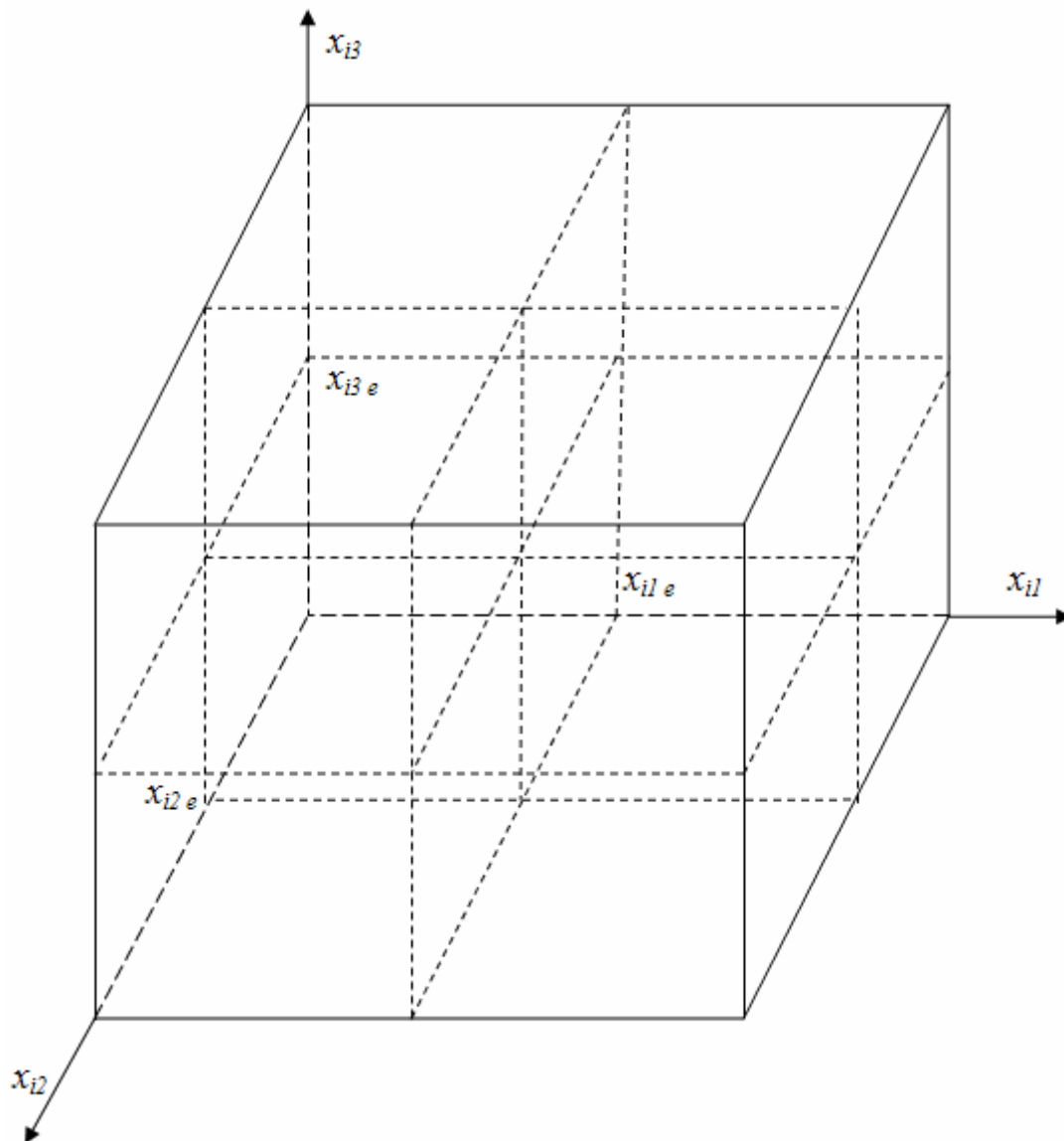


Рисунок 1 - Трьохкоординатний простір визначення i -го аспекту фінансового стану підприємства

На наступному етапі визначається дванадцятикритеріальний тип фінансового стану підприємства та проводиться його якісна оцінка.

Отримані на попередньому етапі чотири оцінки необхідно звести в єдину матрицю дванадцятикритеріальної оцінки динаміки фінансового стану підприємства.

Отримані дванадцятикритеріальні оцінки динаміки фінансового стану підприємства наведені в таблиці 1. Літерами в таблиці позначено:

- л - кількість показників ліквідності, що приймають значення вище еталонного;
- с – кількість показників структури капіталу, що приймають значення вище еталонного;
- о – кількість показників ділової активності, що приймають значення вище еталонного;
- р – кількість показників рентабельності, що приймають значення вище еталонного.

Усі типи динаміки фінансового стану підприємства можна згрупувати у 13 зон якісної оцінки – від катастрофічної (0) до відмінної (12). Приналежність типу динаміки

фінансового стану до тої чи іншої якісної оцінки вказано в правому стовбці таблиці 2.

Таблиця 1 - Матриця дванадцятикритеріальної оцінки фінансового стану підприємства

Тип фінансового стану	o=0 p=0	o=0 p=1	o=0 p=2	o=0 p=3	o=1 p=0	o=1 p=1	o=1 p=2	...	o=3 p=3
л=0 с=0	л ₀ с ₀ о ₀ р ₀	л ₀ с ₀ о ₀ р ₁	л ₀ с ₀ о ₀ р ₂	л ₀ с ₀ о ₀ р ₃	л ₀ с ₀ о ₁ р ₀	л ₀ с ₀ о ₁ р ₁	л ₀ с ₀ о ₁ р ₂	...	л ₀ с ₀ о ₃ р ₃
л=0 с=1	л ₀ с ₁ о ₀ р ₀	л ₀ с ₁ о ₀ р ₁	л ₀ с ₁ о ₀ р ₂	л ₀ с ₁ о ₀ р ₃	л ₀ с ₁ о ₁ р ₀	л ₀ с ₁ о ₁ р ₁	л ₀ с ₁ о ₁ р ₂	...	л ₀ с ₁ о ₃ р ₃
л=0 с=2	л ₀ с ₂ о ₀ р ₀	л ₀ с ₂ о ₀ р ₁	л ₀ с ₂ о ₀ р ₂	л ₀ с ₂ о ₀ р ₃	л ₀ с ₂ о ₁ р ₀	л ₀ с ₂ о ₁ р ₁	л ₀ с ₂ о ₁ р ₂	...	л ₀ с ₂ о ₃ р ₃
л=0 с=3	л ₀ с ₃ о ₀ р ₀	л ₀ с ₃ о ₀ р ₁	л ₀ с ₃ о ₀ р ₂	л ₀ с ₃ о ₀ р ₃	л ₀ с ₃ о ₁ р ₀	л ₀ с ₃ о ₁ р ₁	л ₀ с ₃ о ₁ р ₂	...	л ₀ с ₃ о ₃ р ₃
л=1 с=0	л ₁ с ₀ о ₀ р ₀	л ₁ с ₀ о ₀ р ₁	л ₁ с ₀ о ₀ р ₂	л ₁ с ₀ о ₀ р ₃	л ₁ с ₀ о ₁ р ₀	л ₁ с ₀ о ₁ р ₁	л ₁ с ₀ о ₁ р ₂	...	л ₁ с ₀ о ₃ р ₃
л=1 с=1	л ₁ с ₁ о ₀ р ₀	л ₁ с ₁ о ₀ р ₁	л ₁ с ₁ о ₀ р ₂	л ₁ с ₁ о ₀ р ₃	л ₁ с ₁ о ₁ р ₀	л ₁ с ₁ о ₁ р ₁	л ₁ с ₁ о ₁ р ₂	...	л ₁ с ₁ о ₃ р ₃
л=1 с=2	л ₁ с ₂ о ₀ р ₀	л ₁ с ₂ о ₀ р ₁	л ₁ с ₂ о ₀ р ₂	л ₁ с ₂ о ₀ р ₃	л ₁ с ₂ о ₁ р ₀	л ₁ с ₂ о ₁ р ₁	л ₁ с ₂ о ₁ р ₂	...	л ₁ с ₂ о ₃ р ₃
...
л=3 с=3	л ₃ с ₃ о ₀ р ₀	л ₃ с ₃ о ₀ р ₁	л ₃ с ₃ о ₀ р ₂	л ₃ с ₃ о ₀ р ₃	л ₃ с ₃ о ₁ р ₀	л ₃ с ₃ о ₁ р ₁	л ₃ с ₃ о ₁ р ₂	...	л ₃ с ₃ о ₃ р ₃

На наступному етапі відбувається узагальнена оцінка динаміки фінансового стану підприємства.

Узагальнена оцінка динаміки фінансового стану підприємства проводиться за наступною формулою:

$$K = \sum_{j=1}^{12} \frac{x_j(t_i) - x_{je}}{\sigma_{x_j}}, \quad (1)$$

де $x_j(t_i)$ – фактичне значення j -го показника фінансового стану в періоді часу t_i ;
 x_{je} – математичне сподівання j -го показника за наявною вибіркою.

Таблиця 2 - Дванадцятикритеріальні типи фінансового стану підприємства та зони їх якісної оцінки

№ п/п	Умовне позначення	Кількість показників вище еталонного значення	Кількість показників нижче еталонного значення	Характеристика фінансового стану	Зона якісної оцінки
1	л ₀ с ₀ о ₀ р ₀	0	12	Катастрофічний фінансовий стан	0
2	л ₀ с ₀ о ₀ р ₁	1	11	Катастрофічні ліквідність, структура капіталу та оборотність, незадовільна рентабельність	1
3	л ₀ с ₀ о ₁ р ₀	1	11	Катастрофічні ліквідність, структура капіталу та рентабельність, незадовільна оборотність	1

Продовження таблиці 1

...
86	$L_1C_1O_1P_1$	4	8	Незадовільний фінансовий стан	4
87	$L_1C_1O_1P_2$	5	7	Незадовільні ліквідність, структура капіталу та оборотність, задовільна рентабельність	5
88	$L_1C_1O_2P_1$	5	7	Незадовільні ліквідність, структура капіталу та рентабельність, задовільна оборотність	5
...
171	$L_2C_2O_2P_2$	8	4	Задовільний фінансовий стан	8
172	$L_2C_2O_2P_3$	9	3	Задовільні ліквідність, структура капіталу та оборотність, добра рентабельність	9
173	$L_2C_2O_3P_2$	9	3	Задовільні ліквідність, структура капіталу та рентабельність, добра оборотність	9
...
256	$L_3C_3O_3P_3$	12	0	Добрий фінансовий стан	12

Використання математичного сподівання в якості еталонного значення враховує специфіку конкретного підприємства та значення показників його діяльності протягом великого періоду часу. Замість цього в разі можливості можна застосовувати нормативи фінансових коефіцієнтів для галузі чи регіону. Проте така можливість часто відсутня, а наявні нормативи можуть бути неточними чи неприйнятними для даного підприємства.

Отримані оцінки дозволяють побудувати в системі координат графік кількісної зміни загального показника фінансового стану. Для цього на графіку позначаємо показники фінансового стану на кожний момент часу t_i та об'єднуємо їх в єдину траєкторію.

Також на цьому етапі можна побудувати динамічну модель зміни інтегрального показника фінансового стану в часі. Вона матиме наступний вигляд:

$$d(t) = \{K(t_1), K(t_1), K(t_2) \dots K(t_m)\} \quad (2)$$

де $K(t_i)$ – значення інтегрального показника фінансового стану підприємства на момент часу t_i .

В якості показників ліквідності підприємства були обрані наступні

- співвідношення між сумою наявних грошових коштів та оборотних активів за вирахуванням товарно-матеріальних запасів (x_{11});
- співвідношення між оборотними активами за вирахуванням товарно-матеріальних запасів та загальною сумою оборотних активів (x_{12});
- співвідношення між загальною сумою оборотних активів та поточними зобов'язаннями підприємства (x_{13}).

Система показників структури капіталу включає:

- співвідношення між сумою власних оборотних коштів та власним капіталом

підприємства (x_{21});

- співвідношення між власним капіталом та загальним обсягом оборотних активів підприємства (x_{22});

- співвідношення між загальним обсягом оборотних активів та підсумком балансу (x_{23}).

Ділову активність підприємства характеризують такі показники:

- співвідношення між чистим доходом від реалізації продукції та її собівартості (x_{31});

- співвідношення між собівартістю реалізованої продукції та обсягом товарно-матеріальних запасів підприємства (x_{32});

- співвідношення між обсягом товарно-матеріальних запасів підприємства та обсягом оборотних активів (x_{33}).

Система показників рентабельності підприємства утворюється з таких показників:

- співвідношення між чистим прибутком та фінансовими результатами від звичайної діяльності до оподаткування (x_{41});

- співвідношення між фінансовими результатами від звичайної діяльності та обсягом власного капіталу підприємства, тобто звичайна рентабельність власного капіталу (x_{42});

- співвідношення між власним капіталом підприємства та загальним обсягом активів (x_{43}).

В таблиці 3 наведені для прикладу якісні оцінки фінансового стану ВАТ «Червона зірка» за 2005 – 2010 роки разом з аналітичною характеристикою.

З даної таблиці можна зробити висновок, що найсприятливіший стан на підприємстві спостерігався в третьому кварталі 2007 року (якісна зона №8) та в другому кварталі 2008 року (якісна зона №9). Найгірший фінансовий стан, що характеризується якісною зоною №1, мав місце в першому кварталі 2009 року. В останні періоди спостерігається чітка негативна тенденція: протягом останніх чотирьох кварталів досліджуване підприємство перебуває у якійсній зоні фінансового стану №2, з катастрофічними показниками більшості аспектів фінансового стану. Це можна пояснити наслідками впливу світової фінансової кризи.

Таблиця 3 - Якісні оцінки фінансового стану ВАТ «Червона зірка»

Період	Умовне позначення фінансового стану	Зона якісної оцінки	Характеристика фінансового стану
2005 1кв	$l_0c_3o_2p_0$	5	Катастрофічні ліквідність та рентабельність, добра структура капіталу, задовільна ділова активність
2006 1кв	$l_0c_3o_2p_0$	5	Аналогічно попередньому періоду
2006 2кв	$l_3c_3o_0p_0$	6	Добрі ліквідність та структура капіталу, незадовільні ділова активність та рентабельність
2006 3кв	$l_3c_3o_0p_0$	6	Аналогічно попередньому періоду
2006 4кв	$l_3c_3o_0p_0$	6	Аналогічно двом попереднім періодам
2007 1кв	$l_0c_3o_2p_0$	5	Катастрофічні ліквідність та рентабельність, добра структура капіталу, задовільна ділова активність
2007 2кв	$l_0c_3o_2p_1$	6	Катастрофічна ліквідність, добра структура капіталу, задовільна ділова активність, незадовільна рентабельність
2007 3кв	$l_3c_3o_2p_0$	8	Добрі ліквідність та структура капіталу, задовільна ділова активність, катастрофічна рентабельність

Продовження таблиці 3

2007 4кв	Л ₀ С ₂ О ₃ Р ₀	5	Катастрофічні ліквідність та рентабельність, задовільна структура капіталу, добра ділова активність
2008 1кв	Л ₀ С ₀ О ₃ Р ₃	6	Катастрофічні ліквідність та структура капіталу, добрі ділова активність та рентабельність
2008 2кв	Л ₀ С ₃ О ₃ Р ₃	9	Катастрофічна ліквідність, добрі структура капіталу, ділова активність та рентабельність
2008 3кв	Л ₀ С ₂ О ₃ Р ₂	7	Катастрофічна ліквідність, задовільні структура капіталу та рентабельність, добра ділова активність
2008 4кв	Л ₀ С ₂ О ₁ Р ₁	4	Катастрофічна ліквідність, задовільна структура капіталу, незадовільні ділова активність та рентабельність
2009 1кв	Л ₀ С ₁ О ₀ Р ₀	1	Катастрофічні ліквідність, ділова активність та рентабельність, незадовільна структура капіталу
2009 2кв	Л ₃ С ₃ О ₁ Р ₀	7	Добрі ліквідність та структура капіталу, незадовільна ділова активність, катастрофічна рентабельність
2009 3кв	Л ₃ С ₃ О ₀ Р ₀	6	Добрі ліквідність та структура капіталу, катастрофічні ділова активність та рентабельність
2009 4кв	Л ₂ С ₀ О ₀ Р ₀	2	Задовільна ліквідність, катастрофічні структура капіталу, ділова активність та рентабельність
2010 1кв	Л ₀ С ₀ О ₂ Р ₀	2	Критичні ліквідність, структура капіталу та рентабельність, задовільна ділова активність
2010 2кв	Л ₂ С ₀ О ₀ Р ₀	2	Задовільна ліквідність, катастрофічні структура капіталу, ділова активність та рентабельність
2010 3кв	Л ₂ С ₀ О ₀ Р ₀	2	Аналогічно попередньому періоду

Далі розрахуємо узагальнену оцінку фінансового стану підприємства та його динаміки, скориставшись формулою (1). Для цього розрахуємо різниці $\frac{x_j(t_i) - x_{je}}{\sigma_{x_j}}$ для всіх дванадцяти відносних показників фінансового стану. Результати представимо в таблицях 4 та 5.

Таблиця 4 - Складові узагальненої оцінки фінансового стану груп ліквідності та структури капіталу

	$\frac{x_{11}(t) - x_{11e}}{\sigma_{x_{11}}}$	$\frac{x_{12}(t) - x_{12e}}{\sigma_{x_{12}}}$	$\frac{x_{13}(t) - x_{13e}}{\sigma_{x_{13}}}$	$\frac{x_{21}(t) - x_{21e}}{\sigma_{x_{21}}}$	$\frac{x_{22}(t) - x_{22e}}{\sigma_{x_{22}}}$	$\frac{x_{23}(t) - x_{23e}}{\sigma_{x_{23}}}$
2005 1кв	-0,88325	-0,79796	-0,54201	1,023811	0,063438	0,660847
2006 1кв	-0,86275	-0,74959	-0,50069	0,867996	0,280422	0,674419
2006 2кв	1,430147	1,960521	2,543035	0,738769	1,005977	0,945228
2006 3кв	2,010652	2,576291	3,138107	0,587274	1,121714	0,893384
2006 4кв	0,548011	0,593671	0,270222	0,618975	0,703184	0,738408
2007 1кв	-0,76823	-0,64301	-0,42568	0,738453	0,927076	0,944014
2007 2кв	-0,89256	-0,84745	-0,53917	0,689525	1,333404	1,07985
2007 3кв	0,166694	0,464765	0,460158	0,111859	1,18163	0,484195
2007 4кв	-0,98109	-0,91634	-0,61096	0,077503	-0,00626	0,013058
2008 1кв	-0,96262	-0,901	-0,60557	-0,37998	-0,1881	-0,38784
2008 2кв	-0,75927	-0,73663	-0,53221	0,210583	0,017	0,120407
2008 3кв	-0,95464	-0,89805	-0,60343	0,411812	-0,00838	0,091977
2008 4кв	-0,72457	-0,72486	-0,53582	0,46056	-0,19811	0,161426
2009 1кв	-0,67997	-0,637	-0,50317	0,252839	-0,26711	-0,00632

Продовження таблиці 4

2009 2кв	0,978783	0,518351	0,01688	0,182277	0,045205	0,111644
2009 3кв	1,1656	0,560386	0,04808	0,135323	0,114514	0,109757
2009 4кв	1,210911	0,496153	-0,04299	-0,23219	-0,16493	-0,27616
2010 1кв	-0,89648	-0,83859	-0,59312	-1,45581	-1,27775	-1,49807
2010 2кв	0,898129	0,779397	-0,18405	-2,11515	-1,93359	-2,09518
2010 3кв	0,956509	0,740944	-0,25762	-2,92442	-2,74933	-2,76506

Таблиця 5 - Складові узагальноної оцінки фінансового стану груп ділової активності та рентабельності

	$\frac{X_{21}(\text{Ф}) - X_{21\text{Б}}}{\sigma_{X_{21}}}$	$\frac{X_{22}(\text{Ф}) - X_{22\text{Б}}}{\sigma_{X_{22}}}$	$\frac{X_{23}(\text{Ф}) - X_{23\text{Б}}}{\sigma_{X_{23}}}$	$\frac{X_{41}(\text{Ф}) - X_{41\text{Б}}}{\sigma_{X_{41}}}$	$\frac{X_{42}(\text{Ф}) - X_{42\text{Б}}}{\sigma_{X_{42}}}$	$\frac{X_{43}(\text{Ф}) - X_{43\text{Б}}}{\sigma_{X_{43}}}$
2005 1кв	-0,10717	0,362566	0,174585	0,454098	-0,1996	-0,22173
2006 1кв	-0,7029	0,835574	0,290513	0,240807	-0,28314	-0,28913
2006 2кв	-0,76063	-0,06416	-0,18043	-0,83735	-0,56443	-0,56834
2006 3кв	-0,77415	-0,16316	-0,25193	-0,83735	-0,56443	-0,56834
2006 4кв	-0,78705	-0,93714	-0,99953	-0,83735	-0,56443	-0,56834
2007 1кв	-0,36838	1,165428	0,921505	0,794707	-0,16137	-0,12204
2007 2кв	-0,15603	0,002156	0,363759	1,235899	0,197681	0,317925
2007 3кв	-0,40128	1,6694	1,751008	-0,83735	-0,56443	-0,56834
2007 4кв	0,202324	1,516315	0,823261	0,407026	0,244735	0,250722
2008 1кв	0,031789	1,376017	1,485485	1,422548	1,769303	1,815263
2008 2кв	0,847337	0,084227	0,57069	1,744808	3,23472	3,256873
2008 3кв	0,164288	1,204322	1,650014	1,011846	1,617667	1,477462
2008 4кв	3,917563	-1,42056	-1,56112	1,899106	-0,21812	-0,24058
2009 1кв	-0,12369	-1,02932	-1,10027	-0,83735	-0,56443	-0,56834
2009 2кв	0,597396	-1,39745	-1,49636	-0,83735	-0,5576	-0,56142
2009 3кв	-0,17606	-1,15403	-1,08709	-0,83735	-0,56443	-0,56834
2009 4кв	-0,84884	-1,17279	-1,08894	-0,83735	-0,56443	-0,56834
2010 1кв	-0,20709	0,26833	0,507009	-0,83735	-0,56443	-0,56834
2010 2кв	-0,26003	-0,56242	-0,39936	-0,83735	-0,56443	-0,56834
2010 3кв	-0,0874	-0,5833	-0,3728	-0,83735	-0,56443	-0,56834

В таблиці 6 підсумовується значення узагальноної оцінки фінансового стану ВАТ «Червона зірка» за 2005 – 2010 рр..

Таблиця 6 - Узагальнена оцінка фінансового стану ВАТ «Червона зірка»

2005 1кв	-0,01238	2007 3кв	3,918317	2009 2кв	-2,39965
2006 1кв	-0,19847	2007 4кв	1,020293	2009 3кв	-2,25363
2006 2кв	5,648339	2008 1кв	4,475304	2009 4кв	-4,08989
2006 3кв	7,168066	2008 2кв	8,058541	2010 1кв	-7,96168
2006 4кв	-1,22136	2008 3кв	5,164882	2010 2кв	-7,84235
2007 1кв	3,002485	2008 4кв	0,814921	2010 3кв	-10,0126
2007 2кв	2,784979	2009 1кв	-6,06413		

Використання описаної методики дозволяє комплексно проаналізувати фінансовий стан підприємства та зробити висновок про необхідність вжиття заходів з попередження розгортання фінансової кризи.

Таким чином, описані в даній статті методи та моделі дають змогу якісно оцінити фінансовий стан підприємства в його динаміці та виявити момент початку негативних тенденцій, що можуть призвести до фінансової кризи підприємства.

Список літератури

1. Загреба М.М. Підхід до формування системи показників діагностики кризового фінансового стану підприємства / Загреба М.М. // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки – 2010. №18. Частина ІІ. – С. 97 – 104.

М. Загреба

Методика многокритериальной оценки финансового состояния предприятия

В статье предложена методика оценки финансового состояния предприятия по четырем основным группам показателей: ликвидности, структуры капитала, деловой активности и рентабельности. Показатели каждой группы сравниваются со значениями, принятыми за эталонные, и на основании этого происходит типизация финансового состояния по двенадцати критериям.

M. Zagreba

Multicriteria methodology for assessing the financial condition of the company

The article proposed a method for evaluating the financial condition of the company into four main groups of indicators: liquidity, capital structure, business activity and profitability. Indicators of each group compared with the values adopted as the standard, and on this basis is typing on the financial condition of the twelve criteria.

Одержано 05.10.12

УДК: 346.6

Н.М. Заєць, асп.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Оцінювання учасників тендерних закупівель як елемент механізму економії державних коштів

Досліджено вплив критеріїв оцінки пропозицій учасників торгів на закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти на економію державних коштів у сфері державних закупівель. Проаналізовано умови застосування критеріїв оцінки учасників торгів з метою надання переваги одному з них. Запропоновано використання методики оцінки учасників торгів на засадах основних принципів. **державні закупівлі, тендер, критерії оцінки, методика оцінки, державні кошти**

Вступ. У питаннях розбудови демократичної держави контроль ефективного використання державних коштів, протидія та запобігання корупції є першочерговими напрямками формування норм у сфері державних закупівель. Тендерне законодавство будується на європейських принципах і стандартах, які передбачають адекватне оцінювання учасників тендерних торгів та обрання найкращого.

Однак останнім часом на практиці значно загострилися проблеми, пов'язані з проведенням тендерних закупівель за державні кошти. Так, згідно повідомлення спікер-комісара ЄС з питань розширення та європейської політики сусідства Петера Стано,

© Н.М. Заєць, 2012

Список літератури

1. Загреба М.М. Підхід до формування системи показників діагностики кризового фінансового стану підприємства / Загреба М.М. // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки – 2010. №18. Частина ІІ. – С. 97 – 104.

М. Загреба

Методика многокритериальной оценки финансового состояния предприятия

В статье предложена методика оценки финансового состояния предприятия по четырем основным группам показателей: ликвидности, структуры капитала, деловой активности и рентабельности. Показатели каждой группы сравниваются со значениями, принятыми за эталонные, и на основании этого происходит типизация финансового состояния по двенадцати критериям.

M. Zagreba

Multicriteria methodology for assessing the financial condition of the company

The article proposed a method for evaluating the financial condition of the company into four main groups of indicators: liquidity, capital structure, business activity and profitability. Indicators of each group compared with the values adopted as the standard, and on this basis is typing on the financial condition of the twelve criteria.

Одержано 05.10.12

УДК: 346.6

Н.М. Заєць, асп.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Оцінювання учасників тендерних закупівель як елемент механізму економії державних коштів

Досліджено вплив критеріїв оцінки пропозицій учасників торгів на закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти на економію державних коштів у сфері державних закупівель. Проаналізовано умови застосування критеріїв оцінки учасників торгів з метою надання переваги одному з них. Запропоновано використання методики оцінки учасників торгів на засадах основних принципів. **державні закупівлі, тендер, критерії оцінки, методика оцінки, державні кошти**

Вступ. У питаннях розбудови демократичної держави контроль ефективного використання державних коштів, протидія та запобігання корупції є першочерговими напрямками формування норм у сфері державних закупівель. Тендерне законодавство будується на європейських принципах і стандартах, які передбачають адекватне оцінювання учасників тендерних торгів та обрання найкращого.

Однак останнім часом на практиці значно загострилися проблеми, пов'язані з проведенням тендерних закупівель за державні кошти. Так, згідно повідомлення спікер-комісара ЄС з питань розширення та європейської політики сусідства Петера Стано,

© Н.М. Заєць, 2012

Європейська комісія висловила стурбованість прийняттям в Україні закону про зміни в тендерному законодавстві, який виводить з-під контролю громадськості значну частину державних закупівель. Дійсно, головний сенс останніх змін тендерного законодавства звівся до виведення з-під дії закону про держзакупівлі всіх підприємств, а саме: держпідприємств, комунальних підприємств, казенних підприємств, господарських товариств із державною часткою понад 50%. Виняток склали монополісти і закупівлі, які проводяться за бюджетні гроші.

Класичний аргумент, який наводять прибічники звуження сфери дії тендерного законодавства полягає у наступному: тендери занадто обтяжують процедуру закупівель, що не дозволяє конкурувати з приватними фірмами на вільному ринку. Прагнення введення корупційних схем, які призводять до суттєвих перевитрат державних коштів під час проведення закупівель, відмічали у своїх роботах як практики, так і науковці. Г. Дмитренко, В. Зубар та О. Жадан зазначали, що система державних закупівель є основним механізмом економії державних коштів, що забезпечується шляхом проведення конкурентних торгів. При цьому в більшості випадків ними не деталізувався вплив встановлених у законодавстві норм та методик здійснення оцінки учасників торгів на кінцеву мету процесу. А саме вони є основою для розрахунку економії ще на етапі вибору контрагента для укладення державного контракту.

Проблеми оцінювання учасників торгів вивчали з точки зору виявлення помилок і порушень у наукових роботах М. Білуха, І.Дрозд, А. Мамишев, В. Симоненко, І. Стефанюк, О.Чечуліна. В цих дослідженнях велику увагу приділено розрахункам надходжень до державної казни та загальній економії державних коштів, правильному їх розподілу, але не проаналізовано процес визначення замовниками торгів тих підприємств та організацій, які будуть здійснювати постачання в результаті перемоги у державних тендерах.

Метою даної статті є виявлення закономірностей під час оцінювання учасників тендерних закупівель та вплив нормотворчого процесу на механізм економії державних коштів.

Виклад основного матеріалу. З моменту прийняття у 2000 р. Закону України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» [1], кожна зміна до нього та кожен наступний нормативний акт, який приймався для врегулювання цієї сфери, містили норми щодо методики та критеріїв оцінки пропозицій учасників торгів. Головною метою проведення такої оцінки було визначення найбільш економічно вигідної пропозиції серед підприємств і організацій, які виявили бажання брати участь у конкурсі на постачання товарів, надання послуг чи виконання робіт, що закуповуються для державних потреб.

Умови конкуренції між учасниками, яке виражається у вигляді конкурсів чи тендерів, відображені у законодавстві з державних закупівель і відображає певну еволюцію норм залежно від періоду дії такого законодавства. При цьому кожна процедура здійснення торгів обумовлюється вимогами до учасників та критеріями їх оцінки.

Законодавчо встановлено, що розпорядник державних коштів, обирає виконавця - переможця торгів із числа тих тендерних пропозицій, які не були відхилені на основі критеріїв оцінки тендерних пропозицій, зазначених у тендерній документації. Такими критеріями оцінки можуть бути: найнижча ціна; строк поставки (виконання); якість, естетичні та функціональні характеристики, екологічна чистота; післяпродажне обслуговування; умови розрахунків; можливість економічних переваг, що з'являються у зв'язку з реалізацією тендерної пропозиції; експлуатаційні витрати, пов'язані з

використанням завершеного будівництвом об'єкта; передача технології та підготовка управлінських, наукових і виробничих кадрів, включаючи використання місцевих ресурсів, у тому числі засобів виробництва, робочої сили і матеріалів для виготовлення товарів, виконання робіт, послуг, що пропонуються виконавцем.

У разі якщо для визначення найкращої тендерної пропозиції використовуються критерії інші, ніж ціна, у тендерній документації має бути визначений (якщо це можливо) їх вартісний еквівалент або питома вага цих критеріїв у загальній оцінці тендерних пропозицій. Окремою статтею закону було передбачено випадки надання преференційної поправки до ціни пропозицій учасників. Умови преференційної поправки до ціни, в першу чергу, була направлена на підтримку вітчизняного виробника та підприємств громадських організацій інвалідів та пенітенціарної системи, але, при цьому, обмежувала участь іноземних учасників і відповідно порушувала принцип рівних умов для участі у державних тендерах.

Ця норма проіснувала 7 років і лише в кінці 2006 р. була скасована. Як показала практика, підтримка організацій, що надавали робочі місця інвалідам лише спонукала до створення таких підприємств фіктивно з метою зриву процедур державних закупівель для лобювання інтересів окремих учасників. Водночас підтримка вітчизняного виробника не дала бажаних результатів концентрації державних коштів у виробництві країни, оскільки кваліфікаційні критерії та інші критерії оцінки дозволяли маніпулювати з можливістю обрання переможця державних тендерів.

Дослідження показало, що законодавчо не завжди встановлювались питома вага для критерію ціни. Проте, вже першими змінами до закону, що були внесені Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» [2] було виключено критерій оцінки «можливість економічних переваг, що з'являються у зв'язку з реалізацією тендерної пропозиції» та встановлено, що питома вага цінового критерію не може бути нижчою 70 відсотків.

Підставою для виключення із закону зазначеного критерію стала відсутність у законодавстві чітко сформованого поняття економічних переваг, що з'являються у зв'язку з реалізацією тендерної пропозиції. Така ситуація давала можливість маніпулювати додатковими умовами учасників для обрання заздалегідь визначеного переможця. Наприклад, при закупівлі програмного забезпечення послуга його установки могла трактуватись як додаткова економічна перевага при тому, що по суті ця послуга при такій закупівлі є загальноприйнятною.

Встановлення питомої ваги цінового критерію було позитивною зміною, яка дозволила при здійсненні торгів для закупівлю за державні кошти, актуалізувати принцип максимальної економії. Ця норма сама по собі визначала, що при обранні переможця державного тендеру головну роль у його визначенні серед рівних учасників відіграє найнижча ціна. В подальшому у цьому законі питома вага цінового критерію не змінювалась.

У 2005 р. Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо додаткових гарантій захисту фінансових інтересів держави» [3] знову вносяться зміни до Закону України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» і встановлюється вимога, що критеріями оцінки можуть бути:

- 1) у разі закупівлі товарів, робіт і послуг, для яких існує постійно діючий ринок, які виробляються, виконуються чи надаються не за окремо розробленими специфікаціями або технічними проектами, - ціна;
- 2) у разі закупівлі, яка має складний або спеціалізований характер (у тому числі консультаційних послуг, наукових досліджень, експериментів або розробок, дослідно-конструкторських робіт), - найнижча ціна разом з іншими критеріями оцінки, зокрема

такими, як: досвід роботи та кваліфікація учасника щодо предмета закупівлі; післяпродажне обслуговування; експлуатаційні витрати; передача технологій та підготовка управлінських, наукових і виробничих кадрів, включаючи використання місцевих ресурсів, у тому числі засобів виробництва, робочої сили і матеріалів, для виготовлення товарів, виконання робіт, надання послуг, що пропонуються учасником.

Таким чином, здійснюється розподіл впливу критеріїв оцінки учасників торгів з огляду на предмет закупівлі, тобто дається можливість застосування інших критеріїв при складних закупівлях та, навпаки, забороняється їх застосування при закупівлях товарів, послуг чи робіт, що мають постійно діючий ринок. Мета цієї норми знову ж таки спонукати розпорядників державних коштів орієнтуватись, в першу чергу, на економію та заощадження державних коштів при проведенні торгів.

Однак, через проблему визначення предметів закупівель, які мають постійно діючий ринок, та відсутність в законодавстві визначення складного або спеціалізованого характеру закупівлі призвели до неможливості здійснювати контроль за правильністю встановлення критеріїв оцінки для учасників торгів. Розпорядник державних коштів, що проводив торги, міг посилячись на відмінність в товарі, що не впливала на його якість та ціну, визначати його специфічним і встановити інші критерії оцінки. При цьому у разі якщо крім ціни встановлювався лише один інший критерій, замовник торгів міг визначити для нього питому вагу у 30 відсотків. Таким чином, якщо участь у торгах приймали учасники, що мали схожий товар із незначною відмінністю в ціні, гра додаткових критеріїв оцінки давала змогу обрати учасника з не найнижчою ціною, а відсутність нормативної бази щодо опротестування такої ситуації скасовувала можливість контролюючих органів вплинути на торг.

Крім того, в цей період вперше постає питання відносно критерію оцінки учасників «досвід роботи та кваліфікація учасника щодо предмета закупівлі», оскільки сама вимога наявності досвіду роботи в учасника повністю ліквідує можливість брати участь у таких торгах новоствореним підприємствам та організаціям.

З огляду на зазначене, вже в кінці 2005 року знову змінюється перелік критеріїв і Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» та інших законодавчих актів України» [4] виключається із закону критерій оцінки «досвід роботи та кваліфікація учасника щодо предмета закупівлі».

Проте, кардинальних змін методика оцінки учасників торгів зазнає у 2006 році, коли Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти» [5] норми закону повертають до чітко встановлених критеріїв оцінки та визначають нові, зокрема критерій оцінки «рейтинг учасника у реєстрі учасників процедур закупівлі відповідно до статті 16 цього Закону». Крім того, у законі надається можливість встановлення інших критеріїв відповідно до цього закону, але яких саме не уточнюється.

Статтею 16 Закону України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» [1] встановлюються абсолютно нові вимоги до підприємств і організацій, що мають намір брати участь у державних закупівлях. Так, передбачається, що з метою підвищення стабільності ринку державних закупівель, активізації участі у процедурах закупівлі за рахунок державних коштів ведеться реєстр учасників процедур закупівель. До реєстру включаються учасники на підставі їх звернення відповідно до проведеної рейтингової оцінки, залежно від кількості процедур закупівель, у яких учасник брав участь, кількості перемог у процедурах закупівлі, кількості виконаних своєчасно та в повному обсязі договорів про державні закупівлі, інших критеріїв.

Усупереч очікуванням щодо покращення ситуації з якістю учасників, що беруть

участь у державних закупівлях, зазначена вимога призвела до виникнення нових корупційних схем, пов'язаних з реєстрацією та веденням обліку учасників у реєстрі учасників процедур закупівель. Наслідком стало скасування норми у березні 2008 р. [6] та прийняття нової [7], у вигляді Тимчасового положення про здійснення закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти.

Цей нормативний документ в частині визначення критеріїв оцінки пропозицій учасників повернув законодавство у сфері державних закупівель до вимог закону 2003 р. та знову основними критеріями оцінки стали ціна; строк поставки товарів, виконання робіт, надання послуг; якість та функціональні характеристики, екологічна чистота; післяпродажне обслуговування; умови розрахунків; експлуатаційні витрати; передача технології та підготовка управлінських, наукових і виробничих кадрів, включаючи використання місцевих ресурсів, у тому числі засобів виробництва, робочої сили і матеріалів для виготовлення товарів, виконання робіт, надання послуг, що пропонуються учасником. Питома вага цінового критерію залишилась 70 відсотків.

Проте, вже через півроку сфера державних закупівель регулювалась Положенням про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти [8], затвердженим постановою Кабінету Міністрів України, яка одночасно скасувала Тимчасове положення. Положення в частині визначення критеріїв оцінки пропозицій учасників повністю дублювало вимоги Тимчасового положення. І лише у 2010 р., після скасування підзаконних нормативних документів, якими регулювалась сфера державних закупівель, було прийнято Закон України «Про здійснення державних закупівель» [9].

Новий закон кардинально змінив підхід до критеріїв оцінки учасників торгів та зменшив питому вагу цінового критерію до 50 відсотків, а також знову розмежував прості закупівлі та закупівлі, які мають складний або спеціалізований характер. Одночасно, новим законом повернуто вимогу підтвердження учасниками наявності досвіду виконання аналогічних договорів, яка була віднесена до кваліфікаційних критеріїв.

Зменшивши питому вагу цінового критерію, законодавець дозволив варіювати з іншими критеріями виключно у випадках, коли складний чи спеціалізований характер закупівлі виводив на перше місце при оцінці учасників торгів не ціну, а іншу умову. Водночас знову постало питання проблеми законодавчої неврегульованості поняття складного чи спеціалізованого характеру закупівлі.

Зрозуміло, що інші критерії оцінки учасників торгів у законодавстві передбачено з метою максимального наближення методики оцінки до предмету закупівлі, врахувавши його якісні та кількісні характеристики, а також потреби замовника.

Однак, зрівняння питомої ваги цінового критерію з іншими та надання можливості розрахунку критерію ціни до будь-якого іншого критерію у відношенні 50 на 50, дає можливість застосовувати інші критерії для обрання переможця з не найнижчою ціною, який виграє завдяки перевагам його пропозиції в частині відповідності іншому, ніж ціна, критерію, що порушує принцип максимальної економії та ефективності витрачання державних коштів, який завжди ґрунтувався на найнижчій ціні, запропонованій учасниками.

Висновки. Дослідження розвитку законодавства у сфері державних закупівель в частині формування методики та критеріїв оцінки пропозицій учасників державних торгів показало, що критерії оцінки відіграють значну роль в обранні переможця торгів та надають можливість замовникам торгів варіювати з ціною пропозицій учасників.

Встановлено, що критерії оцінки пропозицій учасників торгів повинні бути чітко

визначені разом з умовами їх застосування та визначенням понять, що регулюють їх використання у процедурі закупівлі за державні кошти. Така конкретизація створить оптимальні умови для уникнення можливостей варіювання з критеріями оцінки учасників торгів з метою надання переваг заздалегідь обраному учаснику та дозволить максимально дотримуватись принципу економії державних коштів, обираючи найбільш вигідну пропозицію, як з боку ціни, так і з боку якості запропонованого товару, послуги чи робіт, що окреслює і напрямок подальших досліджень.

Список літератури

1. Закон України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» від 22.02.2000 № 1490-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1490-14>.
2. Закон України «Про внесення змін до Закону України "Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» від 16.01.2003 № 434-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/434-15>.
3. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо додаткових гарантій захисту фінансових інтересів держави» від 16.06.2005 № 2664-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-15>.
4. Закон України «Про внесення змін до Закону України "Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» та інших законодавчих актів України» від 15.12.2005 № 3205-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3205-15>.
5. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти» від 01.12.2006 р. N 424-V. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/424-16>.
6. Закон України «Про визнання таким, що втратив чинність, Закону України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» від 20.03.2008 № 150-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/150-17>.
7. Постанова Кабінету Міністрів України «Про здійснення закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти» від 28.03.2008 № 274. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/274-18>.
8. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» від 17.10.2008 № 921. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/921-2008-%D0%BF>.
9. Закон України «Про здійснення державних закупівель» від 01.06.2010 № 2289-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2289-17>.

Н. Заяц

Оценивание участников тендерных закупок как элемент механизма экономии государственных средств

Исследовано влияние критериев оценки предложенной участниками торгов на закупки товаров, работ и услуг за государственные средства на экономию государственных средств в сфере государственных закупок. Проанализированы условия применения критериев оценки участников торгов с целью предпочтения одного из них. Предложено использование методики оценки участников торгов на основе принципов.

N. Zayats

Evaluation tender procurement' participants as an element in mechanism for public funds saving

Influence of evaluation criteria for participants' proposals during tender procurement of goods, works and services at state's expense on saving public money in public procurement is studied. Conditions for using evaluation criteria in order to choose one of the participants are analyzed. Participants' assessment methodic according to certain principles was suggested.

Одержано 15.10.12

УДК 657.6

В.М. Іванков, аудитор, судовий експерт

Асоціація «СОБА», м. Київ

Організація бухгалтерського аутсорсингу та її оцінка в аудиті

Досліджено підстави застосування на підприємстві аутсорсингу, як форми організації бухгалтерського обліку та звітності. Виявлено основні різновиди ризиків, які підлягають аудиторській оцінці під час визначення достовірності формування звітної інформації підприємства, яке використовує бухгалтерський аутсорсинг.

бухгалтерський аутсорсинг, аудиторська оцінка, аудиторські ризики, відповідальність

Вступ. В умовах посилення кризових явищ в економіці, які супроводжуються ризиками збитків, втратою прибутків або навіть бізнесу, посилення конкуренції викликає потребу здійснювати заходи щодо більш ефективного управління активами підприємства. Економне та результативне виконання усіх управлінських функцій ґрунтується на пошуку досягнення економічних переваг перед конкурентами. Питання структурування фінансових потоків з точки зору їх важливості та подальші рішення щодо доцільності передачі спеціалізованим підприємствам їх супровід на засадах аутсорсингу визначають ефективність управління бізнесом у цілому.

Дослідження, присвячені організації облікових та контрольних функцій підприємства з використанням аутсорсингу розпочалися наприкінці 80-х років ХХ ст. Особливого інтенсиву вони набули, коли організація облікової функції на підприємстві законодавчо була унормована з використанням різних форм, у т.ч. залученням інших професійних ресурсів [1]. Більшість робіт, присвячених питанню співпраці з аутсорсинговими фірмами щодо ведення бухгалтерського обліку мають інформаційний, прикладний характер. Найчастіше вони спрямовані на визначення переваг або недоліків передачі обслуговування облікових завдань підприємства аудиторським чи іншим аутсорсинговим фірмам. Вони ґрунтуються на економії коштів або залученні високопрофесійних фахівців, оформленні договірних відносин для найкращого обслуговування. З цих питань накопичено багато матеріалу, який потребує наукового узагальнення і систематизації.

Водночас постають невирішені реалії, які зумовлюють нові напрямки дослідження використання аутсорсингу в управлінні підприємством та його оцінки під час проведення аудиторських перевірок. Питання розподілу відповідальності відповідно до переданих облікових повноважень у процесі відображення облікових операцій між учасниками бухгалтерського аутсорсингу, переваги аутсорсингу в контексті передачі ризиків контрольованості цільового використання інвестованих коштів, особливості виконання аудиторських процедур під час оцінки системи обліку на підприємстві, питання оперативності формування облікової інформації, тощо. Сучасне інформаційне середовище функціонування бізнесу потребує наукових розробок щодо дослідження впливу аутсорсингу на прийняття управлінських рішень та оцінок такого впливу при аудиті.

Мета статті – дослідити особливості аудиторської оцінки ризиків підприємства, де облікова функція організована із застосуванням аутсорсингу.

Виклад основного матеріалу. Онтологічний зміст терміну «аутсорсинг» (з англ. *outsourcing*) тлумачиться як використання сторонніх ресурсів. Стосовно його застосування на підприємстві, зміст полягає у передачі окремих (неголовних) його функцій на договірних засадах іншим спеціалізованим підприємствам. Останні мають висококваліфікованих фахівців, які володіють навичками та сучасними знаннями, методиками.

Основним завданням внутрішнього аудиту на підприємстві відповідно до стандартів ПА є надання керівникові гарантій та об'єктивних консультацій щодо ефективності функціонування підприємства, а отже, і доцільності прийняття тих чи інших організаційних рішень [2].

Організаційним рішенням щодо функціонування системи бухгалтерського обліку на етапі її побудови є визначення форми та способів відображення первинних даних для формування звітності. Тут аудиторська оцінка залежатиме від того, наскільки обрана організаційна форма облікового процесу відповідає меті бухгалтерського обліку. У ст. 3. Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначено, що «Метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства» [1]. Аналогічне визначення містить і ПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Наукові дослідження, проведені видатними теоретиками у цій сфері одноставно підтримують даний напрямок доцільності функціонування облікової системи. Так, ще у середині XIX ст. Е. Леоте й А. Гільбо вперше виділили мету обліку залежно від призначення облікової системи: рахункову, яка пов'язана із розробкою спеціальної логіки, класифікації об'єктів, рахунків, сутності господарських операцій, оцінки та ін.; соціальну, яка відображає інтереси сторін, зацікавлених у бухгалтерській інформації; економічну, яка дозволяє за допомогою обліку здійснити управління господарськими процесами підприємства.

Зупинимося на соціальній меті, що відображає інтереси потенційних користувачів бухгалтерської інформації. Один із перших науковців у монографії «Філософія обліку» професор Пушкар М. С. зазначив, що «соціальне значення обліку полягає у попередженні зайвого ризику при прийнятті рішень щодо ділових відносин між підприємствами» [3, с. 111]. М.Т. Щирба модифікує мету обліку відповідно до видів обліку: фінансового, стратегічного, управлінського [4, с. 100-102]. Поділ «суперсистеми бухгалтерського обліку» на «підсистеми», на думку Щирби М. Т., змінює і мету цих підсистем фінансового, стратегічного, управлінського обліків. Проте не можемо погодитись із таким трактуванням мети облікової системи, оскільки в усіх випадках формується інформація про господарські операції, а яким чином і в якому обсязі вона буде використовуватись її користувачами, залежить від останніх. Інакше принцип об'єктивності, задекларований при формуванні облікової інформації, буде порушено.

Аудиторське завдання підтвердити здатність забезпечити мету облікового процесу, який відбувається із залученням третіх сторін (аутсорсингових, аудиторських, консалтингових фірм), має ґрунтуватися на науковому визначенні суті аутсорсингу та його впливу на реалізацію облікової функції підприємства.

Теоретичним підґрунтям застосуванням аутсорсингу виступає розподіл праці під час виробничих процесів на підприємстві. «Розподіл праці – складне співробітництво працюючих осіб», зазначав відомий економіст А. Сміт. Він називав розподіл праці «диференціацією трудової діяльності, яка призводить до стабільної спеціалізації» [5]. У

свою чергу, це позначається на продуктивності праці, яка зазнає «найбільшого прогресу» за умови «значної частки мистецтва, уміння та кмітливості, з якими він спрямовується» [5].

Описаний економічними теоретиками ще за часів феодального ладу, за часів капіталізму та ринкової економіки розподіл праці зазнав суттєвих трансформацій. Її форма у сучасному світі знайшла своє вираження у аутсорсингу, який полягає у виокремленні певних процесно-функціональних складових управління і передачі їх іншим підприємствам за відповідну винагороду [6]. Такий розподіл праці між працівниками компанії створює спільну відповідальність за отриманий результат в межах підписаного договору. Спільна відповідальність визначається ступенем управління тими процесами та функціями, які були передані для виконання.

Практичне обґрунтування застосування аутсорсингу бухгалтерської функції надається експертами та практиками, які на основі емпіричних досліджень та власних висновків розглядають ці процеси, аналізуючи переваги та недоліки.

Одночасно з розподілом праці аутсорсинг відображає і здатність до кооперації праці (з лат. *cooperatio* – співробітництво). Дослідження характерних особливостей суспільства дозволило французькому філософу О. Конту сформулювати закон суспільного розвитку на підставі закону розподілу та кооперації праці. Ним визначено позитивні наслідки для розвитку виробництва, серед яких підвищення продуктивності праці, рівня матеріального забезпечення населення. До негативних наслідків дії закону О. Конт відносив соціальне розшарування населення, в основі якого лежить зростання професіоналізації. До неї також ставлення було подвійне: з одного боку, вона приносила більше достатку працівникам, оскільки вище оплачувалась, а з іншого - «збіднювала» працю, звужуючи виконувані функції, і, як наслідок, збіднювала особистість [7]. Соціолог Е. Дюркгейм, а згодом і К. Маркс пов'язували розвиток суспільства саме із поглибленням кооперації, яка не може існувати у рівновазі без великої спеціалізації функцій підприємства. К. Маркс зазначав, що лише підтримуючи рівновагу між розподілом праці та кооперацією, можна досягти відтворення капіталу через підвищення продуктивності праці [7]. Але всі вони одностайно проголошували, що розподіл праці та його професіоналізація породжують конкуренцію, яка сприяє підвищенню якості праці, хоча й робить її більш вузько спрямованою.

Таким чином, дослідники економічної теорії розподіл праці спільно з кооперацією розглядали як прогресивну форму, яка забезпечує підвищення продуктивності праці, надавали їй значення двигуна суспільного розвитку.

Аудитори, оцінюючи об'єктивність формування звітності та ефективність управління підприємства, розглядають використання аутсорсингу як бухгалтерської функції, і як прогресивну форму організації праці, як об'єкт підвищеного ризику.

На основі емпіричних досліджень та власних висновків розглянемо процеси виконання аутсорсингу, аналізуючи переваги та недоліки, які викликають ризикові події, що впливають на результативність його застосування.

Опитування клієнтів аутсорсингових, консалтингових та аудиторських компаній, проведене в межах даного дослідження, показало різновиди ризиків, що супроводжують аутсорсинг бухгалтерського обліку підприємств. Технологія анкетування передбачала 41 учасника – клієнта аутсорсингу. Респондентам пропонувалися відмітити ризики та їх критерії, з якими вони погоджуються, а також додати власні, важливі на їх думку при обслуговуванні обліку на підприємстві аутсорсинговим договором.

Отримано відповіді усіх учасників анкетування (Табл. 1).

Окрім підстави для ідентифікації того чи іншого ризику потребують

додаткових пояснень. Так, істотним недоліком аутсорсингового обслуговування обліку респонденти визначали пасивну роль цього процесу у питаннях організації податкових розрахунків та податкової звітності. Так, оптимізація податкових зобов'язань, особливо у питаннях на межі законодавчих норм, або з неврегульованих чи мало врегульованих спірних положень не сприймається аутсорсинговим підприємством. Крім того, ці компанії не можуть виступати законними представниками у вирішенні податкових суперечок, навіть якщо такий пункт і прописаний у договорі. Ціна такого врегулювання, як правило, надто висока для замовника аутсорсингових послуг, а ефект низький і не залежить від аутсорсингової компанії.

Таблиця 1 – Результати анкетування «Характеристика ризиків бухгалтерського аутсорсингу для формування аудиторської оцінки ризиків»

Ризик	Опис критеріїв та характеристик	Кількість	%
Відповідальності	Чітко визначені межі відповідальності щодо обов'язків та наслідків їх виконання, повноважень та визнаних обома сторонами прав за договором аутсорсингу	41	100
Конфіденційності	Відсутність законодавства щодо можливості притягати консультантів за поширення інформації або використання її в інтересах третіх осіб створює середовище, за якого лише спільно підписані між учасниками аутсорсингового договору заяви щодо конфіденційності інформації створюють умови низького рівня ризику	36	87,8
Податкової оптимізації	Відображення фактів господарської діяльності з урахуванням легітимних (законних) способів оптимізації податкових нарахувань обговорюється у кожному конкретному випадку (виді діяльності) між учасниками угоди про бухгалтерський аутсорсинг.	39	95,1
Оперативності	Інформаційний обмін первинними документами для відображення усіх типових операцій (процесів) має бути чітко визначений за термінами, обсягами, способом передачі та фіксації кожної партії переданих документів. Звітна інформація за тими ж критеріями також повинна формуватись і передаватись замовникові або іншим користувачам інформації за підписаними домовленостями	24	58,5
Неякісної первинної та звітної інформації	Обговорюються ризики того, що надана для опрацювання інформація у первинних документах може містити помилки (порушення), звітна інформація, підготовлена за наданими документами, буде узагальнена з методологічними чи випадковими помилками	19	46,3
Організації	Взаємодія ґрунтується на спільному обміні інформацією, яка відбувається з використанням автоматизованих систем обліку із застосуванням технологій електронних підписів, режимів доступу та ключів допуску	12	29,3

Іншим ризиковим моментом в аутсорсингових контактах опитувані зазначали якість ведення облікових операцій. Попри декларування високопрофесійної роботи з боку аутсорсингових компаній, клієнти зазначали випадки помилкового відображення операцій в аналітичному обліку, пропуск інформації з первинних документів, її

дублювання, неповноту або інші неточності, наприклад, у веденні кількісного обліку за субрахунками, причиною якого був формальний підхід до відображення руху активів. Невірну класифікацію активів, доходів та витрат з точки зору доцільності зазначали респонденти як окремі випадки по типовим операціям і достатньо часто по нетиповим, разовим.

Окремі питання викликала процедура проведення інвентаризації, яка за умов аутсорсингового обслуговування є невід'ємною складовою спільно проведеного процесу. Однак у законодавстві не прописано норм і правил участі аутсорсингового підприємства у проведенні інвентаризації, ступінь відповідальності при визначенні помилок через невірне відображення в обліку, виявлене у порівняльних інвентаризаційних відомостях. Питання відповідальності виникає і у зв'язку з тим, що підставою для аналітичного кількісного обліку є первинні документи, які складає і передає на подальше облікове відображення підприємство-замовник. На якому етапі сталася помилка, іноді важко встановити через високі трудовитрати з пошуку викривлень.

Висновок, до якого приходять підприємства, що обрали аутсорсингове обслуговування бухгалтерського обліку та звітності, полягає у необхідності здійснювати посиленій контроль за обміном документами та документообігом на самому підприємстві, що потребує додаткових витрат часу. А саме ці витрати не враховувались при визначенні економії коштів, що була і є основним аргументом на користь використання аутсорсингу.

Окремими практиками неефективне використання аутсорсингового ресурсу в обліку пояснюється тим, що учасники цього процесу мають з самого початку різні цілі. Підприємству-замовнику потрібна повна і достовірна облікова інформація, фінансова та податкова звітність на фоні скорочення витрат на ведення облікової функції, а аутсорсингова компанія оптимізує свої витрати (іноді за рахунок якості наданих послуг), прагне отримати прибутки і мінімізувати ризики відповідальності.

Учасниками анкетування відмічалася і залежність підприємства від аутсорсингової компанії у питаннях оперативного обміну інформацією для потреб управлінського обліку.

Дійсно, проблеми, зазначені респондентами, створюють підвищену сферу ризику. І про це зазначають аудиторів, які стикаються з такою формою ведення облікового процесу. Однак результатом анкетування стала не лише інформація про критерії ризиків у процесі бухгалтерського аутсорсингу. Наслідками дослідження стало проведення об'єктивної оцінки ризикованої зони для аудиту та вироблення шляхів подолання незгодженостей.

Обидва завдання знаходяться у полі організації процесу аутсорсингу та розподілу відповідальності під час цього процесу. Ще Е. Дюркгейм зазначав: «але, якщо розподіл праці виробляє солідарність, то не лише тому, що робить із кожного індивідуума таку істоту, яка здійснює обмін (echangiste), як кажуть економісти, а тому, що створює між людьми цілу систем прав і обов'язків, які пов'язують їх один з одним позитивним чином» [8].

Отже, при організації бухгалтерського аутсорсингу перш за все необхідно зафіксувати у договорі процедуру взаємодії, зазначивши і коло обов'язків для кожного конкретного випадку. Такий договір повинен бути достатнім за обсягом, щоб передбачити процедури обміну документами, надання звітної інформації, інших проміжних зведених даних із позначенням сфери контролю та відповідальності. Області відповідальності підлягають і помилки первинних документів, і помилки облікових процесів, своєчасність подання, візування і дотримання процедур здачі (у т.ч.

в електронному вигляді) звітності.

Відповідальність визначається наслідками для виконавців у разі порушення умов договору, наприклад, штрафних санкцій (обох сторін). Аудитори, оцінюючи ризики підприємства, повинні розглядати аутсорсинговий процес саме з позицій його організації та відповідності процедур. Процедури, як об'єкт аудиторського контролю, розглядаються не лише стосовно обміну інформацією, але й як складова систем внутрішнього контролю учасників аутсорсингового договору. Причому контроль з боку замовника має бути не менш ретельний і періодичний, бажано у вигляді моніторингу. Свідчення результатів моніторингу про відсутність відхилень можна сприймати як умову для зниження ризиків і підстави для переведення контролю у вибірковий (з боку СВК підприємства). З боку аутсорсингової компанії доцільно проводити поточний оперативний контроль, оскільки для неї це процес постійного виробництва інформації, надто важливої в якості кінцевого продукту.

У договорі пункт про наявність страхування професійної діяльності аутсорсингової компанії має бути обов'язковим, як гарантія уникнення ризиків втрати і інформації, і фінансових ресурсів підприємства – замовника. Питання, чи необхідно вивчати додатково ці страхові зобов'язання, вирішується індивідуально, залежно від ділової репутації страхової фірми, суми страхування та ін.

Аудитор, виявляючи та ідентифікуючи ризики застосування аутсорсингу як форми організації облікового процесу, повинен оцінити дієвість управлінської системи щодо реагування та мінімізації цих ризиків.

Керівництво підприємства самостійно приймає рішення, у якій формі реагувати на ризики, зважаючи на оцінку ймовірності та впливу ризику; витрати, пов'язані з реагуванням на ризик, у порівнянні з отриманою вигодою від його зменшення; чи не створює відповідь на ризик додаткових ризиків.

Дослідження, проведені у напрямку оцінки дієвості управління на виявлені ризики, врахування їх системою внутрішнього контролю, яка стає сама об'єктом дослідження у зовнішньому аудиті, є напрямком подальших досліджень з цієї проблематики.

Висновки. Досліджено особливості проведення аудиторських оцінок організації аутсорсингу облікової функції. Встановлено, що аутсорсинг – стратегія управління, за якої забезпечується оптимізоване функціонування бізнесу за рахунок визначення пріоритетності його діяльності. Доведено, що аутсорсинг – це найновіша форма розподілу та кооперації праці, яка призводить до підвищення продуктивності праці, а отже, до відтворення капіталу. Тому використання на підприємстві аутсорсингу щодо окремих непрофільних його функцій призводить до більш ефективного управління.

Аудитори, оцінюючи організацію облікової функції на підприємстві за допомогою аутсорсингу, повинні виходити із твердження, що за сучасних обставин це є однією із найбільш ефективних стратегій ведення бізнесу. Об'єктом аудиторських оцінок стає організація процесу, яка повинна передбачати розподіл відповідальності учасників аутсорсингу бухгалтерської функції, що визначає якість управління ризиками функціонування системи обліку підприємства.

Пропонуємо розподіл відповідальності при аутсорсингу облікової функції за наслідки відображення інформаційних потоків у звітності здійснювати у межах детального визначення повноважень підприємства замовника і підприємства-виконавця аутсорсингових послуг.

Список літератури

1. Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс]/ Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Стандарти внутрішнього аудиту ПА [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <http://eipaa.com.ua/index.php/statti/113-zagalni-polozhennya-standativ-vnutrishnogo-audituu-ia>
3. Пушкар М. С. Філософія обліку: Монографія – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 157 с.
4. Теорія і практика формування облікової політики: Монографія. Пушкар М. С., Щирба М. Т. - Тернопіль: Карт-бланш, 2010, -260 с.
5. Смит А.«Исследование о природе и причинах богатства народов». - Книга 1. Причины увеличения производительности труда и порядок, в соответствии с которым его продукт естественным образом распределяется между различными классами народа. - М.: Эксмо. – 2001. – 960 с.
6. Аутсорсинг. [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <http://outsourcing-perm.ru/>
7. Історія економічних учень: підручник:у 2 ч. / В. Д. Базилевич, П. М . Леоненко, Н. І. Гражевська, Т. В. Гайдай; за ред. В. Д. Базилевича. - 4.1. - 2-ге вид., випр. - К.:Знання, 2005. - 567 с.
8. Хрестоматія. Соціологія: класичні та сучасні парадигми. Дюркгейм Е. Парсонс Т. Мертон Р. та ін. ПА [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <http://bookfi.org/book/989304>

В. Іванков

Организация бухгалтерского аутсорсинга и ее оценка в аудите

Исследованы условия применения в организации аутсорсинга, как формы организации бухгалтерского учета и отчетности. Выявлены основные виды рисков, подлежащие аудиторской оценке во время определения достоверности формирования отчетной информации организации, использующей бухгалтерский аутсорсинг.

V. Ivankov

The accounting outsourcing organization and its assessment in audit

Conditions for outsourcing usage in enterprise, as a form of accounting and reporting organizing are studied. The basic risks types to be under audit assessment while determining the validity of reporting information in enterprise, which accounting outsourcing is using, are determined.

Одержано 15.10.12

УДК 330.341

А.П. Кабурнеева

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, г. Гомель (Беларусь)

Минимизации теневого сектора экономики как фактор стимулирования её инновационного развития

Рассмотрено влияние теневого сектора экономики на инновационное развитие страны. Предлагаются меры по минимизации теневых экономических отношений и развитию инноваций.

теневой сектор экономики, государственное регулирование, инновации, инновационная система, рыночный механизм, национальная экономика, экономическая система

Наличие теневого сектора в экономике оказывает влияние на инновационное развитие национальной экономики путём изменения условий функционирования легального сектора, а также реструктуризации экономической системы в целом. При наличии теневого сектора экономики легальный сектор, взаимодействуя с ним, несёт определённые потери, которые обусловлены следующими факторами: дополнительным предложением товаров и услуг со стороны теневого сектора, что негативно воздействует на спрос на продукцию субъектов легального сектора; конкуренцией со стороны продукции субъектов хозяйствования теневого сектора, что снижает финансовые результаты деятельности легальных организаций; дополнительным спросом на факторы производства со стороны теневого сектора, который обуславливает снижение производственных возможностей легального сектора.

Изучению различных аспектов теневых экономических отношений и теневого сектора экономики посвящены труды таких зарубежных экономистов, как К. Харта, Г. Гроссмана, А. Каценелинбойгена, К. Гэдди, П. Гутмана, Э. Фейга, Д. Линдауера, Э. Де Сото и др. Вклад в научное исследование различных аспектов теневых экономических отношений внесли белорусские и российские учёные-экономисты: В. Л. Ключня, В. В. Пузиков, Н. Ч. Бокун, И. А. Кулибаба, А. И. Лученок, В. Н. Шимов, П. Г. Никитенко, В. М. Есипов, В. О. Исправников, Б. А. Даллаго и др.

Произведённый анализ взаимодействия теневого и легального секторов экономики позволяет сделать вывод о том, что чистые потери легального сектора от деятельности теневого являются функцией эластичности спроса и предложения продукции легального сектора по цене. Поскольку оценить инновации в стоимостных объёмах возможно только с позиции полученного эффекта, то, зная эффект от инноваций в легальном секторе, можно предположить, что инновационные потери для экономической системы пропорциональны потерям легального сектора под воздействием теневого. Вместе с тем эффект от инноваций в большей степени зависит от капиталовложений в инновационное развитие, чем от общего объёма валового продукта или национального дохода. Поэтому потери эффекта от инноваций предлагается определять в три этапа.

На первом этапе оценивается склонность к сбережению национального дохода в легальном секторе. На втором этапе оценивается объём потерянных инвестиций в инновационное развитие из-за функционирования теневого сектора. Данный

показатель непосредственно определяется критерием масштаба инноваций, поскольку инновации в масштабе субъектов хозяйствования вовсе не совпадают с инновациями в масштабах отрасли, региона, экономической системы или глобальной экономики. Заданный масштаб оценки инноваций позволяет сконструировать соответствующий поправочный коэффициент, который показывает отношение вложений в инновации в принятом масштабе к объёму инвестиций в экономике. На третьем этапе производится экстраполяция инновационного эффекта в легальном секторе на объём потерянных инновационных вложений.

Линейная зависимость между объёмом потерь легального продукта и объёмом инновационных капиталовложений может быть нарушена конверсией капиталов между секторами, поскольку, как правило, для инновационной деятельности государством создаются преференциальные условия, а сами инновации способны приносить легальный экономический эффект, сопоставимый с теневой рентабельностью капитала.

Таким образом, потери экономического эффекта от инноваций Δn можно определить как:

$$\Delta n = \Delta U_l \cdot APS \cdot K_{\text{эф}} \cdot K_{\text{отр}} \cdot K_{\text{рек}}, \quad (1)$$

где ΔU_l – потери легального сектора от функционирования теневого;
 APS – средняя склонность к сбережению в легальном секторе (отношение инвестиций к национальному доходу);

$K_{\text{эф}}$ – коэффициент эффективности инноваций (отношение эффекта от инноваций к инвестициям на их разработку и реализацию);

$K_{\text{отр}}$ – коэффициент отраслевой корректировки (коэффициент, учитывающий разницу в отраслевой структуре между легальным и теневым секторами);

$K_{\text{рек}}$ – коэффициент реконверсии капитала (отношение инвестиций в легальный сектор субъектами теневого сектора к общему объёму легальных инвестиций).

Сложность и важность проблем, связанных с оценкой теневого сектора экономики, стимулирует развитие различных подходов к её исследованию, к основным из которых относятся учётно-статистический, криминологический, формально-правовой и комплексный подходы. В проводимом исследовании сделан сравнительный анализ действующих подходов к пониманию сущности и структуры теневого сектора экономики, показаны их недостатки и обоснован авторский подход к данному явлению. Для определения объёмов теневой экономической деятельности нами разработан новый подход, заключающийся в обособленном определении объёмов такой деятельности на всех этапах воспроизводственного цикла, особенности которых индуцируют специфические характеристики теневых экономических отношений в соответствующих секторах экономики, с последующим расчётом корректировок макроэкономических агрегатов на основе полученных данных. Суть авторской методики приведена в таблице 1.

Таблица 1 – Структурно-логическая схема определения масштабов теневого сектора экономики

Этап воспроизводственного цикла	Результирующие показатели	Факторные показатели
Приобретение материальных ценностей как факторов производства	теневое приобретение материалов легализуемое	остатки материалов в распоряжении субъектов хозяйствования на начало и конец периода соответственно; материальные затраты субъектов хозяйствования; производство материалов в экономике; импорт и экспорт материалов; средний уровень наценки в оптовой торговле
	теневое приобретение материалов нелегализуемое	репрезентативное легальное использование материалов для производства продукта-представителя; легально использованное количество материальных ресурсов
Приобретение долгосрочно используемых активов производственного назначения	теневое приобретение основных средств легализуемое	остатки основных средств (ОС) на начало и конец периода – соответственно объём завершённых капиталовложений; средние оптовые наценки по экономике; производство, экспорт и импорт ОС
	теневое приобретение основных средств нелегализуемое	легальная репрезентативная фондоёмкость (фондовооружённость) продукта-представителя; валовой скорректированный продукт; остатки ОС на конец периода
Приобретение рабочей силы	теневая занятость (балансовый метод)	скорректированная занятость; трудоспособное население; трудовая иммиграция и эмиграция; занятое население; безработица
	теневая занятость (метод мягкого моделирования)	теневой доход; средняя легальная заработная плата; скорректированный розничный товарооборот; динамика сбережений; легальные доходы; покупка и продажа населением валюты; валютные расходы и др.
Производство продукции	теневое производство легализуемое	конечное и промежуточное потребление; легальный валовой продукт; скорректированный экспорт; скорректированный импорт
	теневое производство нелегализуемое	энергоёмкость конечного продукта; потребление электроэнергии в исследуемом периоде; легальный объём производства; изменения энергоотдачи производства
Распределение и сбыт промежуточного и конечного продукта	легальный сбыт теневого продукта легализуемый	легальный товарооборот; легальное производство; импорт и экспорт
	теневой сбыт нелегального продукта нелегализуемый	конечное потребление; легальное производство; импорт и экспорт

Источник: собственная разработка автора

Для принятия эффективных управленческих решений необходимо не только определить масштабы теневой экономической деятельности, но и скорректировать основные макроэкономические агрегаты с учётом теневого сектора экономики (табл.2).

Таблица 2 – Структурно-логическая схема расчёта корректировок основных макроэкономических агрегатов с учётом теневого сектора экономики

Корректируемый показатель	Результующий показатель	Факторные показатели	
		1-го порядка	2-го порядка
Реальные располагаемые доходы населения	теневые располагаемые доходы	теневое приобретение рабочей силы	скорректированный розничный товарооборот; легальные доходы; динамика сбережений
		теневой предпринимательский доход	валовой теневой продукт; рентабельность легальной деятельности; коэффициент риска
		теневые трансферты	теневое потребление; теневые первичные доходы
Валовой выпуск	теневой валовой выпуск	теневое конечное потребление	теневое конечное потребление потребительских товаров; теневое конечное потребление товаров производственного назначения
		теневое промежуточное потребление	потребление материалов, сырья, полуфабрикатов; потребление предметов длительного пользования; потребление услуг
		промежуточный валовой доход, неучтённый в конечном потреблении	неучтённый товарооборот; теневая наценка
		нелегальный труд	теневые расходы на приобретение рабочей силы; трудоёмкость валового производства
		теневой импорт	теневое потребление конечного и промежуточного продукта; теневое производство; теневая наценка (валовой доход)
		коэффициент делегализации	коэффициенты делегализации теневой деятельности по секторам экономики
ВВП	теневой ВВП (по теневым доходам)	теневая прибыль; теневые затраты на приобретение рабочей силы	рентабельность по чистой прибыли легального производства; коэффициент риска; теневой валовой выпуск
	теневой ВВП (по конечному потреблению)	теневое потребление конечного продукта; теневой импорт	
	теневой ВВП (по добавленной стоимости)	валовой теневой выпуск; коэффициент добавленной стоимости	

Источник: собственная разработка автора

Масштабы корректировок макроэкономических показателей с учётом теневого сектора для экономики Республики Беларусь достаточно существенны (табл.3).

Таблица 3 – Корректировка основных макроэкономических показателей с учётом функционирования теневого сектора экономики Республики Беларусь в 2006–2010 годах, млрд. руб.

Показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Располагаемый доход легальный	48685	58670	75305	87464	108653
Корректировка располагаемого дохода с учётом теневого сектора	19850,1	21600	25256,3	25684,1	27494
Соотношение теневого и легального располагаемого дохода, %	40,8	36,8	33,5	29,4	25,3
Валовой выпуск легальный	297996	381298	513175	537261	629204
Корректировка валового выпуска с учётом теневого сектора	69816,3	76570,5	85903,7	89102,2	101427,6
Соотношение теневого и легального валового выпуска, %	23,4	20,1	16,7	16,6	16,1
ВВП легальный	79267	96087	129791	137442	162964
Корректировка ВВП с учётом теневого сектора	19674	21526	24905,1	25426,8	28029,8
Соотношение теневого и легального ВВП, %	24,8	22,4	19,2	18,5	17,2

Источник: собственная разработка автора

Так, теневая корректировка ВВП в 2010 году составляет более 17 % от зарегистрированного государственной статистикой уровня. Динамика теневых корректировок объясняется следующим:

– достаточно высокий удельный вес теневых операций в 2007 году был вызван большой разницей в ценах между внутренним и мировым рынками, что способствовало росту теневого импорта;

– снижение масштабов теневых операций в 2008 году обеспечено мерами по либерализации хозяйственной деятельности в сочетании с вышеупомянутой тенденцией изменения цен, сделавшими достаточно рентабельным легальный импорт, и введением ряда мер, включая маркировку некоторых товаров контрольными марками, их обязательную сертификацию и гигиеническую регистрацию, что повысило издержки теневых операций;

– дальнейшее снижение масштабов теневой экономической деятельности в 2009–2010 годах обусловлено существенным снижением налоговой нагрузки (отмена оборотных налогов, включая сборы за услуги и налог с продаж, формирование инновационных фондов только за счёт государственных предприятий и предприятий с долей государственной собственности), в сочетании с существенной либерализацией административных и контрольных процедур.

Глубинной причиной вступления субъектов хозяйствования в теневые экономические отношения является стремление максимизировать финансовый результат своей деятельности. Поэтому критерием целесообразности участия субъектов хозяйствования в теневых экономических операциях является превышение выгоды от такого участия над приростом издержек. Принимая во внимание основные факторы, определяющие прибыль от теневой деятельности (Pr_n), модель анализа теневого финансового результата имеет следующий вид:

$$Pr_n = ((C_n - C_l - C_{bn} + C_{bl}) * K - Шт * V - Издк - Издр) * (1 - Kз), \quad (2)$$

где C_n – цена теневой реализации, руб.;

C_l – цена легальной реализации, руб.;

C_{bn} – затраты на теневое приобретение, руб.;

С_{бл} – затраты на легальное приобретение, руб.;

K – количество товаров, которое можно реализовать на целевом рынке в сложившихся условиях, шт.;

Шт – штрафные санкции за участие в теневой экономической деятельности, руб.;

B – вероятность обнаружения теневой деятельности, в долях единицы;

Издк – коррупционные издержки, руб.;

Издр – рискованные издержки, представляющие собой сумму прибыли, достаточную, чтобы компенсировать риск делегализации экономической деятельности, оцениваемый субъектами принятия экономических решений, руб.;

K_з – коэффициент законопослушности, представляющий собой показатель в долях единицы, характеризующий вероятность принятия решения о делегализации экономической деятельности с учётом морально-этических факторов, $K_z = [0;1]$.

Масштабы теневой деятельности при известной субъективной теневой прибыли можно оценить:

$$H_{np} = \frac{Pr_n}{D'}, \quad (3)$$

где *H_{np}* – теневой продукт;

D' – ставка капитализации, равная рентабельности легальной экономической деятельности в оцениваемом секторе экономики.

В современных условиях Республики Беларусь ключевой стратегией стимулирования инновационного развития национальной экономики путём минимизации теневого сектора является либерализация в сочетании с мерами по стимулированию инноваций, которые позволили бы повысить эффективность легальной экономической деятельности до уровня теневого сектора. Необходимость либерализации обусловлена тем, что дополнительное регулирование в условиях высокого уровня перераспределения общественного продукта и наличия усложнённой и преимущественно разрешительной системы государственного регулирования не может дать эффекта, превышающего потестарные издержки для экономической деятельности, и, как следствие, для доходов бюджета. Либерализация экономической деятельности в 2009–2010 годах, заключающаяся в сокращении налоговой нагрузки, упорядочении контрольно-ревизионной деятельности и упрощении системы административных процедур и мер по регулированию документооборота, уже привела к сокращению доли теневого сектора в экономике. Однако удельный вес теневых экономических операций при этом остаётся достаточно высоким. Поэтому нами предлагаются дополнительные меры, направленные на минимизацию теневой деятельности, к основным из которых относятся:

- минимизация таможенных тарифов по товарным группам, по которым отечественные производители не нуждаются в конкурентных преимуществах или внутреннее производство таких товаров несущественно;

- упрощение процедуры сокращения персонала на предприятиях всех форм собственности, изменение целевых установок руководству государственных (с долей государственной собственности) и приватизируемых предприятий с безусловного сохранения численности занятых на их оптимизацию;

- сокращение отчислений на социальные нужды от фонда заработной платы с

заменой их косвенным налогом или прямым налогом на доходы работников с соответствующим увеличением начислений самим работникам;

- изменение процедуры обязательного подтверждения соответствия продукции и производственных процессов техническим нормам и требованиям (сертификация, гигиеническая регистрация) с разрешительного на регистрационный, с последующим информированием субъектов хозяйствования, осуществляющих соответствующую деятельность, о существующих регламентах и выборочной проверкой соблюдения этих регламентов;

- организационные мероприятия по повышению прозрачности государственных доходов и расходов (публикация подробной информации: о распределении доходов бюджета, а также государственных предприятий, их источниках и направлениях расхода, включая закупаемые товары, услуги и закупочные цены; об участниках и результатах проводимых тендеров; о получателях бюджетной помощи);

- дальнейшее сокращение сферы ценового регулирования, стимулирующего теневые операции из-за высокой разницы между регулируемыми и рыночными ценами;

- отмена квотирования ресурсов и введение в хозяйственный оборот неэффективно используемых активов государственных предприятий, что позволит существенно снизить затраты в легальном секторе частного бизнеса;

- упрощение административных процедур и технических требований в области эксплуатации, строительства и реконструкции объектов недвижимости, что приведёт к существенной легализации теневого сектора, особенно в сфере производства и оказания услуг производственного характера;

- упрощение документооборота и требований к оформлению документов и регистров в области бухгалтерского учёта, учёта кадров и охраны труда.

Кроме того, предлагаются меры, направленные на повышение эффективности инновационной деятельности в легальном секторе с целью стимулирования конверсии капиталов из теневого сектора в легальный. К таким мерам относятся:

- облегчение доступа инновационных фирм к кредитным ресурсам путём создания системы венчурного микрокредитования и гарантирования инновационных кредитов;

- упрощение системы таможенной очистки и международных расчётов путём разрешения расчётов с нерезидентами в белорусских рублях и упрощения системы таможенной очистки;

- реформирование упрощённой системы налогообложения путём снижения налогообложения производственных предприятий и создание системы инвестиционных льгот по налогу на прибыль;

- сокращение административных процедур, затрудняющих инновационную деятельность, путём упрощения ликвидации и банкротства, сокращения обязательного документооборота и отмены льгот и преференций для государственных предприятий коммерческого сектора.

Список литературы

1. Башлакова, А. П. Проблема нелегальной экономической деятельности через призму белорусско-российских отношений / А. П. Башлакова // Вестник экономической интеграции. – 2007. – № 1. – С. 27–36.
2. Башлакова, А. П. Прогнозирование динамики теневого сектора экономики: методический аспект / А. П. Башлакова // Вестник экономической интеграции. – 2011. – № 1 (33). – С. 64–71.

А. Кабурнєєва

Мінімізації тіньового сектору економіки як фактор стимулювання її інноваційного розвитку

Розглянуто вплив тіньового сектора економіки на інноваційний розвиток країни. Пропонуються заходи щодо мінімізації тіньових економічних відносин і розвитку інновацій.

A. Kaburneeva

Minimization of shadow sector of economy – factor of stimulation of innovative development

The author discloses the analysis of Belarus shadow sector economy on the innovation development. It also draws some conclusions and provides recommendations on the improvement of this sector's role in innovational development.

Одержано 22.09.12

УДК 336.531.2

В.В. Кандєєва, здобувач

Одеський національний політехнічний університет

Формування ризикового капіталу в процесі інвестування інновацій

У статті розглянуто актуальні питання формування ризикового капіталу, інвестування різних фаз інноваційного процесу, класифіковані ознаки системи ризикового інвестування.
ризик, ризиковий капітал, інновація, інвестиція

Актуальність проблеми. Запровадження в Україні інноваційно-орієнтованої моделі розвитку сприятиме виведенню національної економіки з кризового стану, а також укріпить авторитет держави на світовій арені. При цьому головною проблемою впровадження інноваційно-орієнтованої економіки є проблемне фінансове забезпечення інноваційних проектів з високим ступенем ризику, який на сьогоднішньому етапі розвитку економіки властивий майже всім елементам підприємництва. Але в інноваційній сфері, у порівнянні з іншими сферами економічної діяльності, ступінь ризику є надвисоким, що унеможливорює участь традиційного позичкового капіталу у фінансуванні ризикових інноваційних проектів.

Аналіз наукових досліджень. Залежність успіху підприємства від інновацій вже давно усвідомлена як теоретиками, так і практиками. У центрі уваги при цьому перебуває цілеспрямований і раціональний менеджмент окремих фаз інноваційного процесу. Ступінь деталізації дослідження цих фаз дуже різна. Рання фаза інноваційного процесу, так званий «неясний фронт», вивчена недостатньо. Такий стан справ у жодному випадку не відображає того величезного значення, яке має ця фаза, бо саме тут вирішується, які проекти розробок будуть здійснюватися підприємством, а це безпосередньо впливає на ефективність інновацій в цілому.

Питання формування ризикового капіталу знайшли відображення у працях

А. Кабурнєєва

Мінімізації тіньового сектору економіки як фактор стимулювання її інноваційного розвитку

Розглянуто вплив тіньового сектора економіки на інноваційний розвиток країни. Пропонуються заходи щодо мінімізації тіньових економічних відносин і розвитку інновацій.

A. Kaburneeva

Minimization of shadow sector of economy – factor of stimulation of innovative development

The author discloses the analysis of Belarus shadow sector economy on the innovation development. It also draws some conclusions and provides recommendations on the improvement of this sector's role in innovational development.

Одержано 22.09.12

УДК 336.531.2

В.В. Кандєєва, здобувач

Одеський національний політехнічний університет

Формування ризикового капіталу в процесі інвестування інновацій

У статті розглянуто актуальні питання формування ризикового капіталу, інвестування різних фаз інноваційного процесу, класифіковані ознаки системи ризикового інвестування.
ризик, ризиковий капітал, інновація, інвестиція

Актуальність проблеми. Запровадження в Україні інноваційно-орієнтованої моделі розвитку сприятиме виведенню національної економіки з кризового стану, а також укріпить авторитет держави на світовій арені. При цьому головною проблемою впровадження інноваційно-орієнтованої економіки є проблемне фінансове забезпечення інноваційних проектів з високим ступенем ризику, який на сьогоднішньому етапі розвитку економіки властивий майже всім елементам підприємництва. Але в інноваційній сфері, у порівнянні з іншими сферами економічної діяльності, ступінь ризику є надвисоким, що унеможливорює участь традиційного позичкового капіталу у фінансуванні ризикових інноваційних проектів.

Аналіз наукових досліджень. Залежність успіху підприємства від інновацій вже давно усвідомлена як теоретиками, так і практиками. У центрі уваги при цьому перебуває цілеспрямований і раціональний менеджмент окремих фаз інноваційного процесу. Ступінь деталізації дослідження цих фаз дуже різна. Рання фаза інноваційного процесу, так званий «неясний фронт», вивчена недостатньо. Такий стан справ у жодному випадку не відображає того величезного значення, яке має ця фаза, бо саме тут вирішується, які проекти розробок будуть здійснюватися підприємством, а це безпосередньо впливає на ефективність інновацій в цілому.

Питання формування ризикового капіталу знайшли відображення у працях

багатьох економічних вчених. Серед них Л. Антонюк, А. Алімова, Т. Васильєва [3], В. Захарченко [4], В. Оскольський [2], Ф. Шпиг та ін. Проте недостатньо вивчені особливості інвестування різних фаз інноваційного процесу, а також класифікація ознак системи ризикового інвестування.

Постановка проблеми. Метою дослідження є виявлення особливостей формування ризикового капіталу в процесі інвестування інновацій та класифікувати ознаки системи ризикового інвестування.

Виклад основного матеріалу. На початку 1980-х рр. ризиковий капітал (кошти, вкладені в нові компанії або розробки, пов'язані з високим ступенем ризику) активно шукав і знаходив собі застосування.

Деякі з фірм з ризиковим капіталом спеціалізуються на фінансуванні ранніх стадій, інші вважають за краще вкладати гроші у вже зрілі компанії. Треті представляють кошти на поглинання і викупи, тобто на придбання контрольних пакетів акцій інших компаній.

Рання фаза радикальних інновацій являє собою процес поступового формування мети, в ході якої цілі багаторазово формулюються, уточнюються і фіксуються.

Цей процес вимагає постійного спостереження за станом ринку і технології та ув'язки із стратегією і ресурсами підприємства.

Дана фаза включає визначення потреби в інновації, генерування та збір ідей, їх оцінку і вибір, формування та відбір проекту.

В рамках прийнятої в дослідженні процесної моделі рання фаза радикального інноваційного процесу постає як відкрита система (рис. 1).

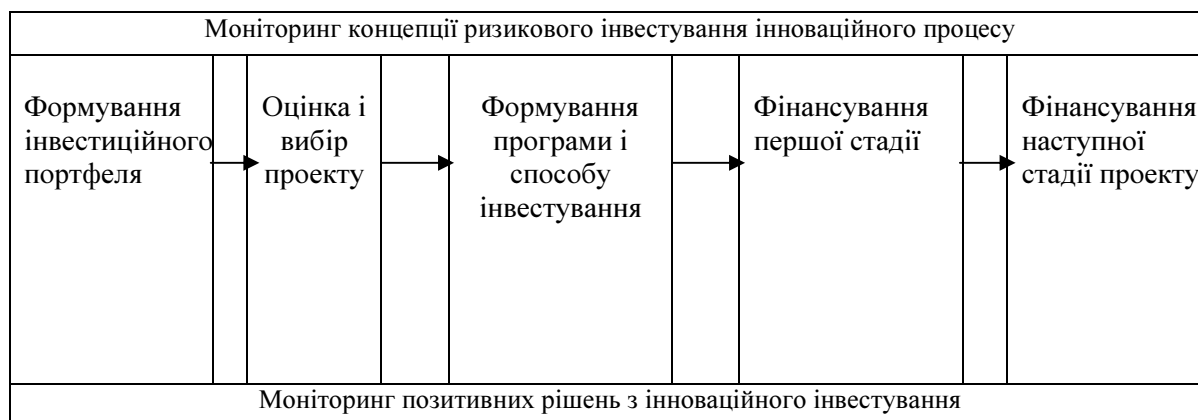


Рисунок 1 – Алгоритм формування системи моніторингу ризикового інвестування

Витратну сторону складають інформація про ринкові і технологічні зміни, а також вся сукупність здібностей підприємства. На результативній стороні знаходяться відібрані і забезпечені ресурсами проекти. Загальний процес ранньої фази у відповідності з теорією прийняття рішень можна розглядати як процес поступового формування цілей, в ході якого цілі багаторазово формулюються, уточнюються і фіксуються. Лише коли весь комплекс завдань представляється розв'язуваним без додаткових змін цілей (тобто в кінці ранніх фаз), робота з цілями припиняється і дається «добро» на реалізацію завдань.

Ризиковий капітал - один з найстаріших видів капіталу і в той же час один із найбільш багатообіцяючих для забезпечення росту.

Щоб зрозуміти суть ризикового / венчурного капіталу почнемо з самого поняття «венчур». Це англійське слово означає «ризик» [6, с. 607]. Якщо у компанії є дуже приваблива, але неперевірена ідея (фактор ризику) і їй потрібні гроші, щоб зробити

наступний крок, ситуація дуже приваблива для ризикових капіталістів. У них є гроші, і вони дадуть їх, купивши акції, надавши позику або вдавшись до якої-небудь іншої форми фінансування.

У 1970-і і більшу частину 1980-х років ризиковий капітал в США представляв собою свого роду зростаючу галузь. До середини 1980-х рр. в США діяло понад 650 венчурних фірм. Уряди багатьох штатів, які шукають можливості допомогти місцевим фірмам у створенні нових робочих місць, теж стали вступати до лав ризикових капіталістів. У 1987 р. загальний обсяг інвестицій з усіх джерел ризикового капіталу склав приблизно 4,5 млрд. доларів [5]. Навряд чи це можна вважати другорядним фактором.

Саме тому, великі ризикові капіталісти стали грати куди більш важливу роль, ніж просто постачальники грошей. Для захисту інвестицій та отримання високих доходів вони схильні вкладати кошти в добре знайомі їм галузі.

Попит на ризиковий капітал в останні роки викликав бурхливе зростання числа фінансових джерел, які можна розділити на сім видів:

1. Закриті партнерства з ризиковим капіталом (грошові кошти пенсійних фондів, великих індивідуальних інвесторів і т.д.).
2. Публічні фонди ризикового капіталу.
3. Венчурний капітал корпорацій.
4. Фонди ризикового капіталу інвестиційних банківських фірм.
5. Інвестиційні компанії дрібного підприємництва.
6. Індивідуальні інвестори.
7. Уряд і адміністрації різних рівнів.

На цю групу припадає найбільша кількість венчурних капіталістів, і узятя як ціле вона являє собою найбільше джерело грошових коштів.

Фірми з ризиковим капіталом, як правило, вибирають якусь нішу в своїй галузі і концентрують у ній свої зусилля. Деякі обмежуються рамками певного географічного району, інші діють в масштабах всієї країни. Але є й такі, які вважають ареною своєї діяльності весь світ. Фірми з ризиковим капіталом можуть також розрізнятися залежно від галузі або типів продуктів [3, с. 47].

У ранній період ризикового інвестування основним об'єктом уваги венчурних фірм за традицією були компанії, що застосовують у своєму виробничому процесі високі технології. Однак в останні роки відбулося насичення ринку високих технологій. З'явилися привабливі варіанти інвестицій в інших областях, і ризикові інвестори розширили свої портфелі, охопивши компанії «без технологій» або з «низькою» технологією, наприклад пов'язані з виробництвом споживчих товарів або з роздрібною торгівлею. Багато фірм з ризиковим капіталом, слідуючи цим загальним тенденціям і в пошуках ніш у своїй сфері, вдосконалили стратегію інвестування.

І. Фінансування ранньої стадії. Саме тут ризик найвищий, а тому є шанс в разі успіху отримати за це солідний прибуток. Ризикова фірма надає необхідний «зародковий» капітал. Коли «зародкова» фаза дій завершується, знадобиться додатковий капітал для досліджень і розробок. Це наступна фаза «ранньої стадії» підприємства.

Фірма з ризиковим капіталом вивчить управлінський персонал, продукт, бізнес-план і цілі підприємства і тільки після цього надасть капітал. Фінансування ранньої стадії може включати також третю фазу, коли ризиковий капітал залучається додатково для підведення бізнесу до етапу виробництва і маркетингу продукту. Ці три фази ранньої стадії можуть частково накладатися одна на іншу. Очевидно, потреби змінюються від галузі до галузі і від компанії до компанії.

II. *Фінансування другої стадії.* Капітал для роботи на другій стадії-становлення виробництва і маркетингу, створення необхідних потужностей, бази оборотного капіталу, запасів, дебіторів та інших витрат, пов'язаних з переходом діяльності компанії в комерційну стадію. Ризик ще високий і тому привабливий для венчурних капіталістів, що спеціалізуються в даному виді бізнесу, особливо в період становлення компанії (рис.2).

III. *Фінансування поглинань і викупу.* В останні роки деякі ризикові фірми почали користуватися своїм знанням галузей для пошуку можливостей поглинання окремих компаній або викупу контрольних пакетів їх акцій. Виявивши таку можливість, вони можуть, наприклад, організувати пул інвесторів для викупу окремих підрозділів відкритої компанії або поглинання невеликої закритої фірми. У цей пул можуть навіть увійти діючі керуючі цих компаній. Нова компанія може потім стати окремим об'єктом інвестицій в портфелі ризикового капіталу, і у неї буде свій менеджмент і власні кошти.

Ризикові фірми інвестують поглинання та викупи контрольних пакетів акцій тому, що сподіваються: нова компанія може стати прибутковою і принесе значні доходи, очікувані в високоризиковій ситуації. Поглинання та викупи є новими сферами інвестицій для багатьох ризикових фірм і їх слід розглядати як реакцію на зміну умов ринку. Ознаки класифікації ризикового інвестування представлені в табл.1.

Фінансування ранньої стадії		
«Зародкові» гроші	Фінансування утворення компанії	Друге коло фінансування утворення компанії (при необхідності)
Проведення попередніх дослідницьких робіт, розробка бізнес-плану та формування першопочаткового капіталу	Розробка прототипу, стратегії маркетингу та покриття довиробничих витрат	Покриття довиробничих витрат і витрат на маркетинг, які не покриваються довиробничими витратами
Фінансування другої стадії		
Покриття витрат на виготовлення інструментарію та оснастки, а також на маркетинг	Створення або розширення необхідних можливостей	Формування оборотного капіталу (дебітори, запаси та ін.)
Вилучення ризикового капіталу (заміна його звичайним фінансуванням)		

Рисунок 2 – Процес фінансування за рахунок ризикового капіталу

Таблиця 1 – Ознаки класифікації ризикового інвестування

Ознаки	Характеристики елементів								
	Інвестиційні інститути	Комерційні банки	Інвестиційні компанії	Страхові компанії	Фінансові компанії	Пенсійні фонди	Кредитні союзи		
Маркетингова ніша	Глобальна		Регіональна		Локальна		Галузь		Тип продукту
Модель інвестування	Стратегічні альянси		Придбання акцій компанії		Утворення дочірніх підприємств		Спільні підприємства		Обмежені партнерства
Горизонт інвестування	Ранні стадії проекту			Пізні стадії проекту		Поглинання та викуп			
Інструменти фінансування	Позички		Кредитні лінії		Фінансування під заставу		Продаж рахунків дебіторів		
Напрямки кредитування	Дослідження та розробки		Розвиток бізнесу		Розширення бізнесу		Поповнення оборотного капіталу		
Природа інноваційних змін	Базові		Удосконалення		Продукти нового покоління		Радикальні прориви		
Тип кредитуємого підприємства	Високотехнологічне	Без технологій	З низькою технологією	Стийкого зростання	Великої боргової залежності	Труднощі галузі	Виробництво споживчих товарів		Роздрібна торгівля
Спеціалізація фінансування	Під грошовий потік			Під забезпечення			Під активи		
Тип банківських операцій	Розрахункові		Платіжні		Кредитні		Комісійні		Контокорент
Методи інвестування	Короткострокові				Довгострокові				

Нерідкі випадки, коли капітал, який притягається на другому і третьому етапах, може досягти 40 - 60% всього акціонерного капіталу, а подальші етапи фінансування, включаючи публічні випуски нових акцій, можуть залишити споконвічних власників всього лише з 5 – 20 % акціонерного капіталу [4, с. 38].

Висновки з проведеного дослідження. Важливо не випускати з виду, що ризикові інвестиції являють собою «партнерство» для зростання. А раз так, то володіння меншою часткою акцій успішної компанії, що розвивається виглядає набагато привабливішим, ніж одноосібне володіння компанією, яка зовсім не росте.

Список літератури

1. Про захист економічної конкуренції : Закон України // Офіційний вісник України. – 2001. – № 7. – С. 51 – 84.
2. Оскольский В. Совершенствование корпоративного управления как средство привлечения инвестиций при помощи механизмов фондового рынка / В. Оскольский // Экономика Украины. – 2006. – № 8. – С. 4 – 12.
3. Риск – менеджмент инноваций / Васильева Т. и др. – Сумы: Деловые перспективы, 2005. – 260 с.
4. Структура собственности корпоративного предприятия / Под ред. проф. В. Захарченко. – Одесса: Наука и техника, 2007. – 112с.
5. Холт Роберт Н. Основы финансового менеджмента : [пер. с англ.] /Н. Роберт Холт. – М.: Дело, 1993. – 128 с.
6. The Pocket Oxford Russian Dictionary. – Oxford University Press, 1994. – 623p.

В. Кандеева

Формирование рискового капитала в процессе инвестирования инноваций

В статье рассмотрены актуальные вопросы формирования рискового капитала, инвестирования ранних фаз инновационного процесса, классифицированы признаки системы рискового инвестирования.

V. Kandeeva

Formation of risk capital investment in innovation

In this item were inspected some questions of forming venchur capital, investigations in early fazes of innovation prosses and classification of venchur invest system.

Одержано 13.09.2012

УДК 658.12

І.М. Кіпіоро, ст. викл.

Кіровоградський інститут імені Святого Миколая МАУП

Формування системи контролінгу на підприємстві

У статті розглянуто економічний зміст контролінгу, як напрямку, що інтенсивно розвивається в галузі теорії й практики управління підприємствами. Вказано на проблеми, які пов'язані з трактуванням поняття "контролінг" у роботах вітчизняних і зарубіжних учених-економістів. Розглянуто думки авторів стосовно нової концепції контролінгу, яка забезпечує діяльність підприємства на етапах стратегічного й тактичного управління.

контролінг, управління, управлінські рішення

Актуальність дослідження. В умовах кризи продуктивна й відносно стабільна діяльність підприємств безпосередньо пов'язана з ефективністю прийняття управлінських рішень. Розвиток ринкового середовища, підвищення рівня конкуренції вимагають ефективного управління підприємством задля закріплення своїх позицій на відповідному ринку товарів, робіт, послуг. Ефективне управління полягає у розробці певної методології та інструментарію щодо прийняття управлінських рішень.

Саме контролінг є тим засобом, який може забезпечити підтримку прийняття та виконання управлінських рішень, тому ознайомлення із системою контролінгу на підприємстві є актуальним.

Постановка завдання. У сучасній практиці господарювання внутрішньогосподарський контроль набуває все більш розвинених способів та форм. Найбільш поширеним способом контролю є запровадження управлінського обліку. Управлінський облік представляє собою інтегровану систему обліку витрат та доходів, нормування, планування, контролю та аналізу, що дає змогу систематизувати інформацію для оперативних управлінських рішень та координації проблем майбутнього розвитку підприємства [6].

У сучасній практиці господарювання внутрішньогосподарський контроль набуває все більш розвинених способів та форм. Найбільш поширеним способом контролю є запровадження управлінського обліку. Управлінський облік представляє собою інтегровану систему обліку витрат та доходів, нормування, планування, контролю та аналізу, що дає змогу систематизувати інформацію для оперативних управлінських рішень та координації проблем майбутнього розвитку підприємства [6].

Проблеми управлінського обліку визначаються цілями управління: він може бути змінений за рішенням адміністрації в залежності від інтересів та цілей, поставлених перед керівниками внутрішніх підрозділів.

З метою оцінки та контролю ефективності діяльності в практиці господарювання використовуються такі підходи до побудови аналітичного управлінського обліку на підприємстві: за центрами виникнення витрат; за центрами відповідальності за витрати, що виникають; за центрами рентабельності виробництва окремо взятого продукту. Основними критеріями у побудові моделей управлінського обліку слугують цілі управління, система оцінки та контролю за витратами, рівень спеціалізації підрозділів та величина їх витрат [7].

Контролінг є новою концепцією в управлінні підприємством, яка здатна

забезпечити підтримку економіки підприємства в цілому й ефективного його розвитку шляхом формування об'єктивної інформації про витрати та доходи, що дає змогу приймати оптимальні управлінські рішення. Використання контролінгу переводить управління підприємством на новий рівень, інтегруючи та спрямовуючи діяльність різних служб і підрозділів на досягнення найважливіших завдань [3].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Концепція контролінгу вивчається багатьма вітчизняними і зарубіжними науковцями, однак відсутній єдиний підхід до визначення сутності контролінгу і визначенні його ролі в управлінні підприємством. Значний внесок у систему інтеграції управлінських функцій в механізм контролінгу, та опис його класичних елементів зробили такі зарубіжні вчені, як: І. Ансофф, Й. Вебер, А. Дайле, К. Друрі, Е. Майєр, Р. Манн, М. Мескон, Г. Піч, М. Постером, Д. Хан, П. Хорват, Е. Шерм та ін. В економічній літературі нової концепції управління сучасної економіки контролінгу присвячена значна кількість публікацій таких відомих вітчизняних та російських науковців як: О. І. Амоши, С. С. Аптекаря, О. О. Ананькіна, В. А. Анташова, І. Т. Балабанова, О. І. Благодатного, М. Т. Білухи, І. П. Булеєва, С. Ф. Голова, Т. О. Головіна, О. П. Градова, Г. К. Губерної, Д. В. Гуліна, С. В. Данілочкіна, Н.Г. Данілочкіної, Ю. В. Макогона, О. Л. Максименко, Л. В. Попової, В. П. Савчука, Г.А. Семенова, В. В. Сопко, М. Г. Чумаченко, Г. В. Уварової, Е. А. Уткіна та ін. Незважаючи на науковий внесок науковців в цій сфері, питання формування системи контролінгу на підприємстві залишається дискусійним та потребує подальшого вивчення.

Метою даної статті є дослідження передумов підвищення ефективності функціонування системи контролінгу в управлінні підприємством.

Основний матеріал дослідження. Дослідження трактування поняття „контролінг” є предметом наукових дискусій в умовах сьогодення. Все більше у теорії і практиці управління фінансово-господарською діяльністю підприємств дедалі більшого вжитку набуває поняття “контролінг”. Так, на думку, наприклад, А. М. Ткаченко контролінг – це нове явище в теорії та практиці сучасного управління, яке виникло на межі економічного аналізу, планування, управлінського обліку та менеджменту [1].

Манн Р. вважає, що контролінг повинен створювати систему ефективного управління фірмою, направлену на поступовий, ефективний, економічний і рентабельний її розвиток. Останніми роками посилюється акцент на визначенні контролінгу як системи інформаційного забезпечення для системи ефективного менеджменту фірми [4].

Метою контролінгу є реалізація глобальної (стратегічної) і локальної (оперативної) мети підприємства. При цьому основною метою підприємства залишається збереження стабільності і успішний розвиток підприємства. З вищесказаного можна зробити висновок, що мета контролінгу — це похідна функція від мети самого підприємства.

Погоджуючись із Петренко С., можна стверджувати, що термін "контролінг" походить від англійського дієслова to control. В перекладі це дієслово має декілька значень, у тому числі в економічному аспекті означає "управління" і "спостереження". Виходячи з цього, можна зробити висновок, що контролінг покликаний вирішувати комплекс задач, пов'язаних із спостереженням, плануванням і управлінням [8].

Також слід підкреслити, що контролінг не є синонімом контролю. Контроль займається фіксуванням та оцінкою фактів, що мають місце в дійсності, а контролінг спрямований на перспективу. При цьому контролінг виконує пені контрольні функції: попередній контроль, поточний контроль, заключний контроль.

Ефективність контролю та регулювання забезпечується порівнянням планових

та фактичних величин, які використовуються для вимірювання та оцінки ступеня досягнення цілей; встановленням припустимих меж відхилень від плану; аналіз відхилень, інтерпретація причин відхилень плану від факту та розробка пропозицій для зменшення відхилень.

На етапі аналізу рішень та формування інформаційних потоків необхідна участь контролю в розробці структури управлінської інформаційної системи; збір найбільш значимих для прийняття управлінських рішень; консультації щодо вибору коригуючих заходів та управлінських рішень; розробка інструментарію для планування, контролю та прийняття управлінських рішень [2].

Під встановленням цілей розуміється визначення якісних та кількісних цілей підприємства та вибір критеріїв, за якими можна оцінити ступінь їх досягнення.

Планування є інструментом реалізації поставлених цілей. Першим кроком планування є аналіз сильних та слабких сторін підприємства, можливостей та небезпеки (SWOT – аналіз). На основі проведення такого аналізу розробляється стратегія підприємства, а далі - план, який дає можливість підприємству оцінити, наскільки реально досягнення поставлених цілей, які є перешкоди. План - це кількісний вираз цілей підприємства та розробка шляхів їх досягнення. Плани розробляються як по підприємству в цілому, так і за кожним структурним підрозділом. Контролінг приймає участь в розробці методики планування, координує діяльність різних підрозділів та служб підприємства в процесі планування, а також оцінює плани з точки зору їх відповідності цілям підприємства, стимулюючої дії та реальності виконання.

Оперативний управлінський облік забезпечує відображення всієї господарської діяльності підприємства в ході виконання плану. Як елемент системи контролінгу він принципово відрізняється від бухгалтерського фінансового обліку. Специфіка управлінського обліку полягає у тому, що він орієнтується на інформаційні потреби керівників підприємства та підрозділів, на підтримку прийняття управлінських рішень, а бухгалтерський фінансовий облік спрямований насамперед на зовнішніх користувачів (державні органи, банки тощо).

Система інформаційних потоків є важливішим елементом системи контролінгу, оскільки однією з основних завдань контролінгу є інформаційна підтримка управління, вирішити її можна лише тільки за умови чіткого та злагодженого функціонування системи інформаційних потоків в підприємстві. Інформація, яку постачає система контролінгу, повинна відповідати таким вимогам: достовірність, повнота, суттєвість, корисність, зрозумілість, своєчасність, регулярність.

Володіючи інформацією, керівник може здійснювати моніторинг всієї фінансово-господарської діяльності - відслідковування в режимі реального часу процесів, що відбуваються на підприємстві; співставлення оперативних звітів про результати роботи підприємства за найбільш короткі проміжки час (день, тиждень, місяць); порівняння цільових результатів з досягнутими. На підставі такого порівняння можна зробити висновки про сильні та слабкі сторони підприємства, динаміку їх змін, а також про сприятливі та негативні тенденції розвитку зовнішніх умов функціонування підприємства. Зміна умов зовнішнього та внутрішнього середовища призводить до перегляду цільових параметрів: необхідно перевірити, наскільки оптимальними є поставлені цілі у нових умовах, чи зможе підприємство в цих умовах досягти поставлених цілей. З урахуванням зміни цільових параметрів, а також прогнозу змін сильних та слабких сторін підприємства коригується план дій щодо досягнення поставлених цілей.

Всі елементи системи контролінгу є необхідними для забезпечення можливості аналізу планів, результатів та відхилень.

На основі аналізу розробляються рекомендації для прийняття управлінських рішень. З урахуванням ситуації, що склалась, а також майбутніх можливостей та небезпек контролінг визначає, які альтернативи дій є у підприємства в теперішній час та оцінює ці альтернативи з точки зору досягнення цілей підприємства [5].

Таким чином, контролінг є складною системою, що об'єднує у собі встановлення цілей, планування, облік, контроль, аналіз, управління інформаційними потоками та розробку рекомендацій щодо прийняття управлінських рішень. Таким чином, контролінг забезпечує синтетичний, цілісний погляд на діяльність підприємства у минулому, теперішньому та майбутньому, комплексний підхід до виявлення та розв'язання проблем, що постають перед підприємством.

Запровадження контролінгу дає змогу сформувати механізм управління діяльністю підприємства, що орієнтується на отримання прибутку та досягнення поставлених цілей щодо позиції на ринку.

Як бачимо, всі форми внутрішньогосподарського контролю, складовою якого є контролінг, дають змогу вчасно виявляти відхилення фактичного стану підприємства або його підрозділів від запланованого, встановлювати причини такого відхилення, наслідки та вживати відповідні заходи щодо їх усунення. Особливо найбільш повно контролінг забезпечує керівництво підприємства необхідною інформацією, дає змогу інтегрувати практично всі функції управління (планування та прогнозування, облік, аналіз, організацію) для забезпечення поставлених цілей контролінг.

У цьому контексті, на формування надійної та ефективної системи контролінгу впливають такі чинники, як: термін існування суб'єкта господарювання на ринку, галузь, розмір, структура, ефективність системи внутрішнього контролю, рівень автоматизації управління та постановки менеджменту на підприємстві та ін.

Слід зазначити, що процес реалізації контролінгу може бути пасивним і активним [1]. Пасивний контролінг виступає як періодична діяльність керівництва, фахівців з удосконалення системи управління підприємством. Активний - являє собою безперервний процес дій для забезпечення цілей та місії підприємства. Відомо, що останньому відповідає, зокрема технологічний контроль і консультування.

Таким чином, контролінг, у цілому, не можна вважати універсальним засобом уникнення всіх негараздів та негативних явищ в управлінській діяльності, проте за відкритих нормальних типових умов та прозорості, контролінг є надійним гарантом обґрунтованих якісних управлінських рішень.

Висновки. Результати проведеного дослідження дозволяють зробити наступні висновки: 1. Контролінг – це цілісна концепція економічного управління підприємством, спрямована на виявлення усіх шансів та ризиків, пов'язаних з отриманням прибутку в умовах ринка і орієнтована на довгострокове і ефективне функціонування підприємства. Контролінг не вирішує завдання самостійно, а взаємодіє з багатьма економічними дисциплінами та науками. 2. Система контролінгу інтегрує облік, планування, маркетинг в єдину керовану систему, в якій чітко окреслюються цілі підприємства, принципи управління та способи їх реалізації. 3. Об'єктом контролінгу є все підприємство, система управління й система виробництва, у тому числі операційний менеджмент, структура і процес управління, внутрішній контроль, інформаційні ресурси та ін. 4. Контролінг є відносно новим оригінальним інструментом в системі антикризового управління вітчизняними підприємствами у вітчизняній практиці.

Список літератури

1. Ткаченко А.М. Організація контролінгу та внутрішнього аудиту в системі управління промисловим підприємством: Автореф. дис. д. екон. наук.: 08. 06. 01 / Інститут економіки промисловості НАН України. – Донецьк, 2005. – 29 с.
2. Дайле А. Практика контролінга: Пер. с нем. /Под ред. и с предисл. Лукашевича М. Л., Тихоненковой Е. Н. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 336 с.
3. Майер Э. Контроллинг как системы мышления и управления: Пер. с нем. Жукова Ю. Г., Зайцева С. Н. / Под ред. Николаевой С. А. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 96 с.
4. Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих: Пер. с нем. Жукова Ю. Г. / Под ред. и с предисл. д-ра экон. наук Ивашкевича В. Б. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 304 с.
5. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: Пер. с нем. Королева И. В., Лукашевича М. Л., Тихоненковой Е. Н., Уваровой Г. В., Чермошнюка А. Г. /Под ред. и с предисл. Турчака А. А., Головача Л. Г., Лукашевича М. Л.- М.: Финансы и статистика, 1997. – 800с.
6. Чумаченко М. Г. Управлінський облік - важлива ланка реформування бухгалтерського обліку // Регіональні перспективи. - № 2-3. - 2001. - С. 115-117.
7. Чумаченко Н. Г. Управленческий учет в Украине// Бухгалтерский учт и аудит. - № 6. - 2001. - С. 43-47.
8. Петренко С. М. Оперативний контролінг в системі управління підприємством: Автореф. дис... канд.. екон. наук : 08. 06. 02 / Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі. – Донецьк, 2000. – 19 с.

И. Кипиоро

Формирование системы контроллинга на предприятии

В статье рассмотрено экономическое содержание контроллинга, как направлению, которое интенсивно развивается в отрасли теории и практики управления предприятиями. Указано на проблемы, какие повъязаны с трактовкой понятия "контролинг" в работах отечественных и зарубежных ученых-экономистов. Рассмотрены мнения авторов относительно новой концепции контроллинга, которая обеспечивает деятельность предприятия на этапах стратегического и тактического управления.

I. Kipioro

Forming of the system of kontrolinga on an enterprise

Economic maintenance of kontrolingu is considered in the article, as to direction which intensively develops in industry of theory and practice of management enterprises. It is indicated on problems, what pov"yazani with interpretation of concept "kontroling" in works of domestic and foreign scientists-economists. Opinions of authors are considered in relation to new conception of kontrolingu, which provides activity of enterprise on the stages of strategic and tactical management.

Одержано 12.09.12

УДК 658.512.6

В.Ф. Кондратьєва, асп.

Слов'янський національний педагогічний університет

Трудові ресурси промисловості Південного регіону: аналіз, визначення основних проблем та шляхів їх вирішення

Проведений економічний аналіз трудових ресурсів промисловості Південного регіону, визначені основні проблеми. Запропоновані рекомендації стосовно напрямків збереження та розвитку трудових ресурсів регіону.

трудові ресурси, Південний регіон, аналіз трудових ресурсів, основні проблеми, збереження та розвиток трудових ресурсів

Постановка проблеми. В сучасних умовах ринкової економіки спостерігається потреба в швидкому економічному розвитку всіх галузей економіки України, як в цілому, так і в кожному окремому регіоні, але особлива увага приділяється промисловості, як основній капіталомісткій галузі. В таких умовах виникає потреба в чіткому аналізі трудових ресурсів окремого регіону, як основу промислової діяльності.

Аналіз досліджень. Основне місце серед чинників розвитку економіки посідають трудові ресурси регіонів країни. Вагомий внесок в теоретичну та практичну розробку проблем трудового потенціалу внесли такі відомі економісти, як Богиня Д., Богоявленська Ю., Бондар Н., Грішнова О., Завіновська Г., Калина А., Михайлов Є., Пилипенко С., Поліщук В. та інші.

Метою дослідження є аналіз трудових ресурсів Південного регіону, визначення основних проблем, а також шляхів їх вирішення.

Результати дослідження. Для характеристики стану трудових ресурсів у промисловості Південного регіону необхідно проаналізувати показники, пов'язані з рухом, якістю робочої сили, її продуктивністю, а також її вартістю.

Починати аналіз окресленого кола питань доцільно з характеристики динаміки чисельності працівників у промисловості Південного регіону за останні 2—3 роки. Такий аналіз дає змогу оцінити, як різні види промисловості «вписуються» у ринкові умови господарювання (це особливо актуально для ринкової економіки в Україні), наскільки успішно вони витримують конкурентну боротьбу на ринку своєї продукції і на ринку трудових ресурсів[14]. Порівняння чисельності працівників у промисловості Південного регіону за кілька років має певне аналітичне значення, але лише з урахуванням динаміки виробничих потужностей підприємств і їх використання, динаміки продуктивності праці висновки про динаміку чисельності працівників підприємства набувають обґрунтованості й аналітичної цінності.

На структуру персоналу в промисловості Південного регіону впливають особливості виробництва, його спеціалізація і масштаби виробничого процесу, що зумовлюють відповідність питомої ваги кожної категорії працюючих розвитку техніки, технології та організації виробництва.

За розрахунками, згідно з даними промисловості Південного регіону [13] розраховані показники занесемо до таблиці 1.

Таблиця 1 – Коефіцієнти плинності кадрів промисловості Південного регіону

	коефіцієнт прийому кадрів		коефіцієнт звільнення кадрів		коефіцієнт стабільності кадрів		коефіцієнт загального обороту	
	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011
Промисловість	0,22	0,25	0,24	0,26	0,58	0,59	0,46	0,51
Добувна промисловість	0,37	0,47	0,48	0,59	0,08	0,44	0,85	1,07
добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	0,37	0,47	0,48	0,59	0,08	0,44	0,85	1,07
Переробна промисловість	0,24	0,27	0,27	0,29	0,53	0,53	0,52	0,56
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	0,38	0,38	0,4	0,4	0,64	0,56	0,77	0,78
текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра	0,41	0,26	0,43	0,37	0,55	0,43	0,84	0,63
виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	0,19	0,17	0,17	0,21	0,28	0,25	0,36	0,38
целюлозно-паперове вироб-ництво, видавнича діяльність	0,23	0,69	0,34	0,39	0,47	0,81	0,57	1,08
хімічне виробництво	0,4	0,28	0,32	0,28	0,21	0,45	0,72	0,55
виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	0,29	0,3	0,39	0,43	0,53	0,65	0,68	0,72
металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	0,27	0,28	0,26	0,33	0,6	0,41	0,52	0,61
виробництво машин та устаткування	0,16	0,18	0,15	0,15	0,57	0,59	0,31	0,33
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	0,24	0,27	0,41	0,33	0,57	0,63	0,65	0,6
виробництво транспортних засобів та устаткування	0,19	0,25	0,28	0,33	0,28	0,35	0,47	0,58
інші галузі промисловості	0,28	0,36	0,23	0,64	0,82	0,67	0,51	1
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	0,14	0,18	0,16	0,18	0,73	0,74	0,3	0,36

Розрахунки свідчать, що всі показники руху робочої сили за аналізований період щорічно зростали. Коефіцієнт обороту кадрів з прийому у промисловості у 2010 році становив 0,22, а у 2011 році збільшився до 0,25, найбільше змін у целюлозно-паперовому виробництві: коефіцієнт обороту кадрів зріс до 0,69 (у порівнянні у 2010 році - 0,23), коефіцієнти обороту кадрів з прийому у інших галузях промисловості змінились несуттєво. Коефіцієнт обороту кадрів зі звільнення у промисловості збільшився на 0,02 у 2011 році в порівнянні з попереднім, найбільше змінився коефіцієнт обороту кадрів зі звільнення у інших галузях промисловості, зокрема збільшився до 0,64 у 2011 році проти 0,23 у 2010. Показник стабільності кадрів має позитивну тенденцію у промисловості: 0,58 в 2010 р. і 0,59 в 2011 р., а також у добувній промисловості збільшився на 0,36 в 2011 р., в целюлозно-паперовому виробництві збільшився на 0,34 в 2011 р., в хімічному виробництві на 0,24 в 2011 р.

Чисельність працівників у 2011 р. проти 2010 р. майже у всіх галузях промисловості зменшилась (окрім виробництва та розподілення електроенергії, газу та води) [13]. Тобто має місце нестача чисельності, або при зростанні обсягів в 1,3 раза у 2011 р., на їх виконання потрібно було б 78203 чол. у промисловості Миколаївської області, а фактично утримувалось 62296 чол., найбільша нестача працівників спостерігається у переробній промисловості – 12056 чол., а також у виробництві

машин та устаткування – 3874 чол. Ці обставини зумовлені як екстенсивними факторами (понадурочні години) так і інтенсивними факторами (підвищення продуктивності праці, впровадження інновацій).

Таблиця 2 - Розрахунок впливу факторів на формування фонду робочого часу

	За рахунок змін чисельності	За рахунок змін числа днів, відпрацьованих одним працівником
Промисловість	-15207,5	64,61
Добувна промисловість	-205567,7	271727,51
добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	-205567,7	271727,51
Переробна промисловість	-19740,6	163,56
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	17054,7	-1893,16
текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра	-143717,1	60041,03
виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	18140,3	-12862,87
целюлозно-паперове вироб-ництво, видавнича діяльність	-104196,3	112728,58
хімічне виробництво	-25489,4	127787,83
виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	-15671,0	4716,34
металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	-83885,3	17109,26
виробництво машин та устаткування	22454,5	-55,63
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	-218641,2	174438,19
виробництво транспортних засобів та устаткування	-57563,5	7677,67
інші галузі промисловості	-107469,1	0,00
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	6698,0	0,00

Таким чином, величина загального фонду робочого часу в промисловості Миколаївської області знизилась на 1897,2 тис люд. год., аналогічний показник зниження загального фонду робочого часу спостерігається у всіх галузях промисловості області. Це зумовлено значним зниженням чисельності працівників у всіх галузях промисловості Миколаївської області, зокрема у добувній промисловості спостерігається зниження загального фонду робочого часу на 205567,7 тис люд. год. Скорочення чисельності персоналу за період мало негативний вплив на формування фонду робочого часу.

Таблиця 3 - Аналіз впливу факторів на продуктивність праці

Обсяг реаліз. промислової продукції	Вплив Відпрацьованих днів	Вплив середньогодинного виробітку
Промисловість	548,6406	1638,683
Добувна промисловість	256,7625	-30,0674
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	-2024,64	1300,403
легка промисловість	394,6577	102,3445
целюлозно-паперове вироб-ництво, видавнича діяльність	30,99909	8,9584
хімічне виробництво	11,85559	4,726499
виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	27,31168	49,65127
металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	1323,345	-365,865
машинобудування	-30,0711	-510,911
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	0	836,326

Середньорічна продуктивність праці значно знизилась 2011 році у порівнянні з попередніми у машинобудуванні Миколаївської області, у зв'язку зі зменшенням кількості відпрацьованих днів (під впливом даного фактору продуктивність праці знизилась на 30,07 тис. грн.) та значного зменшення середньогодинного виробітку (під впливом даного фактору продуктивність праці знизилась на 510,9 тис. грн.).

Середньоденна продуктивність праці знизилась: у добувній промисловості (за рахунок зниження середньогодинного виробітку на 30,06 тис. грн.), у металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів (за рахунок зниження середньогодинного виробітку на 365,87 тис. грн.), у машинобудуванні (за рахунок зниження середньогодинного виробітку на 510,9 тис. грн., за рахунок зменшення кількості відпрацьованих днів на 30,07 тис. гр.

Висновки, пропозиції. В промисловості Південного регіону спостерігається зниження продуктивності праці трудових ресурсів за рахунок зниження виробітку та кількості відпрацьованих днів. Тому необхідно на державному рівні здійснити такі заходи:

- надати необхідне пільгове кредитування підприємств промисловості для закупівлі інноваційного обладнання;
- постійно підвищувати кваліфікацію працівників: проводити тренінги, курси без відриву від виробництва;
- підвищити престиж робітничих професій;
- розширювати кордони ринків збуту високоякісної української промислової продукції;
- підтримувати та стимулювати співпрацю ВНЗ з підприємствами промисловості для отримання практичних навичок молодими спеціалістами.

Список літератури

1. Єсінова Н. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Навчальний посібник/ Ніна Єсінова, - К.: Кондор, 2004. - 429 с.
2. Богиня Д. Основи економіки праці: Навч. посібник/ Дем'ян Богиня, Олена Грішнова, - 2-е вид., стереотип. - К.: Знання-Прес, 2001. - 312 с.
3. Богоявленська Ю. Економіка та менеджмент праці: Навчальний посібник/ Юлія Богоявленська, Євген Ходаківський, - К.: Кондор, 2005. – 328 с.
4. Бондар Н. Економіка підприємства: Навчальний посібник/ Наталія Бондар, Валерій Воротін, Олег Гаєвський,; За заг. ред. А. В. Калини; Міжрегіональна академія управління персоналом . - К.: МАУП, 2006. - 350 с.
5. Грішнова О. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підручник/ Олена Грішнова, - К.: Знання, 2004. - 535 с.
6. Економіка праці і соціально-трудові відносини: Навчальний посібник/ В. М. Ковальов, В. С. Рижиков, О. Л. Єськов та ін; Мін-во освіти і науки України, Донбаська державна машинобудівна академія. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 255 с.
7. Завіновська Г. Економіка праці: Навчальний посібник/ Галина Завіновська,; М-во освіти України. КНЕУ. - К.: КНЕУ, 2003. - 298 с.
8. Калина А. Економіка праці: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів/ Алла Калина,; МАУП. - Київ, 2004. - 268 с.
9. Махсма М. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Навчальний посібник/ М.Б. Махсма, - К.: Атіка, 2005. - 303 с.
10. Михайлов С. П., Мерзляк А. В., Корецький М. Х., Михайлова Г. О. Економіка праці: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. III-IV рівнів акредитації з екон. спец. / Дніпропетровський держ. аграрний ун-т; Гуманітарний ун-т. — Д. : Наука і освіта, 2001. — 227с.
11. Пилипенко С. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Навч. посібник / Харківський національний економічний ун-т. — Х. : ХНЕУ, 2004. — 223с.
12. Поліщук В. Економіка праці і соціально-трудові відносини: курс лекцій / Кам'янець-Подільський держ. ун-т. — Кам'янець-Подільський : Кам'янець-Подільський держ. ун-т, РВВ, 2006. — 202с.

13. 13.Статистичний щорічник Миколаївської області за 2010 рік/ Головне управління статистики у Миколаївській області; За ред. П.Ф. Зацаринського.- Розповсюдження статистичних видань Головного управління статистики у Миколаївській області, 2011.- 640с
14. Фаріон І. Економіка праці та соціально-трудова відносина: організація, облік, аналіз, контроль: Навч. посібник для студ. екон. спец. / Тернопільська академія народного господарства. — Т. : Економічна думка, 2003. — 616с.
15. Ходаківський Є. Економіка та менеджмент праці: Праксеологічний аспект: Навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. / Житомирський держ. технологічний ун-т. — Житомир : ЖДТУ, 2004. — 378с.

В. Кондратьєва

Трудовые ресурсы промышленности Южного региона: анализ, определение основных проблем и путей их решения

Произведенный анализ трудовых ресурсов промышленности Южного региона, определены основные проблемы. Предложены основные рекомендации относительно путей сохранения и развития трудовых ресурсов региона.

V. Kondrativa

Manpower of the industry of the Southern region: analysis, definition of the main problems and ways of their decision

The made analysis of a manpower of the industry of the Southern region, the main problems are defined. The main recommendations concerning ways of preservation and development of a manpower of the region are offered.

Одержано 06.10.12

УДК 347.426.6

Д.А. Красніков, асп.

Національна академія державного управління при Президентіві України

Еволюція поняття «збитки» та регулювання їх відшкодувань в Україні

Досліджено сутність поняття «збитки», «школа» та відшкодування у контексті еволюції нормативного регламентування та цивільно –правових відносин. Проаналізовано та критично оцінено методичні підходи до визначення суми збитків при порушеннях законодавства.
збитки, школа, методика оцінки збитків, порушення законодавства

Вступ. Витрачання державних коштів потребує раціонального та економного використання відповідно до цільового призначення, адже джерело наповнення державного бюджету - сплачені платниками податків грошові кошти. Ці надходження зосереджені через правовий механізм у органах державної влади, що мають задовольняти потреби народу, який своєю працею забезпечує інтереси держави у необхідній кількості матеріальних ресурсів.

Втрата державних коштів у будь-якому їх втіленні є збитками завданими всім

© Д.А. Красніков, 2012

13. 13.Статистичний щорічник Миколаївської області за 2010 рік/ Головне управління статистики у Миколаївській області; За ред. П.Ф. Зацаринського.- Розповсюдження статистичних видань Головного управління статистики у Миколаївській області, 2011.- 640с
14. Фаріон І. Економіка праці та соціально-трудова відносина: організація, облік, аналіз, контроль: Навч. посібник для студ. екон. спец. / Тернопільська академія народного господарства. — Т. : Економічна думка, 2003. — 616с.
15. Ходаківський Є. Економіка та менеджмент праці: Праксеологічний аспект: Навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. / Житомирський держ. технологічний ун-т. — Житомир : ЖДТУ, 2004. — 378с.

В. Кондратьєва

Трудовые ресурсы промышленности Южного региона: анализ, определение основных проблем и путей их решения

Произведенный анализ трудовых ресурсов промышленности Южного региона, определены основные проблемы. Предложены основные рекомендации относительно путей сохранения и развития трудовых ресурсов региона.

V. Kondrativa

Manpower of the industry of the Southern region: analysis, definition of the main problems and ways of their decision

The made analysis of a manpower of the industry of the Southern region, the main problems are defined. The main recommendations concerning ways of preservation and development of a manpower of the region are offered.

Одержано 06.10.12

УДК 347.426.6

Д.А. Красніков, асп.

Національна академія державного управління при Президентіві України

Еволюція поняття «збитки» та регулювання їх відшкодувань в Україні

Досліджено сутність поняття «збитки», «школа» та відшкодування у контексті еволюції нормативного регламентування та цивільно –правових відносин. Проаналізовано та критично оцінено методичні підходи до визначення суми збитків при порушеннях законодавства.
збитки, школа, методика оцінки збитків, порушення законодавства

Вступ. Витрачання державних коштів потребує раціонального та економного використання відповідно до цільового призначення, адже джерело наповнення державного бюджету - сплачені платниками податків грошові кошти. Ці надходження зосереджені через правовий механізм у органах державної влади, що мають задовольняти потреби народу, який своєю працею забезпечує інтереси держави у необхідній кількості матеріальних ресурсів.

Втрата державних коштів у будь-якому їх втіленні є збитками завданими всім

© Д.А. Красніков, 2012

державі. При цьому, поняття збитки у більшості випадків розглядається у розумінні індивідуального поняття стосовно конкретної особи, а не держави. Збитки, завдані державі, є більш масштабним рівнем безвідповідальної розтрати коштів, яка в результаті впливає на всі рівні суспільних відносин.

Наукові дослідження питання визначення збитків та їх впливу на національну економіку проводились переважно у контексті цивільно-правового права та ступеню відповідальності за їх скоєння. Так, Крисань Т.Є. у роботі «Збитки як категорія цивільного права України» сформовано юридичну доктрину відшкодування збитків у контексті чинних правових інститутів [1].

Подколзін І.В., вивчаючи механізм відшкодування збитків у договірних зобов'язаннях, приходять до висновку, що поняття збитків у економічному і юридичному значенні не є тотожними, але є взаємопов'язаними [2].

Визначення, надане Подколзіним І.В. щодо «чистих» економічних збитків передбачає, що негативні наслідки у формі зменшення майнових благ з'являються через обумовлені та (або) не обумовлену діяльність фізичних чи юридичних осіб. З точки зору економічної науки таке трактування не відображає сутності поняття збитків, а автор не уточнює чому ним було використано термін «чистих» збитків [3].

У роботах І.С. Кантафарової збитки розглядаються як категорія цивільного права України, а теоретичні основи цивільно-правової відповідальності за допущені збитки не враховують економічної природи їх формування. Учена під збитками, як юридичною категорією, трактує лише ті, які виникають внаслідок порушення в межах цивільних чи інших правовідносин. І як наслідок – уповноважений учасник яких має право вимагати від зобов'язаної особи відшкодування таких збитків.

Аналогічної думки дотримується і Рим Т.Я. [4].

Для економічного усвідомлення категорії збитків таке трактування є звуженим і неповним. Наукові дослідження збитків, що проводились вченими економістами, засвідчують це. Так, Назаровою Г.Б. надано визначення збитків, яке більш точно відображає механізми їх формування з урахуванням особливостей визначення фінансового результату діяльності підприємства, а не лише правого порушення [5, С. 16]. Інші дослідники фінансового результату також зазначають, що його формування в умовах ринкової економіки передбачає ймовірність отримання збитків, які здатні впливати на результати всієї національної економіки країни.

Тому **метою даної статті** є дослідження еволюції загального визначення «збитки», виявлення відмінностей між поняттями «збитки» і «школа» у контексті розвитку законодавчої бази.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до п. 2 ст. 224 Господарського кодексу України під збитками розуміються витрати, зроблені управненою стороною, втрата або пошкодження її майна, а також не одержані нею доходи, які управнена сторона одержала б у разі належного виконання зобов'язання або додержання правил здійснення господарської діяльності другою стороною [6]. Згідно з п. 1 ст. 225 Господарського кодексу України до складу збитків, що підлягають відшкодуванню особою, яка допустила господарське правопорушення, включаються вартість втраченого, пошкодженого або знищеного майна, додаткові витрати (штрафні санкції, вартість додаткових робіт та матеріалів), понесені стороною, яка зазнала збитків унаслідок порушення зобов'язання другою стороною; недержаний прибуток (втрачена вигода), на який сторона, яка зазнала збитків, мала право розраховувати в разі належного виконання зобов'язання другою стороною; матеріальна компенсація моральної шкоди у випадках, передбачених законом.

Цивільний кодекс України у п. 2 ст. 22 збитки трактує як втрати, яких особа

ззнала у зв'язку зі знищенням або пошкодженням речі, а також витрати, які особа зробила або мусить зробити для відновлення свого порушеного права (реальні збитки); доходи, які особа могла б реально одержати за звичайних обставин, якби її право не було порушене (упущена вигода) [7].

Усі інші нормативні документи, що визначають термін «збитки» та регулюють їх розрахунок, є підзаконними нормативно-правовими актами.

Одним з таких актів є Порядок взаємодії між органами державної контрольно-ревізійної служби та органами прокуратури, внутрішніх справ, Служби безпеки України [8], яким визначено терміни:

- матеріальна шкода (збитки) – це втрата активів чи недоотримання належних доходів об'єктом контролю та/або державою, що сталися внаслідок порушення законодавства об'єктом контролю шляхом дій або бездіяльності його посадових (службових) осіб;

- втрата активів - це безповоротне зменшення активів через: перерахування (сплату) коштів; відчуження, недостачу, знищення (псування) чи придбання неліквідного (зіпсованого) майна; втрату боржника у зобов'язанні; зменшення частки державної (комунальної) власності у статутному фонді господарського товариства;

- розмір матеріальної шкоди (збитків) - це вартість втрачених активів або недоотриманих доходів, яка визначається за даними бухгалтерського обліку і фінансової звітності об'єкта контролю або експертною оцінкою та іншими визначеними законодавством способами.

Категорії «збитки» та «шкода» є дефініціями цивільного, трудового, екологічного та кримінального законодавства. При визначенні цих понять необхідно спочатку з'ясувати вид правовідносин, у межах яких завдано шкоду, а вже потім звертатися до законодавства щоб тлумачити їх зміст.

Розглянемо різницю між поняттями «збитки» та «шкода» з точки зору цивільного законодавства. Під шкодою прийнято розуміти втрати, яких зазнала потерпіла сторона у формі знищення або пошкодження майна внаслідок протиправної поведінки іншої особи. Іншими словами, шкода - це зменшення кількості майнового блага (внаслідок знищення майна втрата можливості отримати майно, яке особа неодмінно отримала б за нормального перебігу подій) або погіршення його якості (пошкодження речі, зіпсуття, приведення її у стан, у якому вона не здатна виконувати всі свої функції).

Збитки – це грошова оцінка (еквівалент) заподіяної матеріальної шкоди. Таким чином, терміни «збитки» та «шкода» слід вирізняти під час їх застосування. Під першим треба розуміти втрати від знищення або пошкодження майна, а під другим – грошове вираження завданої шкоди, що і буде більш детально досліджено далі.

У процесі розвитку законодавства України було декілька спроб створити нормативний акт, що регулював би визначення збитків, завданих державі. На сьогодні діє близько 20 нормативних документів, що розглядають питання визначення збитків у різних сферах господарювання. Проте, слід звернути увагу на ті документи, що визначають збитки завдані державі, які можуть розраховуватись у грошовому еквіваленті і регулюють сферу діяльності використання державних коштів.

Найбільш досконалий документ з методики розрахунку розміру збитків, що залишається чинним до теперішнього часу, є Тимчасова методика визначення розміру шкоди (збитків), заподіяної порушенням господарських договорів (схвалено Державною комісією Ради Міністрів СРСР з економічної реформи 21.12.1990) [9]. Ця Методика призначена для визначення розміру збитку (збитків), заподіяного порушеннями господарських договорів, укладених між підприємствами та

організаціями.

Методика може бути застосована і при відсутності договірних відносин, зокрема, для визначення розміру шкоди (збитків) за зобов'язаннями із заподіяння шкоди, збитку (збитків), понесеного підприємством в результаті виконання вказівок вищестоящого органу, який порушив права підприємств, а також внаслідок неналежного здійснення вищестоящим органом своїх обов'язків по відношенню до підприємства. Міністерства та відомства мають право визначати галузеві особливості застосування цієї Методики, що не суперечать її положенням.

Одним з окремих напрямків сфери визначення збитків державі є закупівлі за державні кошти, оскільки він стосується найбільшої частки державних коштів. Законодавство з державних закупівель розвивається відносно нещодавно, проте вже можна відзначити декілька спроб створити цілеспрямований механізм відшкодування збитків саме в цій сфері.

Так, наприклад, рішенням Міжвідомчої комісії з питань державних закупівель ще 2007 р. було затверджено Методику визначення суми завданих замовниками збитків у разі недотримання ними вимог чинного законодавства під час здійснення закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти [10]. На сьогодні вона втратила чинність, адже цей документ на практиці виявився лише теоретичним інструментом та вже в 2008 році був скасований.

На сьогодні контрольно-ревізійні органи застосовують Методичні рекомендації з визначення суми збитків у разі порушення законодавства у сфері закупівель, затверджені наказом Головного контрольно-ревізійного управління України № 89 [11]. Зазначені методичні рекомендації установлюють основні засади визначення органами Державної фінансової інспекції суми збитків унаслідок порушень законодавства у сфері закупівель за державні кошти, виявлених за результатами проведення перевірки державних закупівель або ревізії, та є локальним нормативно-правовим актом.

Проте, для якісного та повноцінного функціонування такого документу необхідно щоб він був прийнятий Урядом та зареєстрований Міністерством юстиції України, що в свою чергу надасть можливість уникати спірних питань та різноманітних тлумачень норм цього документу.

Відповідно до Указу Президента України № 493 «Про державну реєстрацію нормативно-правових актів міністерств та інших органів виконавчої влади» [12] та Положення про державну реєстрацію нормативно-правових актів міністерств, інших органів виконавчої влади, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України № 731 [13], на державну реєстрацію подаються нормативно-правові акти, прийняті уповноваженими на це суб'єктами нормотворення у визначеній законодавством формі та за встановленою законодавством процедурою, що містять норми права, мають неперсоніфікований характер і розраховані на неодноразове застосування, незалежно від строку їх дії (постійні чи обмежені певним часом) та характеру відомостей, що в них містяться, у тому числі з грифами «Для службового користування», «Особливої важливості», «Цілоком таємно», «Таємно» та іншими, а також прийняті в порядку експерименту.

З огляду на вимоги щодо державної реєстрації нормативно-правових актів будь-якого виду (постанови, накази, інструкції тощо), Міністерство юстиції України висловило власну позицію стосовно визначення збитків у сфері державних закупівель. А саме, законодавством унормовано процедуру визначення збитків внаслідок вчинення лише окремих порушень (внаслідок порушення господарських договорів; від розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей та ін.). При цьому, таке регулювання у різних випадках здійснено як на рівні закону та акту Кабінету

Міністрів України, так і на рівні нормативно-правового акту центрального органу виконавчої влади.

Аналізуючи таку позицію зазначимо, що збитки у сфері державних закупівель взагалі не унормовані законодавством. Вважаємо це суттєвою недосконалістю законотворчого процесу.

Тимчасова методика визначення розміру шкоди (збитків), заподіяної порушенням господарських договорів, створена ще за часів планової радянської економіки, абсолютно не відображає реальних завдань сьогодення, адже взагалі таке поняття як закупівля, а не план виробництва (наприклад), з'являється набагато пізніше ніж сама Тимчасова методика.

Висновки. Таким чином, нормативне регламентування виявлення та відшкодування збитків державі має велику кількість законодавчих прогалин та невпорядкувань, що потребують перегляду і доопрацювання на рівні держави. До напрямків подальших досліджень щодо висвітлених результатів еволюції поняття збитків відноситься проблема оцінки збитків щодо можливості їх відшкодування або компенсації.

Результати вивчення цього питання уможливить ефективні та законні управлінські дії, спрямовані на підвищення прибутковості підприємств України.

Список літератури

1. Крисань Т.Є. Склад збитків за цивільним законодавством України /Т.Є. Крисань //Південноукраїнський правничий часопис. – 2008. – Вип. 1. – С. 120–122.
2. Подколзін І.В. Деякі аспекти збитків за цивільним та господарським законодавством України / О.В. Дзера, І.В. Подколзін // Удосконалення правового статусу учасників відносин у сфері господарювання: Зб. наукових праць за матеріалами Всеукраїнської наук.-практ. конф., 20 листопада 2008 р., Київ / ред. кол. О.Д. Крупчан, В.В. Луць, М.К. Галянтич та ін. – К.: НДІ приватного права та підприємництва АПРН України, 2009. – С. 98–111.
3. Подколзін І.В. Правові підстави відшкодування збитків / І.В. Подколзін, І.О. Дзера // Юридична Україна. – 2009. – № 6. – С. 73–80.
4. Рим Т.Я. Проблеми визначення розміру збитків у цивільному законодавстві України / Т.Я. Рим // Підприємство, господарство і право. – 2008. – №6 (150). – С. 55-58.
5. Концепції обліку та контролю фінансових результатів: монографія / І.К. Дрозд, Г.Б. Назарова. К.: Баланс – 2009. – 229 с.
6. Господарський кодекс України 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
7. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
8. Наказ Головки КРУ, МВС, СБУ, Генеральної прокуратури від 19.10.2006 № 346/1025/685/53 «Про затвердження Порядку взаємодії органів державної контрольно-ревізійної служби, органів прокуратури, внутрішніх справ, Служби безпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1166-06>.
9. Методика, затверджена Державною комісією Ради Міністрів СРСР з економічної реформи 21.12.1990 «Тимчасова Методика визначення розміру шкоди (збитків), заподіяної порушенням господарських договорів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN945.html.
10. Рішення Міжвідомчої комісії з питань державних закупівель від 21.08.07 р. № 01/12рш «Про затвердження Методики визначення суми завданих замовниками збитків у разі недотримання ними вимог чинного законодавства під час здійснення закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ua-tenders.com/legislation/joint_comm/01-12rsh/.
11. Наказ Головного контрольно-ревізійного управління України від 13.04.2010 № 89 «Про затвердження Методичних рекомендацій з визначення суми збитків у разі порушення законодавства у сфері закупівель» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/index>.
12. Указ Президента України від 03.10.1992 № 493/92 «Про державну реєстрацію нормативно-

- правових актів міністерств та інших органів виконавчої влади» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/493/92>.
13. Постанова Кабінету Міністрів України від 28.12.1992 № 731 «Про затвердження Положення про державну реєстрацію нормативно-правових актів міністерств та інших органів виконавчої влади» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/731-92-%D0%BF>.
14. Eggleston, B. Liquidated Damages and Extensions of Time [Electronic resource] : in Construction Contracts / B. Eggleston. - 3rd. ed.. - Chichester : Wiley-Blackwell, 2009. – 394 p.

Д. Красников

Эволюция понятия «убытки» и регулирование их возмещения в Украине

Исследована сущность понятия убытков, ущерба и возмещения в контексте эволюции нормативного регламентирования и гражданско-правовых отношений. Проанализированы и критически оценены методические подходы к определению суммы ущерба вследствие нарушения законодательства.

D.Krasnikov

The concept of «losses» evolution and regulation of their compensation process in Ukraine

Essence of losses concept, damage and recovery under evolution of normative regulation and civil relations is studied. Methodological approaches for determining the amount of damages due to law violations are analyzed and critically evaluated.

Одержано 15.10.12

УДК 631.134

Є.С. Кузьмін, асист.

Кіровоградський національний технічний університет

Методи визначення ефективності інвестицій підприємств молочної промисловості

В статті розглядаються методи оцінки ефективності інвестицій підприємств. Виокремлено конкретні методи, що застосовуються для визначення ефективності інвестицій підприємств молочної промисловості. Адаптовано методику оцінки інвестицій до підприємств молочної промисловості.
метод визначення ефективності інвестицій ,інвестиції, інвестування

Визначення ефективності інвестицій — вагомий напрямок досліджень у будь-якій сфері народного господарства. Вибір методів оцінки інвестицій, які будуть використовуватись для кожної окремої галузі це важливе завдання для учених економістів.

Питання пов'язані з методами дослідження ефективності інвестицій підприємств молочної промисловості, механізмів залучення іноземних інвестицій до України, процесу управління інвестиційною діяльністю відображені в роботах відомих

© Є.С.Кузьмін, 2012

- правових актів міністерств та інших органів виконавчої влади» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/493/92>.
13. Постанова Кабінету Міністрів України від 28.12.1992 № 731 «Про затвердження Положення про державну реєстрацію нормативно-правових актів міністерств та інших органів виконавчої влади» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/731-92-%D0%BF>.
14. Eggleston, B. Liquidated Damages and Extensions of Time [Electronic resource] : in Construction Contracts / B. Eggleston. - 3rd. ed.. - Chichester : Wiley-Blackwell, 2009. – 394 p.

Д. Красников

Эволюция понятия «убытки» и регулирование их возмещения в Украине

Исследована сущность понятия убытков, ущерба и возмещения в контексте эволюции нормативного регламентирования и гражданско-правовых отношений. Проанализированы и критически оценены методические подходы к определению суммы ущерба вследствие нарушения законодательства.

D.Krasnikov

The concept of «losses» evolution and regulation of their compensation process in Ukraine

Essence of losses concept, damage and recovery under evolution of normative regulation and civil relations is studied. Methodological approaches for determining the amount of damages due to law violations are analyzed and critically evaluated.

Одержано 15.10.12

УДК 631.134

Є.С. Кузьмін, асист.

Кіровоградський національний технічний університет

Методи визначення ефективності інвестицій підприємств молочної промисловості

В статті розглядаються методи оцінки ефективності інвестицій підприємств. Виокремлено конкретні методи, що застосовуються для визначення ефективності інвестицій підприємств молочної промисловості. Адаптовано методику оцінки інвестицій до підприємств молочної промисловості.
метод визначення ефективності інвестицій ,інвестиції, інвестування

Визначення ефективності інвестицій — вагомий напрямок досліджень у будь-якій сфері народного господарства. Вибір методів оцінки інвестицій, які будуть використовуватись для кожної окремої галузі це важливе завдання для учених економістів.

Питання пов'язані з методами дослідження ефективності інвестицій підприємств молочної промисловості, механізмів залучення іноземних інвестицій до України, процесу управління інвестиційною діяльністю відображені в роботах відомих

© Є.С.Кузьмін, 2012

вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, зокрема: І.О.Бланка, В.Г.Бодрова, О.В. Гаврилюка, А.С.Гальчинського, В.Гейця, О.Гелбрейта, С.Д.Дзюбика, Б.Є.Кваснюка, М.І.Кісіля, Дж.Коммонса, А.І.Кредісова, Д.Г.Лук'яненко, Ю.В.Макогона, В.Є. Новицького, Г.Олександрера, В.О.Паламарчука, І.І.Пилипенка, М.Портера, А.М. Поручника, Д.Рікардо, І.В.Розпутенка, В.Ростоу, А.Ругмана, В.П.Савчука, Дж.Сакса, А.Сміта, Н.О.Татаренка, А.Тоффлера, Є.В.Хлобистова, С.Чейза, Ю.Чучмана, І.Шарпа, Г.О.Швиданенко, А.Шпітгофа та інших.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні найбільш важливих методів оцінки ефективності інвестицій підприємств та виявленні специфіки їх застосування до підприємств молочної промисловості.

Найбільш важливою концептуальною вимогою та вихідною умовою забезпечення підвищення ефективності інвестицій є застосування адекватних методології її оцінки як першого кроку у визначенні шляхів і способів зростання віддачі інвестицій на всіх рівнях (окремого об'єкту і напряму інвестування, підприємства, галузі), вибору вірної альтернативи інвестиційного проекту, що є передумовою зниження ризиків фінансово-господарської діяльності та підвищення її результативності.

Нині в наукових дослідженнях і на практиці розроблено і використовується значна кількість методів та методик визначення ефективності інвестицій. Значний результуючий вплив їх застосування на перспективи розвитку бізнесу зумовлюють активну науково-дослідну та практичну роботу в напрямі їх удосконалення. Разом з тим, для оцінки інвестицій, здійснюваних в галузі молочної промисловості та на молокопереробних підприємствах відповідні методики розроблені не достатньо чітко.

Основоположним принципом формування методичної бази оцінки ефективності інвестицій у молокопереробці має бути всеохоплення можливих аспектів інвестування та акцентування на найбільш важливих з них. Іншою вимогою має стати наскрізність аналізу, що дозволила б дослідити проблеми ефективності інвестицій за вертикаллю «інвестиційний проект – суб'єкт господарської діяльності або їх група – галузь на регіональному та національному рівнях». Імплементация даних принципів дозволить організувати аналіз на основі перехресної матриці рівнів оцінки та результатів інвестування, що наведена на рис. 1.

Рівень оцінки	Напрямок оцінки ефективності	Економічна		Соціальна	Екологічна	Інтегральний ефект
		реальних інвестицій	фінансових інвестицій			
Суб'єкт, зацікавлений в результатах оцінки						
власники / менеджмент / працівники підприємства / населення / органи місцевого самоврядування / органи державної влади						
інвестиційний проект або захід економічної діяльності по переробці молока		<i>показники</i>	<i>показники</i>	<i>показники</i>	<i>показники</i>	<i>показники</i>
суб'єкт господарської діяльності або їх група		<i>показники</i>	<i>показники</i>	<i>показники</i>	<i>показники</i>	<i>показники</i>
регіональний рівень		<i>показники</i>	<i>показники</i>	<i>показники</i>	<i>показники</i>	<i>показники</i>
національний рівень		<i>показники</i>	<i>показники</i>	<i>показники</i>	<i>показники</i>	<i>показники</i>

Рисунок 1 - Матриця оцінки ефективності інвестицій молокопереробних підприємств

Наповнення кількісними характеристиками строчок матриці (рис. 1), напрями оцінки та її рівні можуть змінюватись залежно від завдань аналізу. Разом з тим

практика свідчить, що необхідно враховувати альтернативи суб'єктів, що можуть бути зацікавлені в результатах оцінки ефективності інвестицій. Залежно від цього змінюються показники, що застосовуються в процесі аналізу. Таким чином, встановлення необхідних показників оцінки ефективності інвестицій знаходиться у точці перетину трьох площин: суб'єкта оцінки, її рівня та безпосередньо напрямку (залежно від виду результату інвестицій). Методичне наповнення змісту матриці залежить також від завдань аналізу та кваліфікації виконавця. Оскільки характерною особливістю функціонування молокопереробних підприємств є диверсифікованість продуктів, що випускаються, а також можливість інвестування у створення та підтримку сировинної бази (виробництва молока), то необхідним є розрахунок інтегрального ефекту як за сукупністю видів ефекту (економічного, екологічного, соціального), за сукупністю результатів інвестування у різні види економічної діяльності в межах молокопереробного підприємства, так і сукупного ефекту за ланками виробництва сировини і пропусання продукції до кінцевого споживача.

В силу суспільного запиту більшого розвитку отримали методи оцінки економічної ефективності інвестицій.

При дослідженні ефективності інвестицій слід насамперед аналізувати їх структуру: розподіл їх на реальні (за напрямками та об'єктами інвестування) та фінансові (інвестиції у фондові та грошові інструменти). Існування певного лагу у формуванні ефекту від провадження інвестицій не дозволяє порівнювати зміни в обсягах інвестування та ефекту (доходу, прибутку) за період в тому випадку, коли на підприємстві впроваджуються декілька пов'язаних інвестиційних проектів. Проте, аналіз динамічних змін обсягів інвестицій за ланцюговим або базисним методом порівняння у відносних показниках дає загальне уявлення про інвестиційну активність підприємства.

Світова та вітчизняна економічна наука і практика напрацювали прийнятний для сфери переробки молока широкий спектр методів визначення ефективності реальних інвестицій, які загальноприйнято поділяти на групи статичних та динамічних методів. Перші з них застосовуються в якості експрес-методів для визначення параметрів того чи іншого інвестиційного проекту на початкових стадіях розгляду. До цієї групи входять показники норми прибутку (*ARR*, average rate of return, норма прибутку, або *ROI*, return on investment, бухгалтерська рентабельність інвестицій) та бездисконтного терміну окупності інвестицій. Із статичних методів ці два показники на практиці застосовуються найбільш широко, здебільшого в оцінках короткострокових проектів.

Показник норми прибутку дає змогу визначити в простий спосіб за даними бухгалтерського обліку прибутковість на вкладений капітал:

$$ROI = \frac{PR}{\frac{A_1 + A_2}{2}} \text{ або } ROI = \frac{PR(1 - N_t)}{I}, \quad (1)$$

де *ROI* – бухгалтерська (чиста) рентабельність інвестицій (норма прибутку);

PR – щорічний прибуток до оподаткування;

N_t – ставка оподаткування;

I – сукупні інвестиції у проект;

A – вартість вкладених активів на початок та кінець періоду.

Показник терміну окупності є оберненим показником норми прибутку. Критерії ефективності інвестицій задаються граничними значеннями норми прибутку та

безпосередньо терміну окупності.

Застосування статистичних методів визначення ефективності інвестицій має ряд суттєвих недоліків, серед яких неврахування фактору часу, різниці у обсягах та часових періодах грошових надходжень від реалізації інвестицій, неврахування у грошових потоках, за якими здійснюється розрахунок коефіцієнтів, амортизаційних відрахувань, що занижує ефективність та відповідно завищує терміни окупності, визнання строком аналізованого періоду терміну окупності та неврахування можливостей реінвестування, вимагає застосування у найбільш характерний період, який складно виділити [5, С. 137-141].

Другу групу формують методи визначення ефективності інвестицій на рівні проекту, засновані на показниках грошових потоків (чистий приведений дохід, індекси доходності (інвестицій, дисконтованих інвестицій), період окупності, внутрішня норма доходності). Спільною характерною рисою даних методів є врахування фактору часу при здійсненні розрахунків, а також урахуванням при цьому надходжень, платежів та їх різниці.

Метод оцінки ефективності реальних інвестицій - розрахунок чистого приведенного доходу (чистої теперішньої вартості, *net present value* - NPV), дає змогу визначити доцільність здійснення інвестування за допомогою порівняння теперішньої вартості отримуваних в майбутньому доходів та загальної суми необхідних початкових інвестицій:

$$NPV = \sum_{t=1}^n CF_t \times a - \sum_{t=1}^n I_t \times a ; \quad (2)$$

$$a = \frac{1}{(1+r)^t} , \quad (3)$$

де *NPV* – чистий приведений дохід;
CF_t – чистий грошовий потік *t*-го року;
I_t – сума інвестицій в році *t*;
n – кількість років реалізації проекту;
a – коефіцієнт дисконтування;
r – ставка дисконтування.

Цей показник є одним з найбільш поширених і використовуваних в практиці оцінки інвестиційних проектів. Логіка його застосування проста: якщо значення NPV перевищує нуль, то проект вважається ефективним, якщо менше нуля – збитковий, дорівнює нулеві – беззбитковий.

Разом з тим, застосування цього методу має і свої недоліки, серед яких необхідність здійснення довгострокових прогнозів, виконує роль лакмусового папірця, не даючи уяву про ефективність (прибутковість) інвестиції, залежить від норми дисконту, яка задається фіксовано, що вимагає розрахунку показника за різних значень ставки дисконту. Ці недоліки знижують його значущість та достовірність в умовах нестабільного економічного середовища. [5, С. 142-145]

Оскільки показник чистого приведенного доходу є абсолютним і не дає змоги оцінити доходність проекту відносно різної бази розрахунку, то тут доцільно використати метод розрахунку індексу доходності інвестицій (*profitability index* - PI). Загальна формула індексу доходності визначається співвідношенням вартості доходу до певних витрат і може бути розрахована як до недисконтованих, так і для приведених величин.

Індекс доходності дисконтованих інвестицій:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n CF_t \times a}{\sum_{t=1}^n I_t \times a}, \quad (4)$$

де PI – індекс доходності дисконтованих інвестицій.

Критерій ефективності за даним показником такий: якщо значення PI більше одиниці, то проект вважається ефективним, менше одиниці – неефективним, дорівнює одиниці – безбитковим. [5, С. 145-147]

Показник дисконтованого періоду окупності дає змогу усунути недолік описаного вище показника періоду окупності інвестицій, тобто, враховує зміни вартості грошей у часі та дає змогу визначити точку в часі, коли сума дисконтованих надходжень перевищить суму початкових інвестицій, тобто, точка безбитковості проекту в часі. [5, С. 154-155]

Внутрішня ставка доходності (IRR , internal rate of return) являє собою ставку дисконту, за якою чистий приведений дохід дорівнює нулю. Суть розрахунку цього показника полягає у визначенні нижньої межі доходності / верхньої межі затратності проекту, і чим вище значення цього показника, тим ефективніше проект. Проте він передбачає реінвестування сум, отриманих в подальшому за ставкою, що дорівнює IRR , що на практиці в молокопереробці зустрічається не часто. Для визначення показника внутрішньої ставки доходності необхідно розв'язати рівняння:

$$\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1 + IRR)^t} = 0, \quad (5)$$

де IRR – внутрішня ставка доходності. [5, С.148-151]

Модифікована внутрішня ставка доходності – це таке значення ставки дисконту, що передбачає реінвестування отриманих в майбутньому доходів за ціною капіталу, що дає більші можливості реально оцінити межі доходності проекту. Показник розраховується за наступною формулою:

$$MIRR = \sqrt[n]{\frac{S_{CF}}{P_I}} - 1, \quad (6)$$

де $MIRR$ – модифікована внутрішня ставка доходності; SCF – майбутня вартість чистого грошового потоку; P_I – теперішня вартість інвестицій. [5, С. 152]

Наведені методи аналізу ефективності реальних інвестицій є загальноприйнятими і основними, що не виключає можливості розрахунку додаткових показників, не тільки кількісних, але і якісних.

Підприємства молочної промисловості, як і агропромислове виробництво України в цілому, нині все більш активні на ринку фінансових інструментів і тому застосування методів оцінки ефективності фінансових інвестицій набувають все більшої актуальності.

Узагальненою формулою оцінки інвестицій у фінансові інструменти є співвідношення доходів від володіння ними або ж різниця між реальною вартістю та оплаченою за їх придбання, до вартості придбання фінансових інструментів:

$$E_F = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{RCF}{(1+R)^t} - 1}{I_F}, \quad (7)$$

де E_F – ефективність фінансових інвестицій;
 RCF – очікуваний зворотній грошовий потік за період використання фінансового інструменту;

r – очікувана норма прибутку;

I – сума фінансових інвестицій.

У тому випадку, коли підприємство здійснює фінансові інвестиції у банківські депозитні вклади, то показником ефективності буде ставка відсотка за вкладом. [1, С. 321]

Більшість з наведених вище методів оцінки ефективності інвестицій передбачає їх застосування на рівні окремого проекту. Разом з тим, на підприємствах молочної промисловості, що являють собою функціонально, організаційно та технологічно складну структуру нерідко реалізується одночасно декілька інвестиційних проектів. Аналіз загальної ефективності інвестицій у підприємствах агропромислового виробництва дає змогу з одного боку оцінити професійний рівень керівництва підприємства, з іншого – успішність інвестиційної діяльності як чинника розвитку підприємства як соціально-економічної системи. Для повноти оцінки, порівняння ефективності інвестицій підприємства з аналогічними показниками, доцільним є визначення ефективності інвестицій як на рівні самого підприємства (мезорівень, що об'єднує всі інвестиційні проекти, проваджувані або плановані до впровадження на підприємстві) та на макрорівні – за групою підприємств галузі.

Дослідження даної проблематики, в сфері сільськогосподарського виробництва, вперше було започатковано М.І. Кісілем [4, С. 59–64.]. Запропонований автором підхід є адаптованим і для підприємств молочної промисловості, оскільки основним показником методики є:

$$E_I = \frac{\Delta E}{I_1}, \quad (8)$$

де E_I – ефективність інвестиційної діяльності на підприємстві; ΔE – зміна величини ефекту у звітному періоді порівняно з базовим; I_1 – розмір інвестицій (валових або чистих) у базовому періоді. Універсальність цього показнику дозволяє застосовувати його в розрізі видів інвестицій, в першу чергу – реальних та фінансових.

Розроблена фахівцями нині ННЦ «Інститут аграрної економіки» методика передбачає застосування основних показників ефективності реальних інвестицій та групи додаткових для сфери сільськогосподарського виробництва з врахуванням широкого кола аспектів, проте може бути легко адаптованою для потреб аналізу ефективності інвестицій підприємств молочної промисловості. [3, С. 205-238; 77]

В якості показників ефекту при розрахунку загальної ефективності інвестицій доцільно використовувати зміни таких величин приросту: виручки від реалізації продукції підприємства; валового доходу; прибутку до оподаткування; чистого прибутку; грошового потоку; чистої продукції. В якості витрат слід включати до оцінок обсяги валових та чистих інвестицій.

Основні показники загальної економічної ефективності на рівні підприємства включають:

- співвідношення приросту валового доходу та суми інвестицій у базовому періоді дає уявлення про зміни в усіх видах діяльності в результаті здійснення інвестицій;

- співвідношення виручки від реалізації та суми інвестицій у базовому періоді приріст відбиває зміни у виробничо-господарській діяльності підприємства в результаті здійснення інвестицій. Цей показник доцільно розраховувати також і для окремих видів інвестицій: реальних та фінансових;

- співвідношення зміни валового прибутку та суми інвестицій у базовому періоді показує зміни ефекту, отриманого підприємством;

- співвідношення зміни чистого прибутку та суми інвестицій у базовому періоді задовольняє інтереси найбільше власників або інвесторів підприємства;

- співвідношення зміни грошового потоку та суми інвестицій у базовому періоді показує зміну можливостей підприємства спрямовувати кошти на відтворення капіталу;

- співвідношення приросту чистої продукції та суми інвестицій у базовому періоді дає уявлення про зміни в результаті здійснення інвестицій можливостей підприємства забезпечувати процеси відтворення факторів виробництва, в тому числі основного капіталу, враховує зміну рівня матеріальної забезпеченості працівників як соціальний фактор. Цей показник враховує інтереси інвесторів, власників, керівників та працівників.

Необхідним є дослідження впливу факторів на ефективність інвестицій підприємств молочної промисловості. Додатково необхідно залучити вихідні дані (табл. 1)

Таблиця 1 - Вихідні дані для аналізу факторіальних показників ефективності інвестицій молокопереробних підприємств

№ з/п	Показники	Умовні позначення	Джерело інформації із звітності: № форми, код рядка, № графі (формула розрахунку)
1	2	3	4
1.	Обсяг введення в дію активної частини основних засобів, тис. грн.	OZ_{A2}	Ф. №5, р.130, гр.5+ р.140, гр.5+ р.150, гр.5
2.	Незавершене будівництво на кінець року, тис. грн.	$НБ_2$	Ф. №1, р.020, гр.4
3.	Капітальні інвестиції: капітальне будівництво, тис. грн. придбання (виготовлення) основних засобів, тис. грн. придбання (створення) нематеріальних активів, тис. грн.	KI KI_{B2} KI_{O32} KI_{HMA2}	Ф. №5, р.280, гр.3 Ф. №5, р.290, гр.3 Ф. №5, р.310, гр.3
4.	Основні засоби: на початок року, тис. грн. на кінець року, тис. грн. надійшло основних засобів за рік, тис. грн. вибуло основних засобів за рік, тис. грн.	$OZ_{П2}$ $OZ_{К2}$ OZ_{H2} OZ_{B2}	Ф. №1, р.031, гр.3 Ф. №1, р.031, гр.4 Ф. №5, р.260, гр.5 Ф. №5, р.260, гр.8
5.	Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	OZ_{C2}	$OZ_C = (OZ_{П} + OZ_{К}) / 2$
6.	Середньорічна вартість виробничих потужностей, тис. грн.	$П$	Ф. №5, Р ІІ за даними синтетичного обліку як частина основних засобів

Схема аналізу факторіальних показників ефективності інвестицій сільськогосподарських підприємств наведена в табл.2.

Таблиця 2 - Схема розрахунку факторіальних показників економічної ефективності інвестицій молокопереробних підприємств

№ з/п	Показники	Формула розрахунку
1.	Капітальні інвестиції, грн. на 1 грн. середньорічної вартості капіталу	КІ:Ф
2.	Вартість інвестицій на одиницю виробничих потужностей	КІ:П
2.	Всього чистих інвестицій, грн. на 1 грн. середньорічної вартості капіталу	ЧІ:Ф
4.	Питома вага в капітальних інвестиціях витрат, % на: капітальне будівництво основні засоби нематеріальні активи	$(K_{\text{Б}}:K_{\text{І}}) \times 100$ $(K_{\text{ОЗ}}:K_{\text{І}}) \times 100$ $(K_{\text{НМА}}:K_{\text{І}}) \times 100$
5.	Незавершене будівництво на 1 грн. капітальних інвестицій, грн.	НБ:КІ
7.	Коефіцієнт оновлення основних засобів, %	$O_{\text{ЗН}}:O_{\text{ЗК}}$
8.	Коефіцієнт вибуття основних засобів, %	$O_{\text{ЗВ}}:O_{\text{ЗП}}$
11.	Коефіцієнт повернення інвестицій, %	КІ:А

Адаптована до умов молокопереробних підприємств методика оцінки економічної ефективності інвестицій є універсальною і дозволяє системно оцінити успішність провадження інвестиційних проектів, а також відображає інтереси різних груп зацікавлених осіб.

Список літератури

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс / И.А. Бланк. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2001. – 448 с.
2. Закон України “Про інвестиційну діяльність” від 18.09.91 р. № 1560 – XII.
3. Економічний довідник аграрника” Держвидав. “Преса України”. – К. 2003, 799 с.
4. Кісіль М.І. Критерій і показники економічної ефективності малого та середнього бізнесу на селі // Економіка АПК. – 2001. – №8. – С. 59–64.
5. Староверова Г.С. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие / Г.С. Староверова, А.Ю. Медведев, И.В. Сорокина. – М. : КНОРУС, 2006. – 312 с.

Е. Кузьмин

Методы определения эффективности инвестиций предприятий молочной промышленности

В статье рассматриваются методы оценки эффективности инвестиций предприятий. Выделены конкретные методы, которые применяются для определения эффективности инвестиций предприятий молочной промышленности. Адаптирована методика оценки инвестиций к предприятиям молочной промышленности

Е. Kuzmin

Methods of determination of efficiency of investments of enterprises of milk industry

The article deals with methods for assessing the effectiveness of business investment. Highlights specific techniques that are used to determine the effectiveness of investments of the dairy industry. Adapted method for evaluating investments for the dairy industry

Одержано 17.10.12

УДК 332.6

В.В. Лаптева, здобувач

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Оцінка інвестиційного простору на ринку нерухомості

Розглянуті проблеми формування системи оцінки параметрів розвитку інвестиційної діяльності на регіональному ринку нерухомості. Запропоновані методи аналізу інвестиційної привабливості ринку нерухомості, визначено систему показників її оцінки на регіональному ринку нерухомості.

риннок, інвестиційний простір, сегмент, нерухомість, активність

Актуальність проблеми. Ринок нерухомості характеризується своїми параметрами, диференційованими за місцем його розташування. Дослідження ринку нерухомості в резерві його сегментів дозволяє визначити проблемні моменти в його розвитку, а також форми регулювання майнових відносин. З урахуванням специфіки ринкових відносин, в якому об'єктом є нерухомість, до властивостей сегменту ринку нерухомості слід віднести його економічну і фізичну обмеженість, оскільки саме ці властивості визначають характер формування і зміни його інвестиційної привабливості.

Огляд наукових підходів. Розгорнуте відображення різних проблем на ринку нерухомості знайшло відображення в працях російських вчених А.Н. Асаула [1], С.В. Грибовського, С.А. Сивец [2], Н.В. Мирзояна, В.З. Черняк [9] та ін., а також українських Т. А. Васильєвої [6], І.В. Запоточного [3], В.І. Захарченко [1], І.М. Кречотень [7], Р.В. Манн [8] та ін. Однак невирішеними залишаються проблеми формування системи оцінки параметрів розвитку інвестиційної діяльності на регіональному ринку нерухомості.

Мета статті – здійснити детальний аналіз чинників та умов розвитку інвестиційних процесів на ринку нерухомості міст, близьких по чисельності населення та майновому комплексу та визначити систему показників оцінки інвестиційної привабливості ринку регіону.

Виклад основного матеріалу. Під сегментом ринку нерухомості слід розуміти ринкову систему, що включає, по-перше, сукупність об'єктів нерухомості, локалізованих за рівнем доступності в просторі муніципальної освіти і прилеглих територій, функціонуючих в єдиному інформаційному полі, по-друге, відносини між покупцями та продавцями на основі стійкого попиту і рівноважного ціноутворення на однорідне нерухоме майно.

Пропонується для аналізу інвестиційної привабливості ринку нерухомості, а також для визначення ступеня її впливу на ринкову ситуацію застосовувати показник інвестиційного простору ринку нерухомості. Даний показник дає можливість визначити кількісну і якісну оцінку середовища, в якому формується і функціонує конкретний сегмент ринку. Для визначення можливих тенденцій ринку, його активності і порівняльної оцінки нами пропонуються наступні похідні показники інвестиційного простору:

- коефіцієнт кон'юнктури ринку нерухомості;
- інвестиційна складова ринку нерухомості;
- коефіцієнт інвестиційної активності на ринку нерухомості.

Для аналізу ринку нерухомості активності як системи представляється доцільним виділити основні елементи з критеріями оцінки внутрішнього середовища ринку. При цьому основний акцент слід змістити на визначення кількісних і якісних характеристик ринку нерухомості з метою виявлення потенційних можливостей зростання ринку або наявності кризових явищ та подальшого формування системи регулювання інвестиційного процесу на ринку нерухомості.

Весь масив інформації, на основі якої будується аналіз зовнішнього середовища ринку, ділиться на блоки: географічне положення, масштаб і статус міста, що є ядром ринку; тенденції економічного розвитку та матеріальна база; соціально-демографічна ситуація та екологічна обстановка. Оскільки дані характеристики ринку надзвичайно різноманітні і дозволяють у сукупності відобразити загальний стан інвестиційного процесу на ринку нерухомості, має бути єдиний показник, що характеризує зміни.

Представляється можливим, що для аналізу нерухомості в якості об'ємного показника можна використовувати показник інвестиційного простору, в якому функціонує ринок нерухомості. Величина цього простору та його конфігурація визначають, яким чином обмежений ринок нерухомості і які він має можливості розвитку. Сукупність факторів і умов зовнішнього середовища формує інвестиційний простір, визначальні загрози і можливості для ринку, а також співвідношення попиту і пропозиції.

Потенціал пропозиції об'єктів нерухомості виступає як кількісна характеристика, що враховує площу території, її насиченість об'єктами нерухомості, рівень дроблення земельних ділянок і обмежений площею земельного масиву, залученого в господарський оборот, що включає площу міста і суміжних територій.

Потенціал попиту відображає затребуваність доступних об'єктів нерухомості. Взаємодія потенціалу попиту і потенціалу пропозиції на ринку нерухомості визначає сукупний потенціал ринку, пов'язаний з об'ємом залучених інвестиційних ресурсів.

Враховуючи це, інвестиційний простір ринку нерухомості буде характеризуватися об'ємом побудованої піраміди і визначатиметься наступним чином:

$$V_i = 1/3 P_s P_p, \quad (1)$$

де P_s - потенціал попиту;

P_p - потенціал пропозиції;

V_i - інвестиційний простір ринку нерухомості.

При більш детальному аналізі площу суміжних територій можна визначити як суму площ трикутників, кількість яких залежить від мережі зовнішньої транспортної інфраструктури. Площа даних трикутників визначається на основі максимально допустимих часових витрат на переміщення в просторі (від 0 до 2 годин), які залежать, по-перше, від того, до якої масштабної групи міст відноситься місто, яке є ядром ринку нерухомості, по-друге, від відстані, еквівалентної одиниці часу. Таким чином, площа земельного масиву ринку може бути представлена як:

$$S = S_o + S', \quad (2)$$

$$\text{де } S' = \sum_{1 \rightarrow n} (d \cdot x)^2,$$

S – площа локального ринку нерухомості;

S_o – площа міста;

S' – площа суміжних територій;

d – доступність, час;

x – відстань, еквівалентна 1 годині;

n – кількість транспортних ліній (комунікацій).

При порівняльному аналізі ринків на основі статистичної інформації може бути використаний показник площі міста. Однак необхідно враховувати, що питома вага земель, обмежених в обігу, має незначні коливання від середнього рівня, і площа суміжних територій збільшується ядром ринку нерухомості. Показник площі міста може бути скоригований з урахуванням рівня дроблення земельних ділянок та щільності забудови. Дане коригування пропонується розрахувати на основі відношення коефіцієнта перевищення щільності населення об'єкта аналізу до середнього рівня даного показника відповідної категорії міст, так як відхилення даного коефіцієнта від середнього рівня підвищує або знижує місткість ринку нерухомості. Таким чином, нами поставлено завдання – визначити потенціал пропозиції не тільки на основі площі земельного масиву, на якому розташовуються об'єкти нерухомості, але і з урахуванням рівня щільності розміщення об'єктів, який залежить від кількості інвесторів і користувачів, хоча цю залежність не можна назвати прямою. При ретроспективному аналізі коректування на щільність охоплює зміни демографічної ситуації і динаміку зміни простору ринку нерухомості.

$$P_p = S \cdot K_p, \quad (3)$$

де P_p – потенціал пропозиції;

S – площа ринку нерухомості;

K_p – коефіцієнт концентрації населення як відношення щільності населення об'єкта дослідження до середньої щільності в даній масштабної за чисельністю населення групі міст.

Даний підхід до формування потенціалу пропозиції на ринку ґрунтується на запропонованому угрупованні факторів зовнішнього середовища і враховуються географічні, демографічні та технічні показники.

Друга складова, яка формує інвестиційний простір, – показник потенціалу попиту. У нашому уявленні потенціал попиту формується на основі рівня інвестиційної привабливості регіону та системи коригувань на конкретний ринок. При аналізі ринку нерухомості можна припустити, що макросередовище на національному рівні надає однаковий вплив на всі ринки, у зв'язку з цим коефіцієнт впливу національної підсистеми може бути рівним нулю:

$$P_s = \sqrt{(1 + K_c)^2 + (1 + K_r)^2 + (1 + K_1)^2}, \quad (4)$$

де P_s – потенціал попиту;

K_c – національний коефіцієнт інвестиційної привабливості;

K_r – регіональний коефіцієнт інвестиційної привабливості;

K_1 – коефіцієнт інвестиційної привабливості сегмента ринку.

Для визначення рівня інвестиційної привабливості регіону пропонується використовувати методика оцінки інвестиційної привабливості регіонів, розроблену в рамках концепції ефективного управління інвестиційним процесом в соціально-економічних системах [4, с.105]. Розрахований згідно з цією методикою показник інвестиційної привабливості регіону враховує всі основні потенціали регіонів: трудової, споживчої, інфраструктурної, виробничої, інноваційної, фінансової, інституціональної та природно-ресурсної.

Регіон являє собою стільникову систему ринків нерухомості, які не тільки стикаються, але й перетинаються [3, с. 161]. Ядром кожного стільника є не просто

місцеве самоврядування, а місто з ринковою інфраструктурою (інституційною, інформаційною та ін.) Ринок нерухомості, його сегментація, види інвесторів з територіальної приналежності залежать в першу чергу від масштабу міста і його транспортної доступності. Отже, потенціал попиту на конкретному ринку визначається факторами, які необхідно враховувати при визначенні коефіцієнта інвестиційної привабливості: виробничий потенціал, торговий потенціал, екологічна ситуація, демографічна ситуація та інвестиції. Оцінка впливу зазначених факторів на сегмент ринку може бути скоригована за допомогою коефіцієнтів: на рівень транспортної доступності міста, відхилення кліматичних умов даної місцевості від середніх по регіону, сусідство несприятливих чи нестабільних зон по різних підставах і так далі.

Таким чином, показник інвестиційного вектора ринку нерухомості дозволяє зробити порівняльний аналіз різних сегментів ринку нерухомості за кількісними та якісними критеріями.

Запропоновані показники відображають інвестиційні можливості і напрямки розвитку ринку нерухомості, але не дозволяють оцінити інтенсивність розвитку інвестиційних процесів. У цьому зв'язку, представляється необхідною оцінка рівня інвестиційної активності, яка характеризує поточну активність ринку по відношенню до потенціалу пропозиції на даному ринку [6, т.1, с.192]. Для характеристики зміни активності ринку доцільно використовувати показник, що характеризує динаміку зміни кількості здійснених угод, які відображають стан ринку – чи є ринок активним або пасивним:

$$K_m = Q / P_p, \quad (5)$$

де K_m – коефіцієнт інтенсивності активності ринку нерухомості;

Q – кількість укладених угод протягом року;

P_p – потенціал пропозиції на ринку нерухомості.

Запропонована система показників дозволить визначити, в якому середовищі формується ринок нерухомості і яким чином зовнішнє середовище впливає на інвестиційні процеси.

Висновки з проведеного дослідження. Детальний аналіз факторів та умов розвитку інвестиційних процесів на ринку нерухомості міст, близьких за чисельністю населення і майновому комплексу, здійснений на основі запропонованої системи показників, дозволяє визначити напрями активізації інвестиційної активності на ринку нерухомості.

Порівняльний аналіз отриманих результатів дозволяє зробити висновок, що при існуючих розбіжностях в площі міст, рівні інвестиційної привабливості та питомій вазі в регіональному потенціалі дана група міст характеризується близькою кон'юктурою ринку нерухомості.

Одночасне дослідження ринків нерухомості за критеріями зміни інвестиційного простору, інвестиційної активності дозволяє визначити фактори і умови інвестиційної активності дозволяє визначити фактори і умови активізації інвестиційної діяльності на конкретній ділянці ринку нерухомості.

Визначення ринку нерухомості як багатогранної, відкритої системи, що включає учасників ринку, різні форми економічних відносин, які виникають з приводу створення, функціонування та обігу об'єктів нерухомості, припускає наявність внутрішніх і зовнішніх стійких взаємозв'язків та існування інструментарію, який впливає на розвиток інвестиційних процесів і визначає інтенсивність інвестиційної діяльності.

Досліджуючи різні точки зору на форми і методи регулювання, прийшли до

висновку, що регулювання ринку формується на використанні різних методів, що впливають на групи факторів, які, в свою чергу, впливають на попит і пропозицію в рамках ринку нерухомості. І саме співвідношення попиту і пропозиції є важелем, здатним активізувати або викликати стагнацію інвестиційних процесів.

Список літератури

1. Асаул А.Н. Экономика недвижимости / А.Н. Асаул. – СПб : Питер, 2004. – 512 с.
2. Грибовский С.В. Математические методы оценки стоимости недвижимого имущества /С.В. Грибовский, С.А. Сивец. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 368 с.
3. Запоточний І. В. Державне регулювання регіональної економіки / І. В. Запоточний, В. І. Захарченко. – Харків : Одиссей, 2003. – 592 с.
4. Захарченко В.И. Переходная экономика и оценка инвестиционных проектов: [монография] / В. И. Захарченко. – Одесса : ИРЭНТИТ, 1998. – 148 с.
5. Захарченко В. И. Сущность и структура пространственного управления региональными прессами / В. И. Захарченко // Ринкова економіка: сучасна теорія та практика управління. – 2007. – Т.10. – Вип.14. – С. 48 – 59.
6. Інвестиційне забезпечення соціально-економічного розвитку міста: [монографія]: у 2 т. / За заг. ред. Т. А. Васильєвої. – Суми : УАБС НБУ, 2009. – 270 с.
7. Кречотень І.М. Розвиток нерухомості :світовий досвід та українська практика (регіональний вибір) / І.М. Кречотень // Прометей : рег. зб. наук. праць з економіки. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, ЛТД, 2007. – Вип. 1 (22). – С. 62 – 66.
8. Манн Р.В. Особливості діагностування стану і перспектив розвитку ринку нерухомості / Р. В. Манн // Економіка та держава : Міжнар. наук-практ. журнал. – 2007. - № 9. – С. 15 – 17.
9. Черняк В.З. Управление недвижимостью / В.З. Черняк. – М. : Издательство «Экзамен», 2006. – 319 с.

В. Лантева

Оценка инвестиционного пространства на рынке недвижимости

В статье рассмотрены проблемы формирования системы оценки параметров развития инвестиционной деятельности на региональном рынке недвижимости. Предложены методы анализа инвестиционной привлекательности рынка недвижимости, определена система показателей её оценки на региональном рынке недвижимости.

V. Lapteva

Evaluation of an investment in real estate market

The problems of forming the system of estimation of investment activity development parameters at the regional real estate market are considered in the article. Methods of the analysis of the real estate market investment appeal are offered, the system of its estimation parameters at the regional real estate market is determined.

Одержано 24.10.12

УДК 330.341

Т.О. Луцик-Дубова, асп.

Кіровоградський національний технічний університет

Основні пріоритети зміцнення фінансової безпеки України

Анотація. В статті розглянуто поняття та складові фінансової безпеки держави, проаналізовано показники та сучасний стан фінансової безпеки України, визначено найбільші загрози фінансовій безпеці держави та запропоновані заходи з підвищення її рівня.

фінансова безпека, загрози, моніторинг, бюджет, монетарна політика, фондовий ринок, страховий ринок, корпорація

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями.

Зв'язок економіки України зі світовою економікою, її експортна орієнтація та від'ємний платіжний баланс створюють значні небезпеки для вітчизняної фінансової сфери, наслідки реалізації яких були яскраво продемонстровані під час світової фінансової кризи 2008 року, що і спричинило надзвичайно важкий стан для економіки країни в цілому. Сьогодні перед Україною постає нагальне завдання створення адекватної сучасним вимогам системи попередження про наближення стану фінансової небезпеки, розроблення системи заходів, спрямованих на забезпечення фінансової безпеки держави, зокрема – в кризових умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика фінансової безпеки держави в тій чи іншій мірі була предметом дослідження таких учених, як Л.В. Шевченко [1], М.А. Коваленко [2], О.В. Прокопенко [3], І.М. Комарницький [4], Н.Й. Реверчук [5], В.І. Соловійов [6], М.М. Єрмошенко [7], О.І. Барановський [8], А.Б.Миколайчук [9], О. Савицька [10], Б.Ю. Кишакевич [11], Н.В.Наконечна [12], тощо.

Однак до сьогодні на науковому і практичному рівнях не повною мірою досліджено сутнісну природу та складові фінансової безпеки, сукупність показників, що характеризують її рівень. Не сформована система заходів щодо зміцнення фінансової безпеки України в сучасних умовах.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є оцінка фінансової безпеки України, визначення пріоритетних напрямків її зміцнення.

Виклад основного матеріалу. Одним із основоположних чинників незалежності суверенної держави за сучасних умов господарювання є стан її фінансової безпеки. Через швидку зміну ринкової кон'юнктури на світових фінансових ринках та взаємопов'язану систему економічних відносин у структурі світового господарства стан вітчизняного фінансового сектора дедалі складніше контролювати з огляду на нестабільність внутрішнього і зовнішнього середовища. За такої ситуації постає потреба в комплексній превентивній оцінці зовнішніх та внутрішніх факторів, що прямо чи опосередковано впливають на фінансовий сектор країни[6].

На думку М. Єрмощенко, фінансова безпека — це такий стан фінансово-кредитної сфери, який характеризується збалансованістю і якістю системної сукупності

фінансових інструментів, технологій і послуг, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних чинників (загроз), здатністю цієї сфери забезпечувати захист національних фінансових інтересів, достатністю обсягів фінансових ресурсів для всіх суб'єктів господарювання і населення в цілому, що забезпечує ефективне функціонування національної економічної системи і соціальний розвиток [7].

О. Барановський вважає, що фінансова безпека - це важлива складова частина економічної безпеки держави, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери України, яка відображається через систему критеріїв і показників її стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів і наявність необхідних грошових і золотовалютних резервів, ступінь захищеності фінансових інтересів на усіх рівнях фінансових відносин, стан фінансових потоків в економіці, що характеризується збалансованістю і наявністю апробованих механізмів регулювання і саморегулювання[8].

Можна погодитися з позицією А. Миколайчука, який фінансову безпеку держави визначає як сукупність соціально-економічних і правових відносин, що забезпечують такий фінансовий стан, при якому виявляється стійкість до зовнішніх загроз і ризиків при раціональному використанні своїх фінансових ресурсів[9].

Як справедливо з цього приводу зазначає О. Савицька, фінансова безпека є складною багаторівневою системою, яку утворюють ряд підсистем, кожна з яких має власну структуру і характер розвитку. Система фінансової безпеки держави включає бюджетну, валютну, грошово-кредитну, боргову безпеки, безпеку страхового ринку та безпеку фондового ринку. З огляду на це, забезпечення безпечного рівня функціонування фінансово-кредитної сфери можливе лише за умови розробки і реалізації обґрунтованої стратегії розвитку усіх сегментів вітчизняного фінансового ринку, проведення дієвої грошово-кредитної, валютної, бюджетної, боргової та інвестиційної політики, здійснення конкретних заходів щодо уникнення небезпеки грошового обігу, валютного ринку, бюджетної системи, державних запозичень, поліпшення інвестиційного клімату в Україні. Стратегія фінансової безпеки має бути зорієнтованою на розробку і послідовне здійснення заходів щодо закріплення і розвитку позитивних процесів і подолання негативних тенденцій у сфері фінансових відносин. При цьому мають бути визначені найближчі цілі цієї стратегії та механізм їх реалізації[10].

Складові фінансової безпеки відображено на рис. 1.

Бюджетна безпека, як важливий фактор соціально-економічного розвитку держави, виступає своєрідним індикатором і критерієм ефективності її бюджетної політики та організації бюджетного процесу. З економічного погляду, бюджетна безпека виражає здатність держави за допомогою бюджету виконувати властиві їй функції та завдання, а також задовольняти потреби платників податків та одержувачів бюджетних коштів з урахуванням індивідуальних, корпоративних і суспільних інтересів. Отож, забезпечення бюджетної безпеки держави є одним із ключових завдань під час реалізації її стратегічних соціально-економічних пріоритетів. У забезпеченні фінансової безпеки країни важливу роль відіграє ефективність валютно-курсової політики, яка, впливаючи на економічну систему держави загалом, виступає одним із комплексних її індикаторів. Це зумовлено впливом курсу національної грошової одиниці на фактори, які становлять виклики і загрози стабільності фінансово-кредитної сфери, зокрема на рівень цін та темпи інфляції, обсяг валютних резервів, динаміку експортно-імпортних операцій і рух капіталу, а відповідно – і сальдо платіжного балансу та ін.[11].

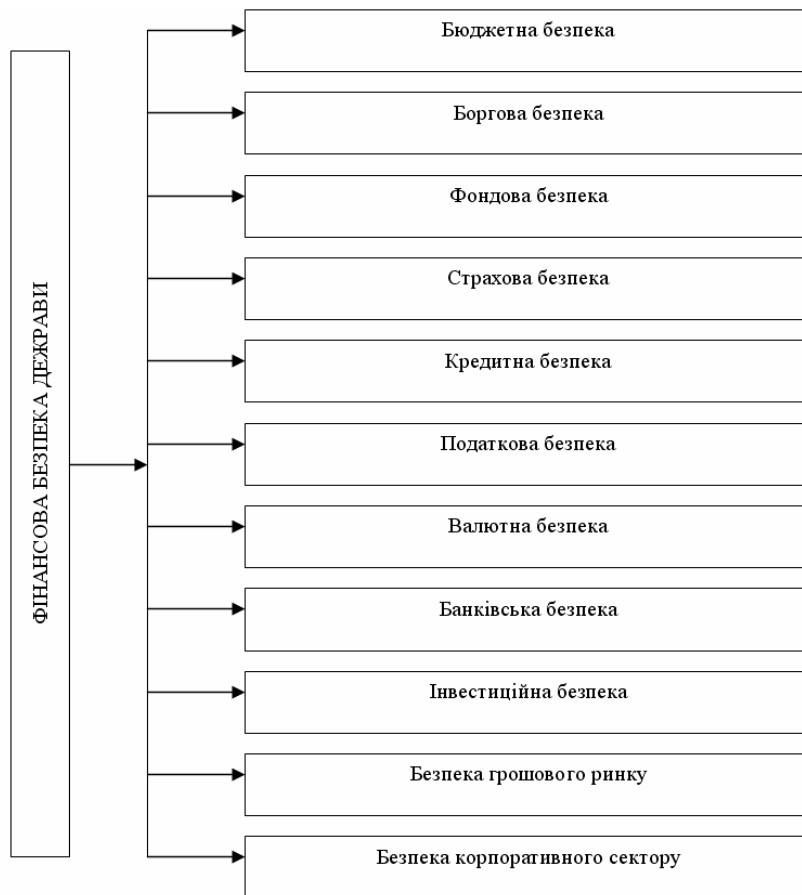


Рисунок - 1 Складові фінансової безпеки держави

Пріоритетні напрямки зміцнення фінансової безпеки України визначаються, насамперед, на основі оцінки рівня показників фінансової безпеки держави.

Індикатори фінансової безпеки відображають специфіку певного рівня управління (громадян, домашніх господарств, підприємств, організацій і установ, галузей господарського комплексу, регіонів, банківської системи, фондового ринку, держави) або таких її складових, як безпека грошового обігу, інфляційна, валютна, бюджетна, боргова й інвестиційна безпека [12].

Узагальнюючи досвід вітчизняних та іноземних вчених, які досліджували показники фінансової безпеки, можна виділити наступні з них, що розглядаються як репрезентативні більшістю вчених:

- рівень монетизації, %;
- обсяг зовнішнього державного боргу, % від ВВП;
- обсяг внутрішнього державного боргу, % від ВВП;
- рівень інфляції, %;
- міжнародні резерви центрального банку, млн. дол.;
- дефіцит державного бюджету, % від ВВП;
- вартість банківських кредитів у національній валюті, % річних;
- рівень доларизації економіки, %;
- сальдо платіжного балансу, млн. дол.;
- доходи державного бюджету, % до ВВП;
- видатки державного бюджету, % до ВВП;

- питома вага довгострокових банківських кредитів у загальному обсязі кредитів, %;

- рівень тіньової економіки України, % до ВВП.

Вказані показники за період 2005-2011 рр. відображені в табл. 1.

Як бачимо, для динаміки більшості показників фінансової безпеки спостерігаються негативні довгострокові тенденції. Найбільш проблемними напрямками у цьому відношенні є:

- високий рівень зовнішнього боргу;
 - висока вартість банківських кредитів;
 - значний рівень доларизації економіки;
 - постійне збільшення частки тіньового сектору економіки;
- від'ємне значення платіжного балансу

Таблиця 1 - Система вихідних даних для оцінки рівня фінансової безпеки України*

Показник / Рік	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Дефіцит державного бюджету, % до ВВП	-1,80	-0,70	-1,40	-1,30	-3,90	-6,70	-1,7
Обсяг зовнішнього боргу, % до ВВП	56,25	61,46	60,27	45,42	42,89	42,06	41,6
Обсяг внутрішнього боргу, % до ВВП	24,55	20,62	20,06	23,58	28,74	32,77	43,4
Рівень інфляції, %	10,30	11,60	16,60	19,80	22,30	9,10	4,6
Рівень монетизації, % до ВВП	45,70	47,97	55,57	54,00	47,00	49,10	50,1
Золотовалютні резерви центрального банку, млрд. дол. США	10,11	15,4	35,4	32,1	26,50	34,60	35,13
Вартість банківських кредитів, % річних	14,60	13,30	12,90	18,70	15,80	15,00	14,8
Сальдо платіжного балансу, млрд. дол. США	1,07	2,4	9,4	-3,1	-13,7	5,096	-2,44
Доходи державного бюджету, % до ВВП	23,90	24,50	23,00	24,40	22,90	20,70	28,0
Видатки державного бюджету, % до ВВП	25,60	25,20	24,20	25,50	26,50	27,40	33,4
Рівень доларизації, частка іноземної валюти у грошовій масі, %	23,58	27,04	22,96	30,73	31,70	29,13	30,5
Питома вага довгострокових банк. кредитів у загальному обсязі наданих кредитів, %	65,70	70,70	70,60	75,10	73,40	70,90	64,8
Рівень тіньової економіки України, % до ВВП	30,30	29,80	28,80	31,10	39,00	38,00	39,5

* Джерело: розраховано автором за даними Державного комітету статистики України.

Підвищення рівня фінансової безпеки держави потребує системних дій, які мають містити в собі механізми у сфері бюджетної та монетарної політики, фондового ринку, а також у сфері регулювання корпоративного сектору економіки тощо.

Можна запропонувати наступну систему заходів стосовно зміцнення фінансової безпеки України (табл. 2).

Таблиця 2 - Заходи стосовно зміцнення фінансової безпеки України

Пріоритетні напрями зміцнення фінансової безпеки.	Заходи щодо реалізації напрямів
Реформування бюджетної системи	- проведення бюджетних реформ на базі наукового обґрунтування та координації дій (розробки узгоджених концепцій), стратегії та тактики бюджетування), підвищення якості прогнозів макроекономічних показників, що використовуються в бюджетному плануванні;
	- комплексний підхід до реформування бюджетного процесу на державному, місцевому рівнях та рівні міжбюджетних відносин;
	- підвищення результативності бюджетних витрат за рахунок застосування програмно-цільових засад діяльності, орієнтація бюджетної системи на досягнення конкретних результатів (за відповідними програмами розвитку);

Продовження таблиці 2

	<ul style="list-style-type: none"> - зменшення зовнішнього боргу України, шляхом прямого зменшення чистих зовнішніх залучень уряду та погашення довгострокових залучень реального сектору економіки; - удосконалення системи бюджетної статистики та діагностики у системному аналізі з індикаторами грошово-кредитної, боргової та валютної безпеки; - розробка поетапної стратегії скорочення бюджетного дефіциту за рахунок нарощення власного доходного потенціалу, підвищення рівня управління державним боргом шляхом реалізації сучасної стратегії залучення позичкового капіталу, інвентаризації та класифікації всіх боргів, трансформації структури боргу, недопущення практики прийняття виключних рішень, не підпорядкованих єдиній борговій політиці, ліквідація прихованого дефіциту;
Удосконалення монетарної політики	<ul style="list-style-type: none"> - забезпечення потреб економічного зростання країни шляхом лібералізації характеру грошово-кредитної політики, а не її спрямування переважно на мінімізацію інфляції, що веде до скорочення попиту, зростання безробіття; - врегулювання (помірне зниження) рівня монетизації економіки; - подолання дефіциту платіжних засобів; - зменшення частки готівки у загальному обсязі грошової маси, що автоматично погіршить умови функціонування тіньової економіки; - подальше збалансування грошового і товарного ринків, тобто зниження рівня інфляційної динаміки; - припинення відтоку капіталу за кордон за допомогою створення сприятливих умов для репатріації вивезеного капіталу;
Удосконалення валютної політики	<ul style="list-style-type: none"> - зменшення рівня доларизації економіки країни засобами проведення політики цілеспрямованої підтримки національної грошової одиниці, стимулювання здійснення операцій із її використанням; - оптимізація структури золотовалютних резервів шляхом нарощення в них частки золота; - розробка концептуальних засад валютної політики, що передбачатиме виділення короткострокових та довгострокових цілей її формування та реалізації;
Регулювання фондового ринку	<ul style="list-style-type: none"> - підвищення капіталізації та ліквідності організованого ринку цінних паперів; - створення універсальної національної біржі, яка діятиме на принципах регульованих ринків ЄС та інтегруватиметься у світовий фінансовий простір; - забезпечення поетапного створення єдиного центрального депозитарію України з урахуванням світового досвіду інтеграції обліково-фінансової інфраструктури; - удосконалення інституційної структури ринків капіталу з метою диверсифікації ресурсної бази та залучення збережень населення;
Регулювання корпоративних відносин	<ul style="list-style-type: none"> - узгодження вітчизняного законодавства з міжнародними стандартами і сучасними вимогами розвитку фінансових відносин; - підвищення вимог до корпоративного управління; - чітке визначення прав і обов'язків емітентів та інвесторів шляхом розробки ефективної системи державного регулювання ринків капіталу, посилення контролю за дотриманням вимог законодавства, запобігання шахрайству;
Регулювання страхового ринку	<ul style="list-style-type: none"> - сприяння розвитку страхового ринку та удосконалення порядку ліцензування діяльності страховиків, дотримання вимог до джерел формування статутного капіталу та фінансового становища засновників; - створення фонду гарантування страхових виплат за договорами страхування; - введення міжнародних норм корпоративного управління для страховиків та розробка державної цільової програми науково-дослідних робіт у сфері страхування та підготовки фахівців для страхового ринку; - удосконалення системи оподаткування страховиків та операцій перестраховування у перестраховиків-нерезидентів.

Реалізація запропонованого комплекс заходів, що охоплює більшість складових фінансової безпеки, актуальних для України, дозволить значно підвищити її рівень за умови забезпечення підтримки на законодавчому, виконавчому, владному рівнях.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження

показало, що фінансова безпека держави є комплексним поняттям, яке включає в себе бюджетну, боргову, фондову, страхову, кредитну, податкову, валютну, банківську, інвестиційну, монетарну та корпоративну складові.

Найбільші загрози фінансової безпеки України криються у сфері зовнішньої заборгованості, високої вартості банківських кредитів, значного рівня доларизації економіки, зростання тіньового її сектору, від'ємного платіжного балансу.

Пріоритетними напрямками зміцнення фінансової безпеки України слід визнати: реформування бюджетної системи; удосконалення монетарної та валютної політики; регулювання фондового ринку; регулювання корпоративних відносин; регулювання страхового ринку.

Подальші дослідження у сфері зміцнення фінансової безпеки держави доцільно спрямувати на обґрунтування механізму управління внутрішніми та зовнішніми ризиками державної фінансової стабільності.

Список літератури

1. Шевченко Л.В. Сучасна фінансова криза в Україні та її вплив на безпеку держави [Текст] / Л.В. Шевченко // Економічна безпека України і виклики сьогодення: зб. матеріалів XIII Міжнародна науково-практична конференція, 28 травня 2010 року. – К. : Вид-во Українського ДУ фінансів та міжнародної торгівлі. – С. 138-139.
2. Коваленко М.А. Глобалізація фінансових ринків: причини та наслідки [Текст] / М.А. Коваленко, Н.Г. Рогальська // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2009. – Вип. 3(46). – С. 55-61.
3. Прокопенко О.В. Малі підприємства України: поточний фінансово-економічний стан [Текст] / О.В. Прокопенко, Л.Б. Криворучко // Механізм регулювання економіки: Міжнародний науковий журнал, 2010. – №3, т. 1. – С. 167-175.
4. Комарницький І.М. Сутність і шляхи забезпечення фінансової безпеки держави [Текст] / І.М. Комарницький, І.А. Франів, Б.М. Комарницький // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2010. – Вип. 2(49). – С. 22-28.
5. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.disslib.org/upravlinnja-ekonomichnoju-bezpekoju-pidpryemnytstva-v-ukrayini.html>.
6. Соловійов В.І. Фінансова безпека як основоположний фактор незалежності держави [Текст] / В.І. Соловійов // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу – 2011. - № 3(15). – С.148.
7. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення: монографія [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.disslib.org/upravlinnja-ekonomichnoju-bezpekoju-pidpryemnytstva>.
8. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні - методологія оцінки та механізми забезпечення. Автореф. дис. д-ра екон. Наук НАН України/ [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.disslib.org/upravlinnja-ekonomichnoju-bezpekoju-pidpryemnytstva>
9. Миколайчук А.Б. Методичний підхід до прогнозування рівня фінансової безпеки держави в системі моніторингу [Текст] / А.Б. Миколайчук // Вісник економіки транспорту і промисловості – 2012. - № 38. – С.32.
10. Савицька О. Оцінка та шляхи забезпечення фінансової безпеки України [Текст] / О. Савицька // Економічний форум. – 2012. - №3. – С.14.
11. Кишакевич Б.Ю. Формування системи фінансової безпеки України в умовах глобалізації [Текст] / Б.Ю. Кишакевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.7.-С.205.
12. Наконечна Н.В. Тенденції індикаторів фінансової безпеки України [Текст] / Н.В. Наконечна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.9.
13. Савицька О. Оцінка та шляхи забезпечення фінансової безпеки України [Текст] / О. Савицька // Економічний форум. – 2012. - №3. – С.17.

Т. Луцик-Дубова

Основные приоритеты укрепления финансовой устойчивости Украины

В статье рассмотрены понятия и составляющие финансовой безопасности государства,

проанализированы показатели и современное состояние финансовой безопасности Украины, определены наибольшие угрозы финансовой безопасности государства и предложены меры по повышению ее уровня.

T. Luzik-Dubova

The main priorities of strengthening the financial stability of Ukraine

The article deals with the concept and the financial security of the state are considered indicators and the current state of the financial security of Ukraine, identified the greatest threats to the financial security of the state and proposed measures to improve its level.

Одержано 1.10. 12

УДК 629.113

Н.В. Ляшенко, викл.

Кіровоградський інститут регіонального управління та економіки

Аналіз сучасного стану та тенденції розвитку ринку автотранспортного страхування в Україні

У статті визначено проблеми та тенденції розвитку ринку автотранспортного страхування України. Проаналізовано динаміку основних показників діяльності учасників ринку. Наведені практичні рекомендації щодо вирішення проблем, які стримують розвиток національного ринку автострахування. У дослідженні проведений аналіз підходів до визначення сутності ролі транспортного страхування в сучасному суспільстві, на підставі якого запропоновано моделювання процесів управління автотранспортного ринку.

автострахування, ринок автострахування, цивільна відповідальність власників автотранспортних засобів, страхові премії, страхові виплати, фінансова криза

Реформування всієї системи економічних відносин, соціальні перетворення та трансформаційні зрушення, що сьогодні відбуваються в Україні, надають особливої ваги розв'язанню проблем страхового захисту суспільства, страхового відшкодування в транспортній системі, які спонукають до пошуку дієвих методів, механізмів регулювання на страховому ринку, ресурсів страховиків і страхувальників та їх ефективного використання під час реалізації страхових випадків, які виникають внаслідок дорожньо-транспортних пригод (ДТП).

Актуальним є також розгляд сучасної тенденції розвитку світової економіки, а саме постійне збільшення транснаціональних потоків і транзиту вантажів. З метою забезпечення безпеки торгових і соціальних зв'язків між країнами Європейського Співтовариства і країнами Центральної й Східної Європи, створено мережу міжнародних коридорів. Це комплекс наземних, повітряних і водних магістралей з відповідною інфраструктурою, а саме: підвізні шляхи, прикордонні переходи, вантажні й пасажирські термінали, що забезпечують перевезення пасажирів і вантажів, а також рух автотранспорту, який потребує негайного ефективного вирішення питань щодо системи страхового захисту, страхування ризиків і впровадження дієвих механізмів для

проанализированы показатели и современное состояние финансовой безопасности Украины, определены наибольшие угрозы финансовой безопасности государства и предложены меры по повышению ее уровня.

T. Luzik-Dubova

The main priorities of strengthening the financial stability of Ukraine

The article deals with the concept and the financial security of the state are considered indicators and the current state of the financial security of Ukraine, identified the greatest threats to the financial security of the state and proposed measures to improve its level.

Одержано 1.10. 12

УДК 629.113

Н.В. Ляшенко, викл.

Кіровоградський інститут регіонального управління та економіки

Аналіз сучасного стану та тенденції розвитку ринку автотранспортного страхування в Україні

У статті визначено проблеми та тенденції розвитку ринку автотранспортного страхування України. Проаналізовано динаміку основних показників діяльності учасників ринку. Наведені практичні рекомендації щодо вирішення проблем, які стримують розвиток національного ринку автостраховання. У дослідженні проведений аналіз підходів до визначення сутності ролі транспортного страхування в сучасному суспільстві, на підставі якого запропоновано моделювання процесів управління автотранспортного ринку.

автостраховання, ринок автостраховання, цивільна відповідальність власників автотранспортних засобів, страхові премії, страхові виплати, фінансова криза

Реформування всієї системи економічних відносин, соціальні перетворення та трансформаційні зрушення, що сьогодні відбуваються в Україні, надають особливої ваги розв'язанню проблем страхового захисту суспільства, страхового відшкодування в транспортній системі, які спонукають до пошуку дієвих методів, механізмів регулювання на страховому ринку, ресурсів страховиків і страхувальників та їх ефективного використання під час реалізації страхових випадків, які виникають внаслідок дорожньо-транспортних пригод (ДТП).

Актуальним є також розгляд сучасної тенденції розвитку світової економіки, а саме постійне збільшення транснаціональних потоків і транзиту вантажів. З метою забезпечення безпеки торгових і соціальних зв'язків між країнами Європейського Співтовариства і країнами Центральної й Східної Європи, створено мережу міжнародних коридорів. Це комплекс наземних, повітряних і водних магістралей з відповідною інфраструктурою, а саме: підвізні шляхи, прикордонні переходи, вантажні й пасажирські термінали, що забезпечують перевезення пасажирів і вантажів, а також рух автотранспорту, який потребує негайного ефективного вирішення питань щодо системи страхового захисту, страхування ризиків і впровадження дієвих механізмів для

безперебійної та безаварійної роботи в усіх ланках транспортної галузі.

На сьогоднішній день ринок страхування в Україні має досить складне становище. На це вплинуло багато факторів, зокрема фінансова криза, яка понесла за собою тяжкі наслідки, нестабільне політичне становище країни. Водночас світова практика показує, що страховий ринок сприяє розвитку економіки країни та розв'язання соціальних проблем громадян.

Вагомим внеском у розвиток страхового ринку та становлення транспортного страхування стали історичні, практичні та логічні дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених Томіліна В.Н., Самохвалова О.В., Казакова А.А., Ж. Лемера, Шахова В.Г., Медведєва А.А., Міллермана А.С., Юлдашева Р.Т., Богаченко В.Г., Гінзбурга А.І., Адамчука Н.Г., Турбіної К.Е., Балабанова І.Т., Зальотова О.М., Гомелля В.Б., Соболева А. М., Бондаря Ю. В., Кулаєва Ю.Ф., Щелкунова В.І.

Окремі аспекти розвитку автотранспортного страхування в Україні висвітлено в багатьох наукових працях. Зокрема, питанням засад формування вітчизняного ринку страхування в умовах перехідної економіки присвячено наукові праці В.М. Ручкіної [1] та О.В. Мухіної [2], вплив фінансово-економічної кризи на ринок страхових послуг та шляхи подолання наслідків кризи розкрила в своїй роботі Л.О. Позднякової [3], дослідженню транспортного ринку і розробці методів економічного регулювання автотранспортного страхування в Україні присвячена праця Н.В. Онищенко [4]. Проте у зв'язку із стрімкими змінами, що відбуваються в економіці України, дослідження проблем, які стримують розвиток автотранспортного страхування в Україні, набуло ще більшої актуальності. Недостатньо дослідженими залишаються питання функціонування ринку автотранспортного страхування та проблеми його розвитку в умовах виходу із кризи.

Метою є наукове обґрунтування теоретичних засад розвитку і становлення транспортного страхування, регулювання транспортним сектором страхового ринку України в сучасних умовах.

Виникають серйозні проблеми, які гальмують розвиток повноцінного транспортного страхового ринку України – через відсутність повноцінних зв'язків між теорією й практикою, спостерігається великий відрив підходів від реального попиту практичної економіки, недосконалість у законодавчо-нормативній базі.

Особливої уваги потребують проблеми соціального захисту громадян в системі автострахування, що обумовлене зростанням кількості автомобілів в Україні, стрімким збільшенням аварій на дорогах, що шкодять здоров'ю громадян та їх майну. Тому дана проблема з кожним роком набуває все більшої актуальності.

Вітчизняний автостраховий ринок потребує більш ширшого вивчення. Саме це ускладнює роботу страхових компаній. На ряду з цим виникають такі проблеми: відсутність дієвого контролю з боку держави за дотриманням автовласниками чинного законодавства; невисока страхова культура автовласників; менталітет громадян; відсутність довіри до страховиків; низька платоспроможність автовласників.

Досягнення поставленої мети зумовило необхідність розв'язання задач теоретичного і практичного характеру:

- дослідити загальні, специфічні та історичні принципи розвитку транспортного страхового ринку;
- здійснити аналіз сучасного стану національного страхового ринку, автотранспортного ринку України;
- проаналізувати досвід зарубіжних країн у галузі автострахування та змоделювати процеси управління автотранспортним ринком України в умовах глобалізації страхових відносин.

Автомобільне страхування починає свою історію з першого лютого 1898 року, коли страхова компанія Travelers Insurance Company, розташована в Америці, видала найперший поліс автострахування.

У двадцяті роки попереднього століття із збільшенням на дорогах числа машин виникла необхідність виникнення послуги страхування можливого збитку. В цей же час з'явилася і ідея страхування цивільної відповідальності володарів автомобілів. У 1925 році в американському штаті Массачусетс ввели обов'язкове страхування кожного автомобіля.

На початок п'ятдесятих років двадцятого століття автомобільне страхування стало повністю обов'язковим практично у всіх країнах Європи, а з січня 1953 року набрала чинності Угода про «зелену карту». Згідно з цією Угодою поліс страхування по автоцивільній відповідальності, який був виданий в будь-якій країні - членові даної Угоди, буде дійсний на території будь-якої іншої країни, яка є членом даної угоди.

Страховий ринок в Україні розвивається і набирає потужностей. Це значно ускладнює роботу страховиків, викликає багато зловживань, які підривають довіру страхувальників. Також існує проблема, яка важлива в однаковій мірі для кожної страхової компанії, - це труднощі, які виникають у зв'язку з отриманням інформації, статистичних даних.

Детальний аналіз транспортного страхування дає можливість усвідомити процес початку та становлення страхової діяльності, операцій зі страхування, первинних зародків страхового фонду, та, при необхідності створення конкурентоспроможного страхового ринку України.

Досліджуючи законодавчу базу транспортного страхування, особливу увагу привертає той факт, що в більшості розвинутих країн світу законодавчі акти про обов'язкове страхування транспортних засобів ґрунтуються на конституційних правах громадян та на законодавчий захист життя та майнових прав від протиправних або інших дій третіх осіб. Завдяки цьому структура автотранспортного ринку є досить зрілою і диференційованою, що дає змогу відзначити процеси активної концентрації страхового капіталу й інтерналізації страхової справи.

Україні знадобилося десять років, щоб привести свою систему автострахування у відповідність зі світовою практикою. Обов'язкове страхування автоцивільної відповідальності - (ОСАЦВ) зі змінним успіхом вводилася у нас з 1 січня 1995 року Указом Президента, а механізм її просування - постановою Кабінету Міністрів. Після низки змін і переносів впровадження обов'язкового автострахування відбулося 1 січня 2005 року, запровадив Закон "Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів".

Впродовж останніх років страховий ринок України демонстрував високі темпи розвитку і, поряд з банківським сектором, був одним з найбільш динамічних секторів фінансового ринку. Незважаючи на світову фінансову кризу, яка в цілому негативно відобразилась на становищі національних фінансових ринків, позитивна динаміка на українському страховому ринку зберігалась і на початку 2008 року. В цілому у 2008 році страховий ринок продовжив зростання за всіма показниками, хоча в IV кварталі темпи істотно знизилися порівняно з аналогічним періодом 2007 року, що обумовлено негативним впливом світової фінансової кризи.

Вплив світової фінансової кризи у другій половині 2008 року призвів до уповільнення темпів зростання основних показників діяльності вітчизняного ринку автотранспортного страхування [5, с 17].

На вітчизняному ринку автострахування в першій половині 2010 р. спостерігалися тенденції, характерні для фінансового сектора в цілому. Зниження рівня

платоспроможності населення й довіри до фінансових установ призвели до суттєвого зменшення попиту на послуги з автострашування. Так, у 2010 році скорочення ринку автострашування складало близько 30% порівняно з 2009 роком.

У 2010-2011 роках здійснено ряд заходів, спрямованих на якісне удосконалення системи обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, зокрема: скасування «короткострокових» полісів за договорами внутрішнього страхування для транспортних засобів, зареєстрованих в Україні та встановлення одного типу договору; запровадження системи моніторингу платоспроможності страховиків-членів МТСБУ; запровадження системи спрощеної фіксації обставин ДТП із застосуванням «європротоколу» без участі працівників ДАІ.

За даними Держфінпослуг, витрати автостраховиків постійно зростають, при цьому потік страхових премій знижується. За таких умов все більше страховиків стають неплатоспроможними і залишають цей ринок. Позитивну динаміку у цьому році продемонстрував ринок страхування цивільної відповідальності автовласників. Незважаючи на збитковість цього сегмента ринку, він залишається пріоритетним напрямом страхового бізнесу для компаній, оскільки дає змогу розширити коло своїх клієнтів [6].

Українські страхові компанії в 2011 році збільшили збір страхових премій за полісами ОСАЦВ майже на 40% проти аналогічного періоду 2010 р. - до понад 2 млрд грн (1,463 млрд грн. в 2010), виплати зросли на 24% - до понад 800 млн грн. Кількість проданих полісів ОСАЦВ тільки за січень-листопад п.р. зросла на 3% - до 7,488 млн шт. За вказаний період українські страховики врегулювали 92,1 тис. справ, що на 7,1% більше, ніж за січень-листопад 2010 року (86 тис. справ.).

Порівняння середнього розміру страхового відшкодування свідчить, що якщо в 2005 році показник становив 4768 грн, то в 2011-му він зріс до 9773 грн. Страховики виплачують і більше, і частіше. Таким чином, можна сказати, що ринок виконує свої зобов'язання, але оскільки він розвинувся до певного вельми серйозного рівня, то вимагає додаткових поліпшень, і є сподівання, що зміни, які відбуватимуться на ньому, до цього призведуть.

Законодавче забезпечення України потребує нормативного вирішення кола проблем з питань автострашування, а також забезпечення його раціонального регулювання в умовах економічних перетворень, страхових відносин світової економіки.

Врахування всіх факторів, які диктуються на світовому ринку для ефективного функціонування автострашування, є цивілізована законодавча база, технічні, соціально-економічні, організаційні й управлінські стандарти, які нададуть змогу створити ефективну систему, а також розробити відповідні методи та механізми регулювання.

Враховуючи всі перелічені плюси та мінуси автострашування в Україні, слід зауважити, що його функціональні характеристики не відповідають реальним потребам держави та європейським стандартам. За даними Міністерства фінансів частка премій українських страховиків складає близько 0,2% загальних премій в Європі. На душу населення у середньому припадає приблизно 52 єврострахові премії, що дуже відрізняється від інших країн. Рівень нашої держави, порівняно з іншими значно відрізняється. Так, наприклад у Німеччині – 1250 євро становлять страхові премії [8].

Покращення ситуації на ринку автострашування можливе за рахунок реалізації низки заходів, спрямованих на усунення існуючих проблем.

Першочерговим завданням для страховиків є усунення наслідків економічної та фінансової криз для недопущення зменшення платоспроможності страховиків та розгортання глибокої кризи страхового ринку. Це вимагає негайних заходів тактичного

характеру, спрямованих на усунення загрозливих тенденцій, що спостерігаються на страховому ринку. Страховикам необхідно орієнтуватись на розширення спектра пропозицій для потенційних клієнтів, надавати комплексне обслуговування, залучати до співпраці банківські установи, що дозволить збільшити обсяги реалізації страхових продуктів. Крім позитивних зрушень для самої страхової компанії, реалізація таких заходів є підґрунтям для активізації інвестиційної діяльності страхових компаній для відновлення економіки нашої країни після кризи.

Необхідною умовою розвитку ринку автостраховання також є розробка програм інформування населення про страхові послуги з метою підвищення страхової культури громадян, підвищення рівня довіри до страхових компаній.

Формування умов для економічної ефективності, насамперед, передбачає моделювання та регулювання методів автотранспортного ринку страхування, які сприятимуть підвищенню рівня культури населення, довіри до держави, де основним завданням є формування цивілізованого суспільства. Методи регулювання можуть розглядатися як чинники впливу на механізм прийняття державного рішення на формування інститутів транспортних послуг і транспортного страхування в цілому. Зрозуміло, що врахування впливу такої кількості факторів на процес є дуже тяжким, кропітким, але необхідним у страхуванні.

На (рис. 1) показана модель державного регулювання транспортного страхування в Україні.

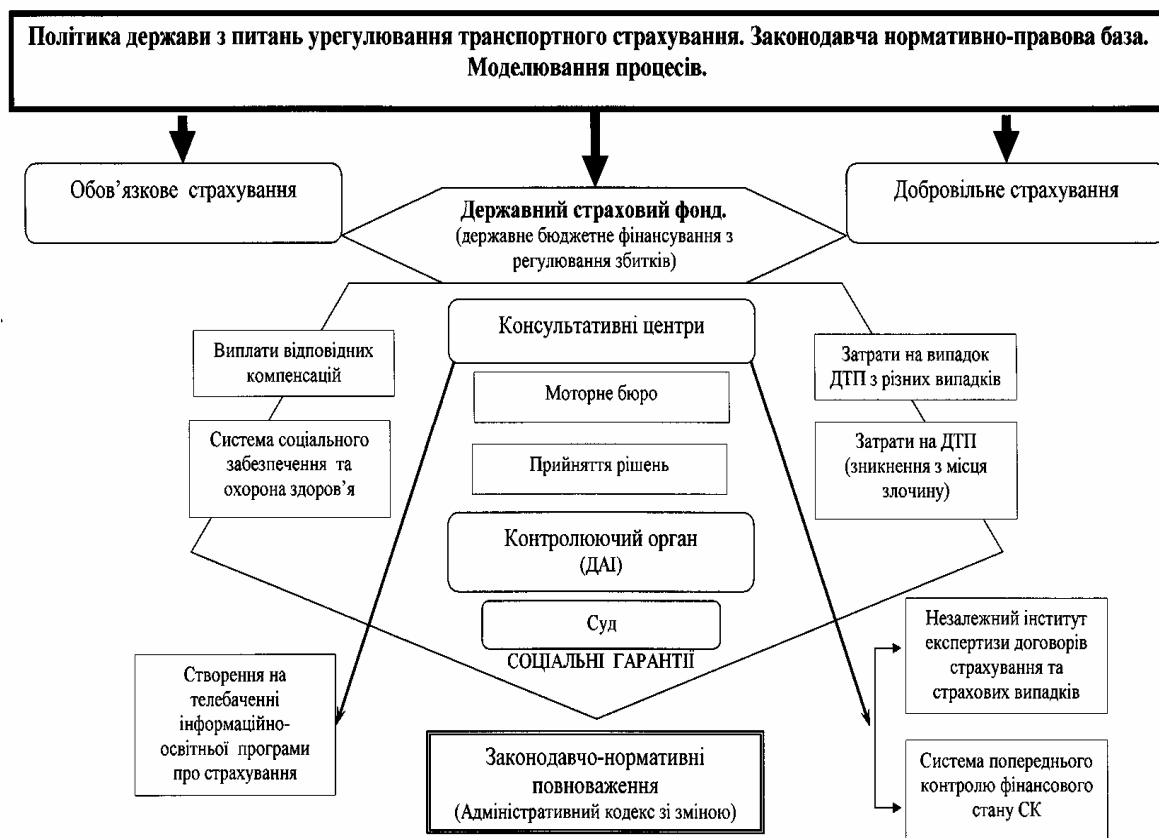


Рисунок 1 - Модель державного регулювання транспортним страхуванням (автострахованням)

Державний рівень має правову природу, адже пов'язаний з державною владою, який розподіляє елементи своєї структури, що постійно підтримуються при процесі управління суспільством.

У практичному плані державна політика з регулювання автотранспортного ринку, маючи потужну інфраструктуру з відповідними обсягами грошових надходжень, зможе стати надійним гарантом для всіх учасників страхового ринку. Економічна ефективність і вигідність у створенні державних методів регулювання в автострахованні, для держави – це:

- різке зростання значення страхування в економіці України, де відбудуться зміни у довірі та увазі з боку населення, а це головне стратегічне завдання на сьогоднішній день в країні;
- відповідні місця державної служби для випускників вищих навчальних закладів, які готують кваліфікованих юристів, менеджерів та фахівців зі страхової справи, фахівців транспортних вузів;
- створення нових робочих місць: це незалежні експерти і консультанти, які будуть займатися оцінкою збитків життя і здоров'я, майна третіх осіб – це велике поле діяльності для колишніх співробітників правоохоронних органів, інженерів, військових тощо.

Значна роль у забезпеченні відповідного рівня організаційно-методичних та практичних рекомендацій з питань автостраховання, полягає в програмі дій, та в розробці страхових продуктів з урахуванням кращих світових зразків, а саме:

- реалізація методів обліку і аналізу;
- контроль за страховою інформацією з використанням сучасних інформаційних технологій;
- надання якісних послуг;
- цивілізована рекламна компанія;
- ефективне обслуговування клієнтів;
- надання „тимчасового транспортного засобу” в усіх страхових компаніях країни;
- звернення особливої уваги на сферу вантажоперевезень при негативних процесах (міжнародний тероризм), впровадження механізмів безпеки.

На наш погляд, у вирішенні автотранспортних проблем, необхідно акцентувати увагу на удосконалення транспортної системи:

- моделювання процесів;
- випробування механізмів;
- раціональне створення і використання резервів, фінансових і матеріальних ресурсів, необхідних для запобігання надзвичайних ситуацій;
- пошук раціональних шляхів роботи реальних економічних систем;
- розробка цільових науково-технічних програм, спрямованих для запобігання надзвичайних ситуацій, які відбуваються при ДТП.

Країна, яка претендує на європейський рівень, не може розвиватись без відповідних законів, нормативно-правових актів, методів та механізмів регулювання страхового ринку.

Таким чином, проведений аналіз автотранспортного страхового ринку виявив низький рівень державного регулювання та контролю, що створює умови для численних порушень страховими компаніями.

Оцінка стану ринку автотранспортного страхування виявила низку проблем, які стримують розвиток ринку автостраховання України, а саме: зменшення попиту на послуги автостраховання з боку потенційних страхувальників, погіршення загального стану платоспроможності страховиків, відсутність якісної статистичної інформації в страховому секторі, недосконалість законодавчого регулювання, низький рівень послуг, що надаються окремими страховиками та наявність випадків шахраювання.

Вирішення саме цих проблем дозволить покращити ситуацію на страховому ринку, а також вдосконалення існуючих методів, а не впровадження нових.

Список літератури

1. Ручкіна В.М. Система страхування в країнах перехідної економіки: сутність, механізм функціонування, тенденції: автореф. дис. на здобуття наук. ступення канд. екон. наук.: спец. 08.00.01 «Економічна теорія» / В.М. Ручкіна. – 2008.
2. Мухіна О.В. Страховий ринок України: стан та проблеми розвитку / О.В. Мухіна // Інвестиції: Практика та досвід, 2010. - № 3. - С. 50-52.
3. Позднякова Л.О. Проблеми розвитку страхового ринку України і шляхи їх розв'язання в сучасних умовах /Л.О. Позднякова // Актуальні проблеми економіки. - 2010. - № 6. - С. 250-254.
4. Онищенко Н.В. Методи регулювання ринку транспортного страхування України // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: Збірник наукових праць. – Вип. 10. - К.: НАУ. – 2003. – С. 108-114.
5. Корнилюк Р. Автостраховання-2010: криза прозорості / Р. Корнилюк // Финансовые рынки и ценные бумаги. - 2010. - № 9. - С. 16-19.
6. Статистика страхового ринку України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.forinsurer.com/stat.
7. Іщук І.В. Поняття та класифікація шахрайств у сфері страхування автотранспортних засобів / І.В. Іщук // Науковий вісник Київського національного університету внутрішніх справ України. - 2009. - № 3. - С 138-149.
8. Сіліна Г.С. Ринок автостраховання України: стан, проблеми розвитку та шляхи їх розв'язання в сучасних умовах // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка»: Збірник наукових праць. - Вип. 4(3) – Дніпропетровськ - 2010. – С. 49-54.

Н. Ляшенко

Анализ современного состояния и тенденции развития рынка автотранспортного страхования в Украине

В статье определены проблемы и тенденции развития рынка автотранспортного страхования Украины. Проанализирована динамика основных показателей деятельности участников рынка. Приведены практические рекомендации по решению проблем, сдерживающих развитие национального рынка автострахования. В исследовании проведен анализ подходов к определению сущности роли транспортного страхования в современном обществе, на основании которого предложено моделирование процессов управления автотранспортного рынка..

N. Lyashenko

Analysis of the current state of the industry of motor insurance in Ukraine

In this article the problem of the industry of motor insurance in Ukraine. The dynamics of the key performance indicators of market participants. Some practical recommendations to address the problems hampering the development of the national market of auto insurance. The study analyzes the approaches to the definition of the role of travel insurance in modern society, based on which the proposed simulation of motor control of the market.

Одержано 2.10.12

УДК 339.1:65.012

О.М. Мезенцева, здобувач

Кіровоградський національний технічний університет

Методологічні аспекти регулювання розвитку підприємств торгівлі

Визначено методи регулювання розвитку підприємств торгівлі, які базуються на поєднанні ринкового та державного регулювання. Обґрунтовано, що використання цих методів сприяє досягненню позитивної динаміки господарської діяльності суб'єктів торговельної сфери, дозволяє удосконалити торговельні процеси, підвищити конкурентоспроможність на споживчому ринку, оптимізувати витрати обігу та отримати позитивний фінансовий результат.

підприємства торгівлі, регулювання розвитку, методи регулювання, ринкове регулювання, державне регулювання

Негативний вплив на здійснення торговельної діяльності підприємств торгівлі здійснила фінансова криза, яка знизила ділову активність даних суб'єктів господарювання та зумовила зміну платоспроможного попиту споживачів. Проте, у зазначених умовах, підприємства торгівлі намагалися удосконалити торговельну діяльність через перегляд товарного асортименту, запровадження гнучкої цінової політики, оптимізацію витрат обігу, формування лояльності споживачів, залучення нових постачальників товарних ресурсів, реструктуризації кредиторської заборгованості тощо.

Разом з тим, для забезпечення сталого розвитку будь-який господарський процес, об'єкт та суб'єкт потребують відповідного регулювання. Це також стосується і регулювання розвитку підприємств торгівлі та споживчого ринку.

Загальні проблеми щодо теорії управління і регулювання розвитку суб'єктів господарювання у різний час досліджували та вирішували багато зарубіжних вчених, а саме: К. Аджирис, М. Альберт, Р. Бекхард, С. Белл, Л. Лайкерт, Г. Лінніт, Д. Макгрегор, Л. Маслоу, М. Мескон, та ін. Дослідженням безпосередньо теоретико-методичних основ управління та регулювання розвитку підприємств торгівлі присвячені праці І.О. Бланка, О.В. Березіна, П.Ю. Брітченка, Н.О. Власової, Н.М. Заярної, Н.С. Краснокутської, В.Д. Лагутіна, Л.О. Лігоненко, А.А. Мазаракі, І.А. Маркіної, В.С. Марціна, Н.Г. Міценко та ін.

З метою здійснення ефективної діяльності, підприємства торгівлі використовують різні методи управління та регулювання торговельних процесів [1-5], що забезпечують конкурентоспроможність на споживчому ринку. Але, на сучасному етапі склалася ситуація, що вимагає розробки нових науково обґрунтованих механізмів управління та методів регулювання розвитку підприємств торгівлі, що дозволять адаптуватися до зміни ринкової кон'юнктури та протистояти руйнівним явищам в економіці.

Тому виникає необхідність глибокого наукового дослідження актуальних питань щодо управління та регулювання розвитку підприємств торгівлі у разі зміни економічних умов та ринкового середовища діяльності суб'єктів господарювання в сучасних умовах.

Виходячи з цього, метою даного дослідження є визначення та обґрунтування сучасних методів регулювання розвитку підприємств торгівлі.

Регулювання розвитку підприємств торгівлі ми уявляємо як систему заходів економічного, правового та організаційного характеру, за допомогою яких органи державної влади впливають на суб'єктів торговельної сфери та процеси торгівлі з метою забезпечення сталого розвитку.

У науковій літературі основними завданнями щодо регулювання розвитку підприємств торгівлі є:

- розробка, прийняття, контроль нормативно-законодавчих актів, що забезпечують правову основу, захист інтересів та розвиток підприємств торгівлі;
- реалізація державної політики щодо розвитку підприємств гуртової та роздрібно-торгівлі, а також торговельно-виробничої сфери на основі використання ринкових механізмів господарювання;
- послаблення прямих форм втручання і контролю за діяльністю підприємств торгівлі;
- створення умов для вільної добросовісної конкуренції на споживчому ринку, вільного продажу товарів та надання торговельного сервісу;
- сприяння формуванню та товарному насиченню споживчого ринку, виробництву товарів, розширенню їх асортименту та поліпшенню якості з урахуванням попиту покупців;
- гармонізація поточних і стратегічних напрямів розвитку підприємств торгівлі і структурно-інвестиційної та науково-технічної політики;
- зняття обмежень адміністративного регулювання торговельної діяльності;
- підвищення темпів зростання товарообороту на основі політики стимулювання розвитку споживчого сектору;
- створення умов для накопичення торговельного капіталу і зростання інвестицій у торговельну сферу тощо [2, с. 223].

У Концепції розвитку внутрішньої торгівлі України регулювання розвитку підприємств торгівлі базується на наступних принципах: організаційно-господарська незалежність, відкритість, цивілізованість, самоокупність, конкурентоспроможність суб'єктів господарювання, урегульованість, контрольованість [7].

Наведені принципи, в свою чергу, базуються на ринкових методах взаємодії суб'єктів господарювання торговельної сфери із покупцями та організаційно-економічних механізмах регулювання розвитку цих суб'єктів.

Ринкове регулювання розвитку підприємств торгівлі забезпечується через дослідження впливу чинників зовнішнього середовища на їх господарську діяльність та мобілізацію внутрішніх ресурсів суб'єктів господарювання торговельної сфери щодо забезпечення стійкості та конкурентоспроможності на споживчому ринку. Але у всіх країнах світу ринкове регулювання розвитку суб'єктів господарювання доповнюється системою державного регулювання торгівлі і споживчого ринку, оскільки механізми регулювання економічними процесами поєднують: ринкове регулювання (за допомогою механізму конкуренції, динаміки ринкових цін, попиту та пропозиції, задоволення потреб споживачів тощо), державне регулювання (здійснюється через грошово-кредитну, бюджетну, інвестиційну та інші форми економічної політики).

Регулювання розвитку підприємств торгівлі державою здійснюється через прямі та непрямі методи (табл. 1).

Прямі та непрямі методи регулювання розвитку підприємств торгівлі забезпечують ефективне формування та використання власних ресурсів, а також сприяють оптимізації господарської діяльності та досягненню конкурентоспроможності

на споживчому ринку.

На наш погляд, значний вплив на регулювання розвитку підприємств торгівлі здійснюють економічні методи формування конкуренції на споживчому ринку між суб'єктами господарювання торговельної сфери, що характеризується відповідним рівнем товарного асортименту, якістю продукції, ціною пропозицією та торговельним сервісом тощо.

Таблиця 1 – Прямі та непрямі методи регулювання розвитку підприємств торгівлі в Україні

Прямі методи	Непрямі методи
Контроль за дотриманням чинного законодавства про торговельну діяльність	Розробка і прийняття відповідних нормативно-законодавчих актів
Державний реєстр створення підприємств торгівлі	Фінансова та грошово-кредитна політика
Контроль за якістю товарів	Податкова політика
Визначення відповідного рівня цін та розміру торговельних надбавок	Політика доходів
Регулювання умов та термінів зберігання та реалізації, маркування та обміну товарів	Стимулювання підприємництва
Регулювання правил продажу окремих видів товарів	Регулювання експортно-імпортних операцій
Контроль за дотриманням санітарних норм торгівлі	Розміщення державних замовлень
Державна регламентація порядку та валюти розрахунків зі споживачами тощо	Валютне регулювання Амортизаційна політика

У більшості випадків на споживчому ринку підприємства торгівлі здійснюють господарську діяльність в умовах досконалої конкуренції, оскільки присутня значна кількість суб'єктів; спостерігається однорідність сегментів ринку, які обслуговують різні підприємства торгівлі; є можливість досить вільної заміни асортименту товарів, що реалізуються; відсутні бар'єри входу на ринок за незначних обсягів інвестованого капіталу, а також відносно низького рівня витрат при виході з нього. На окремих сегментах споживчого ринку підприємства торгівлі працюють в умовах монополістичної конкуренції, відмінними ознаками якої є різнорідний характер товарів, що реалізуються; обмеження у входженні до галузі, обмеження у доступі до інформації та незначний контроль за цінами [3, с. 202].

Тому, враховуючи вищезазначене, нами запропоновані економічні методи регулювання розвитку підприємств торгівлі, які спрямовані на реалізацію конкурентної політики, а також методи антимонопольного регулювання (рис. 1).

Запропоновані економічні методи регулювання розвитку підприємств торгівлі сприяють формуванню сприятливого конкурентного середовища на споживчому ринку для ефективного здійснення господарської діяльності суб'єктів торговельної сфери.

Методи антимонопольного регулювання дозволяють застосовувати адміністративні важелі впливу на ті підприємства торгівлі, які порушують чинне законодавство щодо торговельної діяльності, конкурентної політики та заважають стабільно функціонувати і розвиватися на споживчому ринку іншим суб'єктам торговельної сфери; застосування державного контролю у сфері антимонопольного законодавства стосується регулювання суб'єктів господарювання при виявленні

монопольного становища на споживчому ринку, недобросовісної конкуренції, змові торговельних підприємств щодо збуту продукції, встановлення відповідного рівня цін, обмеження продажу окремих видів товарів виробників тощо.



Рисунок 1 – Економічні методи та методи антимонопольного регулювання розвитку підприємств торгівлі в Україні

Функціональний характер економічних методів регулювання розвитку підприємств торгівлі та формування конкурентного середовища на споживчому ринку визначає позитивний вплив на їх господарську діяльність, а саме:

- збільшення обсягів збуту продукції, розширення товарного асортименту, удосконалення споживчих та інших характеристик товарів;
- застосування сучасних технологій організації маркетингових і збутових структур, логістичних та дистрибуційних мереж;
- зменшення кількості неприбуткових та неефективних підприємств торгівлі;
- скорочення таких негативних явищ на споживчому ринку як фальсифікат, контрабандна та контрафактна продукція;
- досягнення вищого рівня прозорості торговельних процесів на споживчому ринку;
- скорочення необхідності посиленого державного контролю за споживчим ринком та витрат на нього [6, с.31].

Регулювання розвитку підприємств торгівлі здійснюється через систему правових, економічних, фінансових, науково-технічних, інвестиційних, соціально-політичних та інших методів. Державне регулювання здійснюють Кабінет Міністрів

України; спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади у сфері торгівлі; інші органи державної виконавчої влади відповідно до чинного законодавства; місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування.

Методи державного регулювання розвитку підприємств торгівлі здійснюються через: нормативно-правову та методичну базу; контроль-наглядову і обмежувально-заборонну систему заходів; вибірк-ову державну підтримку важливих соціально-економічних орієнтирів [7].

Основою правового регулювання розвитку підприємств торгівлі є Господарський кодекс України. З метою розвитку підприємств торгівлі постійно удосконалюється нормативно-правова база щодо правового статусу, організаційних форм торговельної діяльності, права власності, відповідальності суб'єктів господарювання тощо.

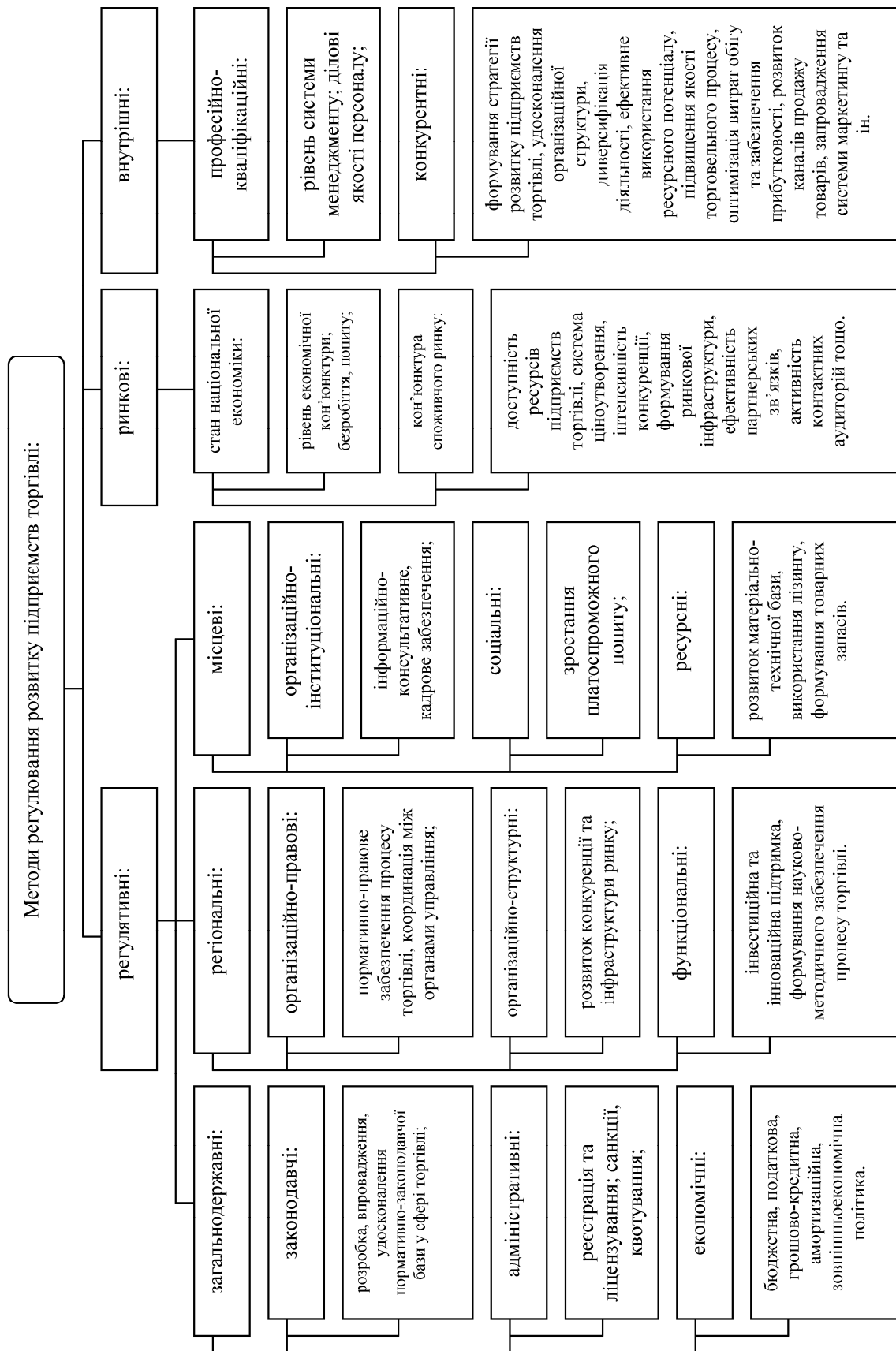
Для забезпечення сталого розвитку та удосконалення господарської діяльності підприємств торгівлі використовуються методи та заходи державного регулювання (табл. 2).

Таблиця 2 – Методи та заходи державного регулювання розвитку підприємств торгівлі в Україні [узагальнено автором за джерелом 7]

Методи державного регулювання:	Заходи державного регулювання:
<ul style="list-style-type: none"> • ліцензування і патентування торговельної діяльності; • контроль за якістю товарів і послуг; • створення сприятливого інвестиційного клімату у сфері торгівлі з орієнтацією капітальних вкладень у розвиток матеріально-технічної бази підприємств торгівлі та удосконалення її інфраструктури; • правове регулювання торговельних угод; • структуризація мережі підприємств торгівлі; • підвищення науково-технічного рівня через галузеві стандарти і нормативи торговельної діяльності; • професійно-кадрова відповідність; • інформаційне забезпечення торговельної діяльності та ін. 	<ul style="list-style-type: none"> • надання позик на придбання, створення або розширення підприємств торгівлі; • фінансування участі у капіталі крупних підприємств торгівлі; • довготермінове інвестиційне проектування, пов'язане із створенням або збереженням робочих місць; • технічне оснащення підприємств торгівлі; • надання гарантій комерційним банкам, фінансовим компаніям; • сприяння розвитку послуг у сфері транспортування, складування, оброблення та переробки вантажів з метою істотного підвищення рівня транспортно-експедиційного обслуговування вантажів у сфері торгівлі; • сприяння розширенню торговельної присутності підприємств та організацій України на території інших країн; • стимулювання заходів щодо охорони довкілля; • підвищення кваліфікації кадрів; • субсидування досліджень, що виконуються за державним замовленням, інвестиції у науково-дослідні роботи; • консультативна допомога тощо.

Наведені вище методи та заходи спрямовані на формування дозвільної системи, забезпечення необхідними ресурсами суб'єктів торговельної сфери, інноваційної та інформаційної підтримки; заходи державного регулювання стосуються напрямів фінансового, техніко-технологічного та логістичного забезпечення процесу торгівлі, а також розширення обсягів діяльності за межами країни та консультативної допомоги тощо.

Узагальнюючи проведене нами дослідження методів регулювання розвитку підприємств торгівлі, запропоновані їх види та подана характеристика кожного з них (рис. 2).



Запропоновані нами методи регулювання розвитку підприємств торгівлі визначають загальні підходи та організаційно-економічні аспекти подальшого функціонування суб'єктів господарювання торговельної сфери, а також дозволяють визначити пріоритетні напрями їх розвитку. Регулятивні методи розвитку підприємств торгівлі спрямовані на використання адміністративно-правового забезпечення розвитку торговельної діяльності та дозволяють сформувати належну інфраструктуру споживчого ринку і платоспроможність покупців. Ринкові методи регулювання розвитку підприємств торгівлі дозволяють суб'єктам господарювання торговельної сфери відслідковувати зміни економічної кон'юнктури та формувати ресурсний потенціал через розвиток партнерських зв'язків із контрагентами. Внутрішні методи регулювання розвитку підприємств торгівлі забезпечують ефективне формування системи менеджменту суб'єктів господарювання торговельної сфери та дозволяють підвищити конкурентоспроможність на споживчому ринку шляхом розробки економічної стратегії розвитку на довготривалу перспективу, а також маркетингового забезпечення торговельної діяльності тощо.

Таким чином, висновки проведеного дослідження полягають у наступному:

1. Визначено методи регулювання розвитку підприємств торгівлі, які базуються на поєднанні ринкового та державного регулювання.

2. Використання методів ринкового регулювання забезпечує підприємствам торгівлі удосконалення організаційної структури відповідно до вимог ринку та підвищує якість прийняття управлінських рішень у разі зміни економічної кон'юнктури.

3. Обґрунтовано необхідність використання економічних методів формування конкуренції на споживчому ринку між суб'єктами господарювання торговельної сфери, які сприяють формуванню сприятливого конкурентного середовища на споживчому ринку для ефективного здійснення господарської діяльності суб'єктів торговельної сфери.

4. Методи антимонопольного регулювання дозволяють застосовувати адміністративні важелі впливу на ті підприємства торгівлі, які порушують чинне законодавство щодо торговельної діяльності, конкурентної політики та заважають стабільно функціонувати і розвиватися на споживчому ринку іншим суб'єктам торговельної сфери

5. Досліджено, що методи державного регулювання розвитку підприємств торгівлі здійснюються через нормативно-правову та методичну базу, контрольно-наглядову і обмежувально-заборонну систему заходів, вибіркочу державну підтримку важливих соціально-економічних орієнтирів; вони спрямовані на формування дозвільної системи, забезпечення необхідними ресурсами суб'єктів торговельної сфери, інноваційної та інформаційної підтримки тощо.

6. Запропоновані регулятивні, ринкові та внутрішні методи регулювання розвитку підприємств торгівлі визначають загальні підходи та організаційно-економічні аспекти подальшого функціонування суб'єктів господарювання торговельної сфери, а також дозволяють визначити пріоритетні напрями їх розвитку.

Подальші дослідження полягають у розробці, на основі наведених вище методів та заходів, механізмів регулювання розвитку підприємств торгівлі.

Список літератури

1. Височин І. Державне регулювання торговельної діяльності в Україні та світі: порівняльний аналіз / І. Височин // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 1. – С. 11-23.
2. Возіянова Н.Ю. Державне регулювання інституціональних змін у розвитку внутрішньої торгівлі / Н.Ю. Возіянова // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М.

- Туган-Барановського. Сер. Гуманітарні науки. – 2010. – № 3. – С. 219-228.
3. Зяярна Н.М. Конкурентна політика держави як інструмент регулювання розвитку торгівлі в Україні //Н.М.Зяярна, Х.Т.Цюпка //Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.4. – С. 201-205.
 4. Краснокутська Н.С. Сучасні методи управління розвитком торговельного підприємства / Н.С. Краснокутська, Т.В. Криловецька // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. Вип. 1: зб. наук. праць. – Харків: ХДУХТ, 2008. – С. 208-214.
 5. Лагутін В.Д. Внутрішній ринок споживчих товарів: теорія розвитку і регулювання: монографія / В.Д. Лагутін // Мін-во освіти і науки України. – К.: КНТЕУ, 2008. – 327 с.
 6. Міценко Н.Г. Регулювання діяльності підприємств роздрібною торгівлі: монографія/ Міценко Н.Г., Васильців Т.Г., ЗяярнаН.М.. – Львів: Вид-во ЛКА, 2009. – 176 с.
 7. Про Концепцію розвитку внутрішньої торгівлі України: Постанова Кабінету Міністрів України № 1449 від 12 грудня 1997 р. // www.rada.gov.ua.

О.Мезенцева

Методологические аспекты регулирования развития предприятий торговли

Определены методы регулирования развития предприятий торговли, которые базируются на объединении рыночного и государственного регулирования. Обосновано, что использование этих методов обеспечивает достижение позитивной динамики хозяйственной деятельности субъектов торговой сферы, позволяет усовершенствовать торговые процессы, повысить конкурентоспособность на потребительском рынке, оптимизировать расходы оборота и получить позитивный финансовый результат.

О. Mezentseva

Methodological aspects of the trade enterprises development

The methods of the trade enterprises development regulation are defined, they are based on the integration of the market and state control. It is founded, that the use of these methods provides the positive dynamics of the trade sector economical activity, it allows to improve trade process, to make it competitive in the consumer market, to optimize the turnover costs and to get a positive financial result.

Одержано 21.09.12

УДК 330.33.01:061.5

В.М. Москаленко, асист.

Кіровоградський національний технічний університет

Характеристика методів та моделей діагностики кризового стану підприємства

У сьогоденні економічно нестійких для підприємств умовах, в їхній управлінській політиці та виробничо-комерційній діяльності набувають важливості фінансові ускладнення, зумовлені як зовнішніми загальнодержавними проблемами: нестабільність політичної ситуації, недосконалість законодавчої бази, криза неплатежів, спад виробництва, так і внутрішніми: неефективне використання коштів, недосконалий маркетинг, відсутність виробничого та фінансового менеджменту, незбалансованість фінансових потоків.

кризовий стан, кризовий стан підприємств, методи і моделі діагностики кризового стану підприємств

© В.М.Москаленко, 2012

- Туган-Барановського. Сер. Гуманітарні науки. – 2010. – № 3. – С. 219-228.
3. Зяярна Н.М. Конкурентна політика держави як інструмент регулювання розвитку торгівлі в Україні //Н.М.Зяярна, Х.Т.Цюпка //Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.4. – С. 201-205.
 4. Краснокутська Н.С. Сучасні методи управління розвитком торговельного підприємства / Н.С. Краснокутська, Т.В. Криловецька // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. Вип. 1: зб. наук. праць. – Харків: ХДУХТ, 2008. – С. 208-214.
 5. Лагутін В.Д. Внутрішній ринок споживчих товарів: теорія розвитку і регулювання: монографія / В.Д. Лагутін // Мін-во освіти і науки України. – К.: КНТЕУ, 2008. – 327 с.
 6. Міценко Н.Г. Регулювання діяльності підприємств роздрібною торгівлі: монографія/ Міценко Н.Г., Васильців Т.Г., ЗяярнаН.М.. – Львів: Вид-во ЛКА, 2009. – 176 с.
 7. Про Концепцію розвитку внутрішньої торгівлі України: Постанова Кабінету Міністрів України № 1449 від 12 грудня 1997 р. // www.rada.gov.ua.

О.Мезенцева

Методологические аспекты регулирования развития предприятий торговли

Определены методы регулирования развития предприятий торговли, которые базируются на объединении рыночного и государственного регулирования. Обосновано, что использование этих методов обеспечивает достижение позитивной динамики хозяйственной деятельности субъектов торговой сферы, позволяет усовершенствовать торговые процессы, повысить конкурентоспособность на потребительском рынке, оптимизировать расходы оборота и получить позитивный финансовый результат.

О. Mezentseva

Methodological aspects of the trade enterprises development

The methods of the trade enterprises development regulation are defined, they are based on the integration of the market and state control. It is founded, that the use of these methods provides the positive dynamics of the trade sector economical activity, it allows to improve trade process, to make it competitive in the consumer market, to optimize the turnover costs and to get a positive financial result.

Одержано 21.09.12

УДК 330.33.01:061.5

В.М. Москаленко, асист.

Кіровоградський національний технічний університет

Характеристика методів та моделей діагностики кризового стану підприємства

У сьогоденних економічно нестійких для підприємств умовах, в їхній управлінській політиці та виробничо-комерційній діяльності набувають важливості фінансові ускладнення, зумовлені як зовнішніми загальнодержавними проблемами: нестабільність політичної ситуації, недосконалість законодавчої бази, криза неплатежів, спад виробництва, так і внутрішніми: неефективне використання коштів, недосконалий маркетинг, відсутність виробничого та фінансового менеджменту, незбалансованість фінансових потоків.

кризовий стан, кризовий стан підприємств, методи і моделі діагностики кризового стану підприємств

© В.М.Москаленко, 2012

Постановка проблеми у загальному вигляді. Не всі підприємства змогли пристосуватися до нових умов, багато давно стали банкрутами і ліквідовані. Звичайно – це невід'ємний результат зміни напрямку руху економіки, який обумовив появу нового для вітчизняної фінансової практики поняття – банкрутство підприємства, тобто неспроможність чи нездатність суб'єкта, який хазяйнує, задовольнити вимоги кредиторів з оплати товарів, робіт і послуг, а також нездатність забезпечити обов'язкові платежі в бюджет і позабюджетні фонди у зв'язку з перевищенням зобов'язань боржника над його майном. Діагностика кризового стану підприємства розглядається як один з напрямів економічної діагностики та тісно пов'язана з діагностикою загрози банкрутства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Під час визначення загрози кризи на підприємстві, наведених у дослідженнях закордонних вчених, зокрема, Ж. Рішара, З. Хелферта, Р. Холта, Д. Шелдера тощо, та вітчизняних науковців, зокрема, І. Бланка, А. Градова Р. Родіонової, О.О. Терещенко та ін., найпоширенішими є два методи: перший ґрунтується на системі моделей визначення вірогідності настання банкрутства, другий – на традиційному фінансовому аналізі. Особливістю першого методу є те, що його використання дає змогу визначити ступінь прояву кризи на підприємстві, порівнюючи значення інтегральних показників з певними граничними значеннями (моделі Альтмана, Фулмера, Лиса, Сайфуліна, Спрінгейта, Чессера та ін). Особливість другого методу полягає у порівнянні системи фінансових показників з нормативними.

Основний матеріал дослідження. Розглянемо детальніше перший метод. Особливістю першого методу є те, що його використання дозволяє визначити ступінь кризи на підприємстві, порівнюючи значення інтегральних показників з певними граничними значеннями (моделі Альтмана, Спрінгейта, Фулмера, Чессера, Лиса, Сайфуліна і Кадикова та ін).

У таблиці наведено порівняльну характеристику моделей визначення вірогідності настання банкрутства підприємства.

Застосувавши сучасні моделі і методи діагностики кризи на підприємствах України, виявили їхні переваги і недоліки щодо визначення спроможності їх адаптації до сучасних економічних умов господарювання.

Відомо багато підходів до прогнозування фінансової неспроможності суб'єктів господарювання. Будь-яка методика оцінювання кредитоспроможності є, по суті, методикою прогнозування банкрутства. У зарубіжній практиці поширення набули дві моделі – Альтмана та Спрінгейта, названі на честь їх авторів.

Модель Альтмана була розроблена в 1968 р., автор обстежував 66 підприємств, половина з яких збанкрутувала в період між 1946 і 1965 роками, а друга половина працювала успішно, і досліджував 22 аналітичних коефіцієнти, які могли бути корисні для прогнозування можливого банкрутства. Так, Альтман з цих показників фінансового стану відібрав п'ять найзначущіших і побудував багатофакторне регресійне рівняння. Отже, індекс Альтмана є функцією від деяких показників, що характеризують економічний потенціал підприємства і результати його роботи за минулий період. У цій моделі є значний недолік – це те, що вона була створена на основі дослідження підприємств США і Західної Європи, що робить неможливим її застосування для вітчизняних підприємств без належної адаптації під час розрахунку коефіцієнтів.

Ще одним моментом є, те що модель Альтмана можна застосовувати лише щодо підприємств, що котирують свої акції на фондових біржах, оскільки для таких компаній можна отримати ринкову оцінку вартості власного капіталу. Двофакторна модель Альтмана, яка адаптована під вітчизняні підприємства, і п'ятифакторна дають

різні результати під час розрахунків. Це пов'язано з тим, що під час оцінки використовувалася обмежена кількість факторів, але разом з цим найточнішим вважатимемо результат аналізу за двофакторною моделлю, тому що вона адаптована під вітчизняну економіку.

Критерій Конана і Голдера показав високу ймовірність настання банкрутства на досліджуваних підприємствах, перевагами якого є можливість прогнозування банкрутства від 10 до 100%, виявлення стратегічних проблем, визначення конкурентної переваги і можливість порівняння з конкурентами. На кінець досліджуваних періодів імовірність настання банкрутства становила 80%, однак, і цю оцінку не можна вважати однозначно дійсною, тому що сам критерій Конана і Гольдера у своєму розрахунку не використовує багатьох факторів.

Моделі Спрінгейта і Фулмера теж не бездоганні і мають недоліки:

- під час розрахунків не були враховані умови розвитку економіки різних країн, орієнтовано на Канаду і США;
- необхідна корекція на національну валюту, яка, своєю чергою, порушує безперервність;
- значення змінних в оригінальних моделях надані в канадських і американських доларах. Перерахунок на долари в інших країнах проблему вирішує, але зміни курсу залишають відхилення.

Таблиця 1 - Порівняльна характеристика моделей визначення вірогідності настання банкрутства підприємства [1, с. 70]

Модель	Переваги	Недоліки
Модель Лісу	- простота розрахунку	- модель не пристосована до українських підприємств, вона розроблена для Англії; - модель створювалася з урахуванням західного розвитку
Модель Чессера	- модель дозволяє оцінити факт непогашення займу та інші умови	- кількість факторів у моделі обмежена; - модель створена для оцінки рейтингу позичальника
Модель Таффлера-Тішоу	- простота розрахунку	- її можна застосовувати лише відносно підприємств, що котирують свої акції на фондових біржах
Модель Фулмера	- широке охоплення показників; - вірогідність - 1 рік - 98%, 2 роки - 81%	- розроблена для застосування в банківській практиці; - модель була створена з урахуванням специфіки західних країн; - необхідна корекція на національну валюту
Модель Сайфуліна-Кадикова	- простота розрахунку	- модель не дозволяє оцінити причини потрапляння підприємства “в зону неплатоспроможності”; - нормативний зміст коефіцієнтів, що використовуються для рейтингової оцінки, не враховують галузевих особливостей підприємств; - залежність результатів оцінювання від досвіду і кваліфікації аналітика; - незбалансованість значень вагових коефіцієнтів; - прихильність до одного джерела інформації

Продовження таблиці 1

Модель Спрінгейта	-точність \geq 90%	- модель була створена для підприємств США і Канади; - коефіцієнти наведені в доларах; - модель створена для оцінювання кредитоспроможності підприємств.
Двофакторна модель Альтмана	- простота розрахунку; - наявність лише 2-х факторів	- модель була створена для США, а в Україні інші темпи інфляції, інші цикли макро- та мікроекономіки, інші рівні продуктивності праці; - модель не забезпечує об'єктивної оцінки фінансового стану підприємства, а тому можливі значні відхилення прогнозу від реальності; її можна застосовувати лише відносно підприємств, що котирують свої акції на фондових біржах та пройшли лістинг; - модель не відображає таких сторін фінансового стану, як оборотність активів, рентабельність активів, темпи зміни виrotу від реалізації; - коефіцієнт поточної ліквідності, без аналізу його в контексті з показниками виrotу, обсягом дебіторської і кредиторської заборгованості, на практиці не відбиває реальної картини ліквідності підприємства
П'ятифакторна модель Альтмана	- простота розрахунку; - наявність послідовності дослідження	- модель можна застосовувати лише відносно великих підприємств, що котирують свої акції на біржах; - нерозвиненість фондового ринку України, зокрема, вторинного фондового ринку; - відмінність українського бухгалтерського обліку від західних стандартів; необхідність адаптації вагових коефіцієнтів та прогнозних значень; - не враховуються коливання курсів акцій

Також модель Фулмера застосовна лише для малих підприємств, оскільки побудована за вибіркою малих компаній та не містить показників ринкової капіталізації, що також ускладнює аналіз. Треба відзначити, що ці моделі не раціонально використовувати для оцінювання стану досліджуваних підприємств, бо вони визначають лише сам факт банкрутства, а не вірогідність його настання.

На основі моделі прогнозу випадків невиконання клієнтом умов кредитного договору розроблений Чессером (1974 р.) показник імовірності невиконання умов кредитних угод. Треба відзначити, що в "невиконання умов" він включає непогашення позики та будь-які інші відхилення, які роблять її менш вигідною для кредитора, ніж було передбачено спочатку [2, с. 29].

Модель оцінювання рейтингу позичальника Чессера можна використати для оцінювання надійності кредитів, але у разі використання математичних методів під час управління позиками банку, необхідно пам'ятати, що надання комерційних кредитів – це не моментне явище. Це складний процес, в якому важливі два аспекти: це людські стосунки між сторонами та технічні аспекти. Модель не враховує значення міжособистісних відносин, а в практиці кредитного аналізу і кредитування цей фактор необхідно враховувати. Рейтингова оцінка підприємства-позичальника розраховують на основі набутих значень фінансових коефіцієнтів і є заключним узагальнюючим висновком аналізу кредитоспроможності клієнта.

Розглядаючи модель за Сайфуліним, можна теж побачити деякі недоліки, бо методика побудована на використанні тільки бухгалтерської звітності. Виділимо недоліки:

1. Ця методика не стимулює розвиток масштабів відтворення, оновлення і модернізацію виробництва, що пов'язані зі збільшенням вартості основних фондів. Чим вища вартість основних фондів, тим відповідно нижчий загальний результат

рейтингової оцінки.

2. Не врахована якість виторгу.

3. Не врахований тиск податкової складової на розміри чистого.

4. Не врахована якість власного капіталу, динаміка котирувань, вартість акціонерного капіталу через фондові біржі й незалежні рейтингові агентства.

Розглянувши недоліки, можна відзначити, що модель не придатна для конкретних підприємств.

На заході практикують кількісні індикатори банкрутства – багатофакторні моделі економістів – Лісу, Таффлера, Тішоу, розроблені для підприємств Великобританії і США.

Однак, потрібно відзначити, що за наявності всіх переваг цих моделей, які розроблені для прогнозування банкрутства, побудовані на основі вивчення поведінки компаній в умовах західного розвитку, що не відповідає умовам розвитку економіки України.

Побудова багатофакторних моделей для української економіки досі залишається проблемною, по-перше, через нестабільність і недосконалість нормативно-законодавчої бази банкрутства українських підприємств; по-друге, через відсутність урахування багатьох факторів, що впливають на фінансову стійкість підприємств; по-третє, через необ'єктивні дані стосовно статистики банкрутств. Крім того, ці моделі будують на основі дискримінантного методу за статистичними даними підприємств конкретної країни, тоді як використання моделей обмежене межами цієї країни. Також, вагоме значення мають якість фінансово-звітної документації та ступінь інформативності статистичних даних і коефіцієнтів, на які спираються моделі. ці моделі можна буде використати як підхід до побудови системи оцінювання ймовірності банкрутства, але необхідно враховувати особливості національної економіки.

Більшість моделей побудована на тому, що виділяється певний фактор. Так деякі моделі, орієнтовані на фактор фінансової стійкості, що пов'язаний із фінансовою структурою підприємства, ліквідністю, залежністю підприємства від кредиторів. Сюди належать: показник діагностики Конана і Гольдера та модель Таффлера. У цих моделях під час прогнозування банкрутства автори надають перевагу показникам ліквідності, короткострокової та довгострокової заборгованості, платоспроможності.

Деякі моделі оцінюють схильність підприємства до банкрутства на основі показників ділової активності та рентабельності. У таких моделях зазначені показники домінують як за кількісним складом, так і за важливістю впливу на остаточний результат моделі. До таких моделей можна зарахувати модель Альтмана, модель Спрінгейта та модель Лісу.

1. У цих моделей орієнтація під час визначення банкрутства на фактори ділової активності та рентабельності не завжди виправдана. Хоча збитковість фінансово-господарської діяльності підприємства свідчить про загрозу банкрутства, однак, це не означає, що будь-яке збиткове підприємство обов'язково повинне збанкрутувати. Збитковість може бути тимчасовою, і завдяки ефективним діям керівництва підприємство може доволі швидко відновити прибутковість. З іншого боку, висока рентабельність не виключає можливості банкрутства. За наявності високої рентабельності в певний момент на підприємстві можуть бути незадовільними показники ліквідності та фінансової стійкості, що свідчить про небезпеку банкрутства [1].

2. Акцентування уваги під час прогнозування банкрутства на показниках фінансової стійкості не завжди дає правильну оцінку, оскільки підприємство може мати значну частку залучених коштів, однак, до того ж ефективно використовувати

фінансові ресурси і забезпечувати високу рентабельність, що дасть змогу розраховуватися з кредиторами. Інша ситуація, коли підприємство поряд із наявністю значної частки залученого капіталу має низькі показники прибутковості, у цьому разі ймовірність банкрутства значно зростає [3].

Сайфулін і Кадиков для виведення своєї п'ятифакторної дискримінаційної моделі використали метод, запропонований Альтманом. Ці дві моделі можна використовувати на вітчизняних підприємствах.

Незважаючи на те, що модель Альтмана показувала найточніші значення (до 95% правильних результатів у передбаченні банкрутства впродовж року у США), однак, вона має негативні відгуки в багатьох країнах. Модель розраховують на основі номінальних значень бухгалтерської звітності, тому вона може не впоратися з відображенням швидких змін у стані позичальника.

Моделі Альтмана, Чессера, Таффлера, Ліса широко використовують і в міжнародній практиці, це обумовлено такими перевагами:

1. Аналітична інформація для розрахунку показників є доступною, тому що відображена в формах фінансової звітності.

2. Є можливість прогнозування банкрутства, визначення зони ризику, в якій перебуває підприємство.

3. Ці моделі мають невелику кількість показників, що забезпечують високу точність результатів, за незначних трудовитрат.

Але моделі показують реальні результати в умовах, для яких вони були розроблені. Для того, щоб використовувати такі моделі в нашій країні, потрібно, щоб відповідав бухгалтерський облік, фінансова звітність і показники міжнародній практиці та за умови стабільної діяльності вітчизняних підприємств.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Так, будь-яка модель даватиме надійні результати лише за конкретних умов функціонування об'єктів, котрі досліджуються, що не характерно для вітчизняних підприємств і не може вплинути як на коефіцієнти моделі, так і на її критичні значення, які застосовують для оцінювання фінансового стану підприємства і прогнозування можливості його банкрутства.

Так, потрібно розробити модель, в якій оцінка фінансового стану українських підприємств базувалася б на вітчизняних стандартах обліку і звітності, яка б використовувала статистичну, інформаційну базу вітчизняних підприємств з урахуванням специфіки галузі, що дало б змогу враховувати особливості їх діяльності.

Список літератури

1. Зайцева Н. А. Антикризисное управление предприятием: теория и практика : уч. пособ. / Н. А. Зайцева. – М. : Международная академия оценки и консалтинга, 2004. – 179 с. 3.
2. Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 117—128.
3. Прохорова Ю. В. Анализ современных методов и моделей диагностики кризисных состояний предприятий машиностроения / Ю. В. Прохорова // Бизнес-Информ. – 2008. – № 2. – С. 52–57.

В. Москаленко

Характеристика методов и моделей диагностики кризисного состояния предприятия

В сегодняшних экономически неустойчивых для предприятий условиях, в их управленческой политике и производственно-коммерческой деятельности приобретают важность финансовые затруднения, обусловленные как внешними общегосударственными проблемами: нестабильность политической ситуации, несовершенство законодательной базы, кризис неплатежей, спад производства, так и внутренними: неэффективное использование средств, несовершенный маркетинг, отсутствие производственного и финансового менеджмента, несбалансированность финансовых потоков.

V. Moskalenko

Description of methods and models of diagnostic crisis state enterprises

In today's unstable economic conditions for the enterprises, their governmental policies and industrial and commercial activity will become effective financial difficulties caused by a foreign national problems: unstable political situation, an inadequate legal framework, non-payments crisis, the decline in production and internal: inefficient use of funds, imperfect marketing, lack of production and financial management, imbalances in financial flows. The process of transition has not ended to this day. In today's unstable economic conditions for the enterprises, their governmental policies and industrial and commercial activity will become effective financial difficulties caused by a foreign national problems: unstable political situation, an inadequate legal framework, non-payments crisis.

Одержано 19.10.12

УДК 314:711.13:316.3:33

В. Д. Невесенко, асп.

Інститут агроекології і економіки природокористування НААНУ, м. Київ

Актуальні питання соціального розвитку сільських територій

У статті досліджено економічні та соціальні особливості і проблеми розвитку сільських територій. Визначено засоби та шляхи подолання соціально-економічних проблем розвитку сільських територій.

сільська територія, соціально-економічний розвиток, сталий розвиток, зайнятість, безробіття, рівень життя населення

Соціально-економічний розвиток села визначають як процес змін, спрямованих на підвищення рівня розвитку економічної і соціальної сфер сільських регіонів, з мінімальними втратами для природного середовища і найбільшим рівнем задоволення потреб сільського населення та інтересів держави. Сільський розвиток потребує комплексного підходу до вирішення всіх проблем сільського регіону – економічних, соціальних, екологічних, демографічних тощо.

Вітчизняні вчені протягом багатьох років займаються вивченням проблеми соціально-економічного розвитку сільських територій. Значних результатів у своїх наукових дослідженнях досягли В.Г. Андрійчук, О.Г. Булавка, М.Й. Малік, С.М. Кваша, І.І. Лукінов, П.Т. Саблук, В.К. Терещенко, О.М. Шпичак, В.В. Юрчишин та інші.

Вище згадані наукові розробки дуже важливі, проте ця проблема вимагає подальшого вивчення, особливо як на регіональному рівні, так і в країні в цілому.

Метою наукового дослідження є аналіз актуальних питань соціально-економічного розвитку сільських територій України на прикладі Черкаської області з метою визначення засобів і шляхів подолання цих проблем.

Несприятливі тенденції щодо погіршення рівня та якості життя в сільській

V. Moskalenko

Description of methods and models of diagnostic crisis state enterprises

In today's unstable economic conditions for the enterprises, their governmental policies and industrial and commercial activity will become effective financial difficulties caused by a foreign national problems: unstable political situation, an inadequate legal framework, non-payments crisis, the decline in production and internal: inefficient use of funds, imperfect marketing, lack of production and financial management, imbalances in financial flows. The process of transition has not ended to this day. In today's unstable economic conditions for the enterprises, their governmental policies and industrial and commercial activity will become effective financial difficulties caused by a foreign national problems: unstable political situation, an inadequate legal framework, non-payments crisis.

Одержано 19.10.12

УДК 314:711.13:316.3:33

В. Д. Невесенко, асп.

Інститут агроекології і економіки природокористування НААНУ, м. Київ

Актуальні питання соціального розвитку сільських територій

У статті досліджено економічні та соціальні особливості і проблеми розвитку сільських територій. Визначено засоби та шляхи подолання соціально-економічних проблем розвитку сільських територій.

сільська територія, соціально-економічний розвиток, сталий розвиток, зайнятість, безробіття, рівень життя населення

Соціально-економічний розвиток села визначають як процес змін, спрямованих на підвищення рівня розвитку економічної і соціальної сфер сільських регіонів, з мінімальними втратами для природного середовища і найбільшим рівнем задоволення потреб сільського населення та інтересів держави. Сільський розвиток потребує комплексного підходу до вирішення всіх проблем сільського регіону – економічних, соціальних, екологічних, демографічних тощо.

Вітчизняні вчені протягом багатьох років займаються вивченням проблеми соціально-економічного розвитку сільських територій. Значних результатів у своїх наукових дослідженнях досягли В.Г. Андрійчук, О.Г. Булавка, М.Й. Малік, С.М. Кваша, І.І. Лукінов, П.Т. Саблук, В.К. Терещенко, О.М. Шпичак, В.В. Юрчишин та інші.

Вище згадані наукові розробки дуже важливі, проте ця проблема вимагає подальшого вивчення, особливо як на регіональному рівні, так і в країні в цілому.

Метою наукового дослідження є аналіз актуальних питань соціально-економічного розвитку сільських територій України на прикладі Черкаської області з метою визначення засобів і шляхів подолання цих проблем.

Несприятливі тенденції щодо погіршення рівня та якості життя в сільській

місцевості спостерігаються у різних сферах.

У демографічній: відбувається випереджальне зменшення чисельності населення в сільській місцевості. Це веде до поступового зменшення частки сільського та зростання частки міського населення України. Причому цей процес відбувається з причин як природного скорочення за рахунок дисбалансу народжуваності та смертності, так і міграції. Хоча останнім часом в сільській місцевості фіксується деяке поліпшення ситуації з народжуваністю, проте високий рівень смертності, що перевищує рівень народжуваності в усіх регіонах України (за виключенням Рівненської та Закарпатської області), вказує на від'ємний природний приріст населення й залишається однією з основних причин депопуляції сільського населення нашої держави. Частка сільського населення представлена рис. 1., де частка сільського населення Черкаської області в 2010 р. становить 44,1 % в порівнянні з 31,4 % в цілому по Україні.

Скорочення сільської частини населення за рахунок вищенаведених факторів призводить до збільшення демографічного навантаження в сільській місцевості, що посилює ресурсні потреби для вирішення економічних і соціальних проблем, пов'язаних із соціальним забезпеченням непрацездатної частини населення та лягає додатковим тягарем на бюджети сільських районів.

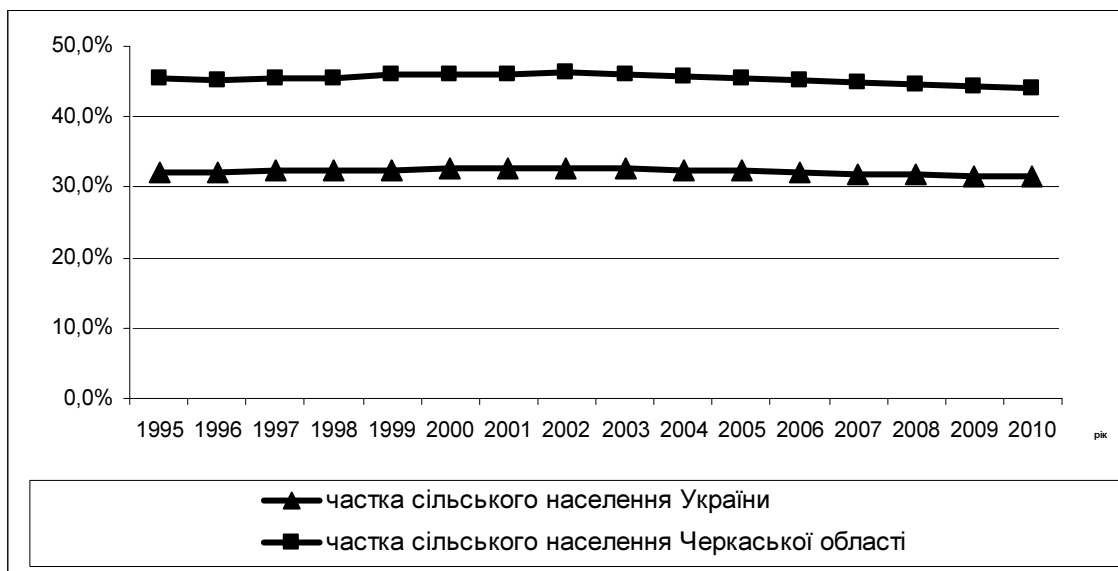


Рисунок 1 – Частка сільського населення України та Черкаської області

Незважаючи на помітне нині зниження темпів міграції сільського населення, показовим цей процес назвати неможливо, оскільки, на нашу думку, це зниження пов'язане з тим, що на даний час найбільш активна та працездатна частина населення, що не знаходила можливостей для реалізації свого потенціалу в сільській місцевості, вже виїхала. Населення, що залишилося на сьогодні в селі, або не має змоги виїхати, або адаптувалося до сучасної ситуації, відтак, нездатне до активної міграції, яка фіксувалася раніше. Аналіз сальдо міграції за потоками в 2006 та 2010 рр. показує помітне зменшення міжрегіональної міграції та зміну тенденції рівня внутрішньорегіональної міграції, сальдо якої стало позитивним.

На ринку праці: за матеріалами вибіркового обстеження сільського населення України, станом на 1 січня 2010 р., рівень економічної активності сільського населення працездатного віку становив 73,1 % загальної кількості населення відповідної вікової групи. При цьому в період 2007-2008 років зміни рівня майже не відбувалося, у 2009

році відбулося незначне підвищення економічної активності сільського населення – на 0,6 %, тоді як активність міського населення знизилась на 1,3 %.

Більш виражена негативна динаміка спостерігається щодо рівня зайнятості сільського населення працездатного віку. За даними Держкомстату, за період 2007-2009 рр. Він знизився на 0,7 в.п. (рис. 2).

Специфіка зайнятості в сільській сфері в порівнянні з міською виражається в наступному:

- домінуючою сферою зайнятості на селі є сільськогосподарське виробництво, де у окремих регіонах частка працівників у ньому досягає 80%;

- одна з найважливіших особливостей сфер зайнятості на селі це сезонність сільськогосподарських робіт. Саме сезонність при сформованій на селі виробничій структурі створює тимчасові значні резерви праці, однак, у визначені періоди з'являється потреба в додатковій робочій силі на деяких видах робіт, переважно ручних;

- низьких показниках продуктивності та ефективності, фондо-, енерго- і електроозброєності праці;

- у сільській місцевості умови праці і життя сімей тісно пов'язані, як правило, з одним господарством і з результатами його діяльності, рівнем його економічного розвитку, що значно зменшує можливості маневрування сільського трудового потенціалу;

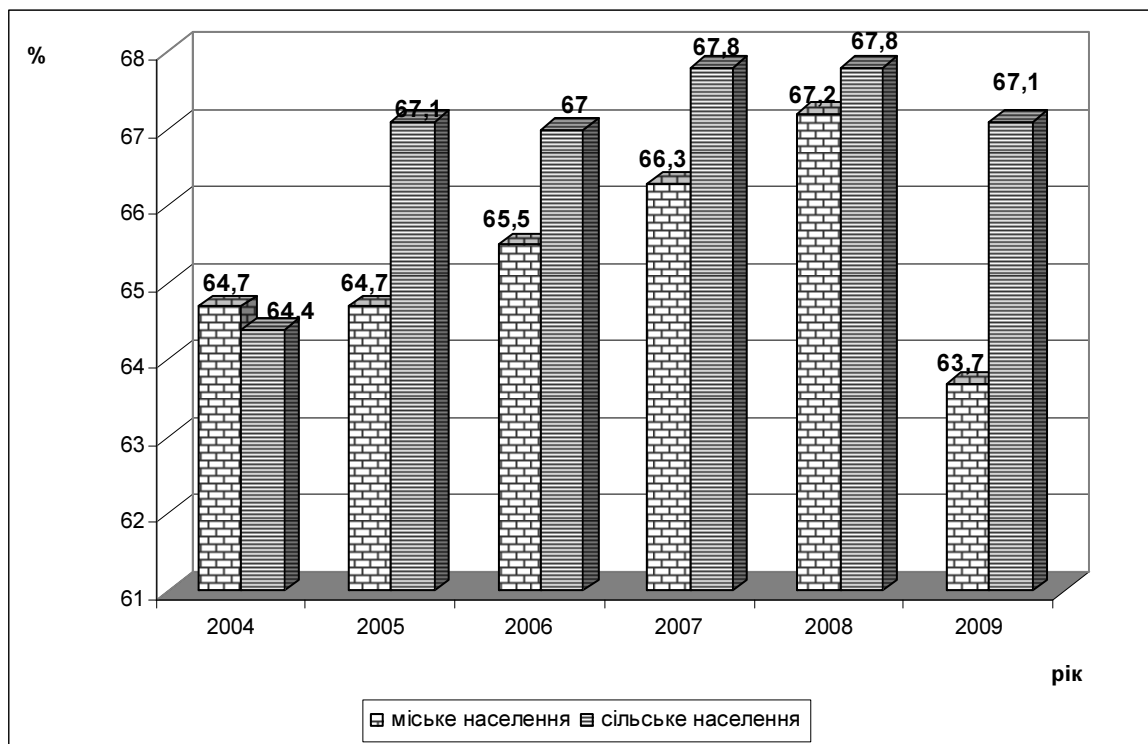


Рисунок 2 – Рівень зайнятості населення працездатного віку за місцем проживання у 2004-2009 рр. (% до загальної кількості населення відповідної вікової групи, на кінець періоду) [4]

- при нинішній структурі видів праці в сільському господарстві гостро постає проблема використання жіночої праці на селі, тому що на багатьох сільськогосподарських роботах, у тому числі і механізованих, умови праці несприятливі для жінок;

- у сільській місцевості недостатньо розвинута соціальна інфраструктура, яка, на

нашу думку, має досить вагомий вплив на закріплення тут працівників, їх здатність до праці [5].

Залишається гострою проблема безробіття. Структурні зрушення, що відбуваються на сучасному етапі розвитку національної економіки, призводять до суттєвих негативних змін на ринку праці, зокрема, до достатньо значних обсягів і рівня безробіття економічно активного населення і як наслідок — до неефективного використання робочої сили. Головною причиною безробіття сільського населення є, на нашу думку, структурні чинники, пов'язані з різким падінням обсягів сільськогосподарського виробництва, про що свідчать різке зменшення посівних площ і поголів'я великої рогатої худоби як у період трансформаційної кризи, так і в останні роки, а також повільність упровадження ринкових перетворень у сільській місцевості та диверсифікації економіки села, а також за наслідками світової фінансової кризи. За даними Держкомстату України, протягом 2008-2009 рр. Рівень безробіття сільського населення працездатного віку за методологією МОП збільшився на 1,7 %, рівень безробіття міського населення збільшився на 3,2 % (рис. 3).

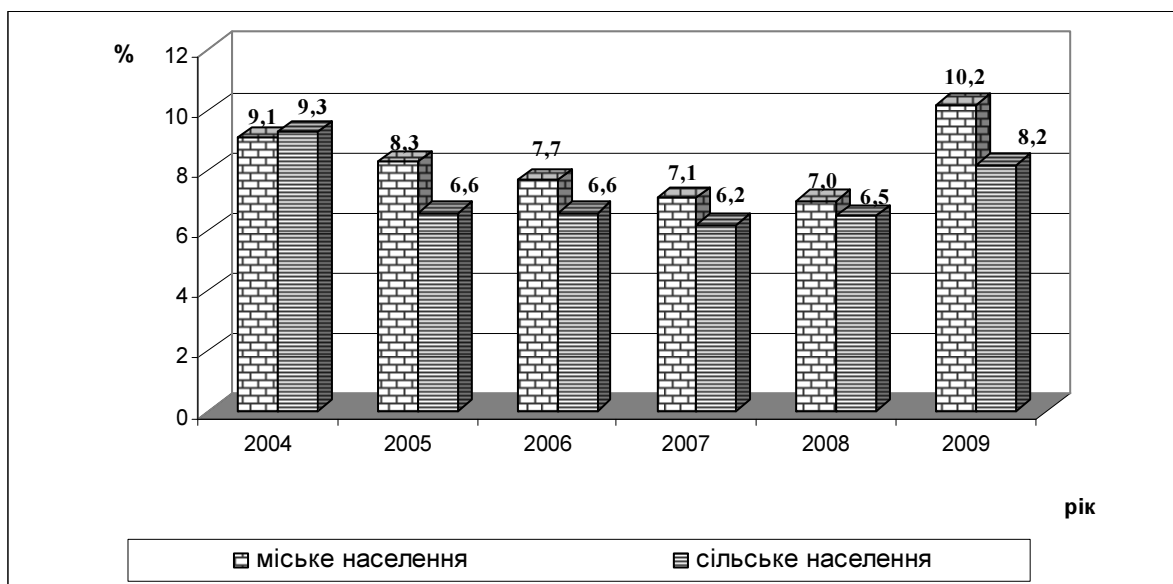


Рисунок 3 – Рівень безробіття населення працездатного віку (за методологією МОП) за місцем проживання у 2004-2009 рр. (% до кількості економічно активного населення відповідної вікової групи, на кінець періоду) [4]

У порівнянні з економічно розвинутими країнами в Україні в процентному відношенні до загальної робочої сили відсоток працівників, зайнятих у сільському господарстві, є значно вищим (табл.1).

Таблиця 1 – Зайнятість в сільському господарстві в деяких країнах світу та України¹

		1960	1970	1980	1990	2000	2010
Австралія	Зайнятість в с/г, млн.	1.2	1.0	0.9	0.9	0.9	0.8
	% всього економічно зайнятого населення	27.8	18.6	14.2	11.1	9.0	7.6
Канада	Зайнятість в с/г, млн.	2.5	1.8	1.8	1.0	0.8	0.6
	% всього економічно зайнятого населення	38.0	20.6	14.5	6.9	4.7	3.4

¹ Джерело: FAOSTAT, Держкомстат України

Продовження таблиці 1

Франція	Зайнятість в с/г, млн.	10.1	6.9	4.4	3.1	2.0	1.3
	% всього економічно зайнятого населення	51.1	32.0	18.7	12.6	7.4	4.6
Німеччина	Зайнятість в с/г, млн.	10.9	6.8	5.4	3.2	2.1	1.3
	% всього економічно зайнятого населення	31.1	19.1	14.5	7.9	5.1	3.3
Нова Зеландія	Зайнятість в с/г, млн.	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3
	% всього економічно зайнятого населення	38.6	29.7	25.8	21.0	17.6	15.3
Україна	Зайнятість в с/г, млн.	-	-	-	-	7.9	5.3
	% всього економічно зайнятого населення	-	-	-	-	31.2	21.4
США	Зайнятість в с/г, млн.	13.1	9.6	8.5	7.7	6.3	5.2
	% всього економічно зайнятого населення	17.3	10.7	7.6	5.9	4.3	3.2

Україна відстає сьогодні за рівнем середньомісячної заробітної плати щонайменше у 2 рази від Росії, у 4 рази – від Польщі, у 7 разів – порівняно із Словенією. На фоні низької ціни робочої сили в цілому по економіці у деяких її галузях проблема знецінення робочої сили набула особливої гостроти. Йдеться про аграрний сектор економіки, де, попри всі підвищення номінального рівня заробітної плати, вона залишається найнижчою (рис. 4).

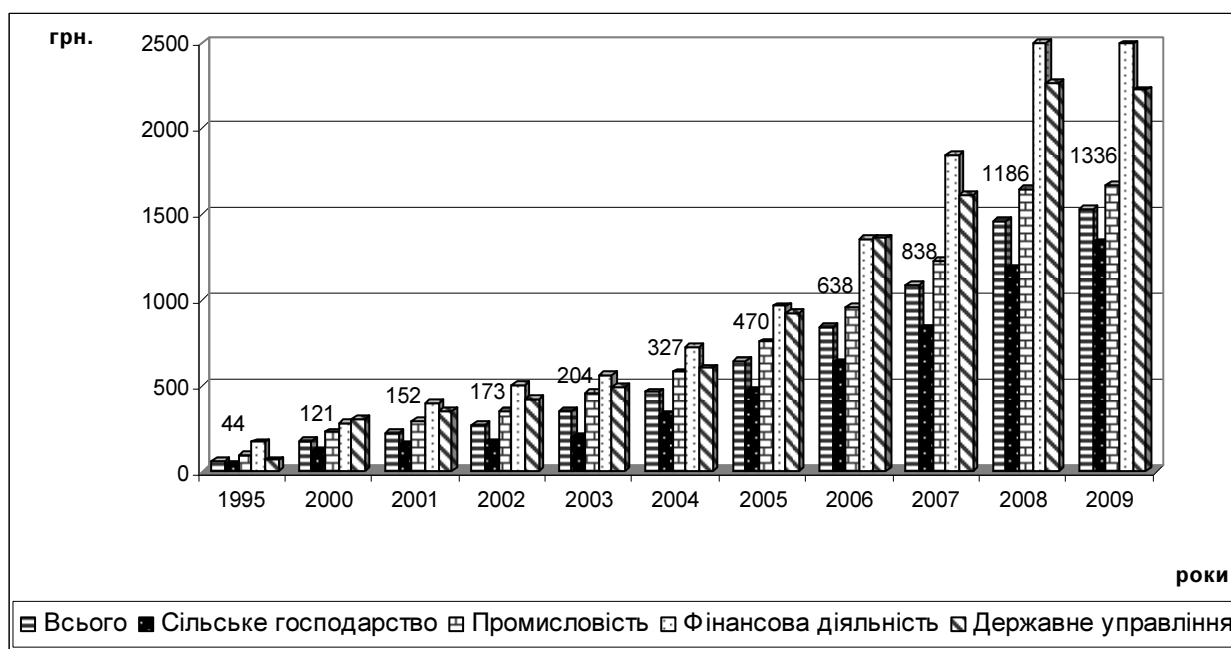


Рисунок 4 – Динаміка середньомісячної номінальної заробітної плати за видами економічної діяльності у 1995-2009рр. Черкаської області [3]

Не дивлячись на істотні заходи, які останніми роками були зроблені Урядом України для стабілізації агропромислового виробництва країни, основні параметри сільського господарства, що стосуються можливості відтворення, рівня оплати праці, доходу продовжують залишатися на найнижчому рівні. Одна з причин такого положення – низька ефективна зайнятість, яку необхідно розглядати в зв'язку з

прибутковістю праці.

Нині сільськогосподарське виробництво в Україні є малоефективним сектором економіки. Низька ефективність галузі, її неконкурентоспроможність мають багато причин, серед яких не останнє місце займає відсутність дійової системи мотивації продуктивності праці зайнятих у галузі працівників. Неефективність діючої системи мотивації, крім усього іншого, зумовлена низькою ціною праці аграріїв. Низька заробітна плата працівників аграрних підприємств є загальносвітовою тенденцією. В Україні також спостерігається відставання її рівня в цілому по економіці. Аналізуючи причини низької ціни сільської робочої сили, слід визначити ряд факторів. Перше, це мізерність оплати праці, зумовлена неефективністю сільськогосподарського виробництва, нижчою його прибутковістю порівняно з іншими галузями. Серйозною проблемою підвищення заробітної плати є фінансові труднощі, що проявляються у нестачі оборотного капіталу. Крім того, підвищення заробітної плати стримується і через те, що це призведе до зростання собівартості сільськогосподарської продукції, яка і без того не відрізняється високою прибутковістю.

Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників, зайнятих в сільському господарстві Черкаської області вища, ніж в цілому по Україні (рис. 5).

Зберігає свою значущість чинник мотивації праці працівників села. Низька заробітна плата зовсім не сприяє ефективній праці селян. Для більшості працівників сільського господарства їх доходи не знаходяться в прямій залежності від продуктивності праці, що є одним з чинників загострення проблеми сталості розвитку сільського господарства.

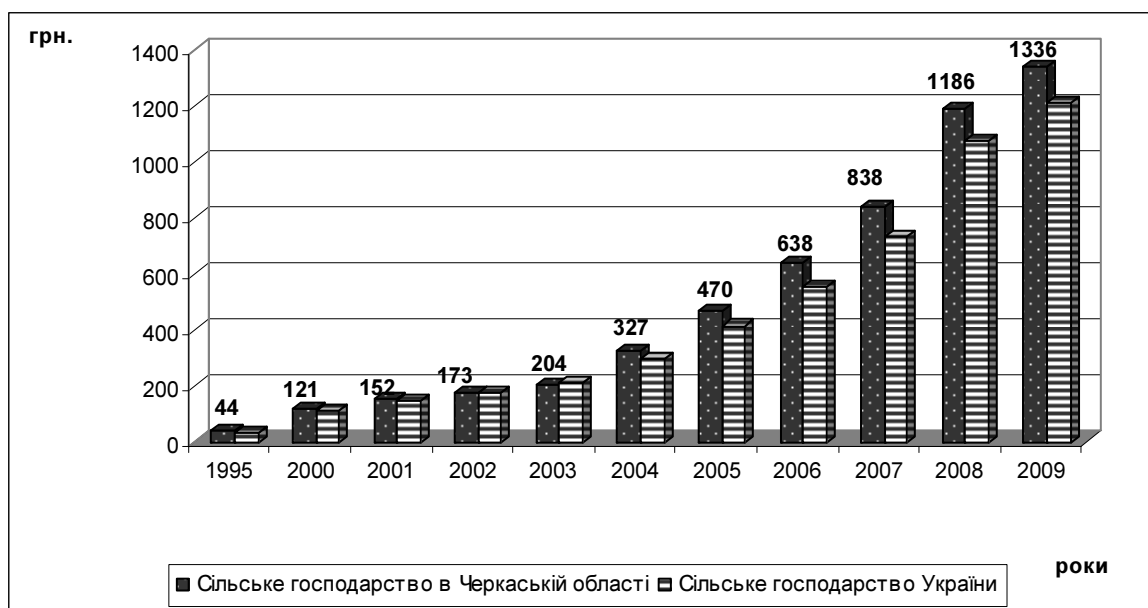


Рисунок 5 – Динаміка середньомісячної номінальної заробітної плати працівників, зайнятих в сільському господарстві Черкаської області та по Україні у 1995-2009рр. [3-4]

Аграрний сектор економіки не може стало і ефективно функціонувати без працівників, що володіють технічними, агрономічними, зоотехнічно-ветеринарними знаннями. Трудівники села повинні уміти проводити аналіз господарської діяльності, обґрунтовувати схвалювані рішення, правильно оцінювати результати роботи з позицій загальноекономічної і соціально-економічної ефективності виробництва і науково-технічного прогресу. Компетентність працівників сільського господарства – найважливіший соціально-економічний чинник успішного функціонування аграрної

сфери. Ситуація, що склалася, негативно впливає на сталість розвитку сільського господарства. Важливим чинником загострення проблеми сталості галузі залишається майнове розшарування населення. Посилюється урбанізація територій, що приводить до скорочення чисельності сільських жителів, зокрема тієї частини економічно активного населення, яка безпосередньо пов'язана з виробництвом продовольства [2].

Одним із шляхів подолання проблеми зайнятості сільського населення регіону може бути подальший розвиток власної справи, розширення самозайнятості на селі, в аграрному та обслуговуючому його секторах. Однак недосконала фінансово-кредитна політика, несприятливе оподаткування, корупція, бюрократизм, низька конкурентоспроможність продукції гальмують розширення підприємницької діяльності.

Модель ринку праці в сільській місцевості має враховувати активну державну політику зайнятості, основу якої становитиме не сприяння заповненню вакантних робочих місць і сплата допомоги з безробіття, а запобігання її появи. Працевлаштування державною службою зайнятості безробітних на селі, їх перепідготовка, залучення до суспільних робіт навряд чи можливо вважати найдієвішими методами регулювання зайнятості. Обмеженість фінансових і організаційних ресурсів служби зайнятості на селі, скорочення інвестицій і вакансій на селі перетворюють її лише на посередника між роботодавцем і робочою силою, зменшуючи напругу на регіональних ринках праці, але не створюючи динамічну рівновагу попиту і пропозиції. Необхідні внутрішні зрушення в агросфері, зокрема підвищення капіталоозброєності сільськогосподарської праці та механізації робіт, дієва підтримка розвитку високопродуктивного приватного агровиробництва і бізнесу, а також коригування структури економіки у напрямі розвитку споживчих галузей промисловості й сфери послуг, зокрема на селі, що забезпечить переміщення робочої сили. Розв'язання зазначених проблем сприятиме формуванню системи ефективного використання трудових ресурсів в аграрному секторі України.

Висновки. Виходячи із вищевикладеного, можна зробити висновок, що сільське господарство суттєво відстає від інших галузей за рівнем номінальної заробітної плати, який тепер є найнижчим серед усіх галузей економіки. Сільськогосподарські підприємства з низькою продуктивністю праці, низькими цінами на сільськогосподарську продукцію, не покриваючи виручкою понесених витрат, неспроможні забезпечувати технологічні вимоги і належно оплачувати працю. Розбудова ефективної моделі соціально-трудових відносин повинна стати важливим чинником прискорення соціально-економічного зростання галузі. Найважливіший пріоритет соціально-економічної політики України – підвищення рівня життя населення, поліпшення його добробуту, зокрема, через підвищення заробітної плати.

Список літератури

1. Жибак М.М. Організаційно-економічні проблеми зайнятості сільського населення Галичини // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008, вип. 18.9, С. 199-204
2. Кузьмак О.М. Дієвість міжбанківських кредитів у розвитку банківської системи: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.08 [Електронний ресурс] / О.М. Кузьмак; Держ. вищ. навч. закл. "Укр. акад. банк. справи Нац. банку України". — Суми, 2008. — 20 с.
3. Статистичні матеріали офіційного сайту Головного управління статистики у Черкаській області [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.ck.ukrstat.gov.ua
4. Статистичні матеріали офіційного урядового сайту Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
5. Шкляр В.Б. Соціально-економічні мотиви формування та реалізації державної аграрної політики в Україні // Економіка АПК. – 2004. – № 12. – С. 28-32.

В. Невесенко

Актуальные вопросы социального развития сельских территорий

В статье исследованы экономические и социальные особенности и проблемы развития сельских территорий. Определены средства и пути преодоления социально-экономических проблем развития сельских территорий.

V. Nevesenko

Pressing questions of social development of rural territories

Economic and social features and problems of development of rural territories are investigational in the article. Facilities and ways of overcoming of socio-economic problems of development of rural territories are certain.

Одержано 01.10.12

УДК 338

Т.А. Немченко, асп.

Кіровоградський національний технічний університет

Деякі пропозиції щодо розвитку трудового потенціалу підприємств сільськогосподарського машинобудування України

В статті висвітлені окремі питання щодо стану державної підтримки формування трудового потенціалу підприємств сільськогосподарського машинобудування України на сучасному етапі та визначено перспективні напрями її подальшого розвитку.

трудоий потенціал, державне регулювання розвитку галузі сільськогосподарського машинобудування, імпортозаміщення

В сучасній економічній літературі недостатньо висвітлені питання щодо розвитку трудового потенціалу підприємств сільськогосподарського машинобудування.

Формування трудового потенціалу та перспективи його використання є визначальними для успішної діяльності галузі та створення умов його переходу до інноваційної моделі розвитку. Рівень і якість трудового потенціалу виступають фундаментом життєзабезпеченості та стабільності сільськогосподарського машинобудування, відіграють провідну роль у забезпеченні конкурентоспроможності галузі як на вітчизняному, так і на зарубіжному ринках.

Розвиток трудового потенціалу машинобудування для АПК здійснюється відповідно до «Концепції Загальнодержавної цільової соціальної програми збереження і розвитку трудового потенціалу України на період до 2017 року», в якій зазначено, що на сучасному етапі особливо гострою є проблема невідповідності наявного трудового потенціалу сучасним вимогам економічного і соціального розвитку країни, що зумовлює необхідність вжиття державою системних заходів для підтримання, відновлення і розвитку трудового потенціалу[2].

Загострення проблем щодо формування структурно цілісного та функціонально

В. Невесенко

Актуальные вопросы социального развития сельских территорий

В статье исследованы экономические и социальные особенности и проблемы развития сельских территорий. Определены средства и пути преодоления социально-экономических проблем развития сельских территорий.

V. Nevesenko

Pressing questions of social development of rural territories

Economic and social features and problems of development of rural territories are investigational in the article. Facilities and ways of overcoming of socio-economic problems of development of rural territories are certain.

Одержано 01.10.12

УДК 338

Т.А. Немченко, асп.

Кіровоградський національний технічний університет

Деякі пропозиції щодо розвитку трудового потенціалу підприємств сільськогосподарського машинобудування України

В статті висвітлені окремі питання щодо стану державної підтримки формування трудового потенціалу підприємств сільськогосподарського машинобудування України на сучасному етапі та визначено перспективні напрями її подальшого розвитку.

трудоий потенціал, державне регулювання розвитку галузі сільськогосподарського машинобудування, імпортозаміщення

В сучасній економічній літературі недостатньо висвітлені питання щодо розвитку трудового потенціалу підприємств сільськогосподарського машинобудування.

Формування трудового потенціалу та перспективи його використання є визначальними для успішної діяльності галузі та створення умов його переходу до інноваційної моделі розвитку. Рівень і якість трудового потенціалу виступають фундаментом життєзабезпеченості та стабільності сільськогосподарського машинобудування, відіграють провідну роль у забезпеченні конкурентоспроможності галузі як на вітчизняному, так і на зарубіжному ринках.

Розвиток трудового потенціалу машинобудування для АПК здійснюється відповідно до «Концепції Загальнодержавної цільової соціальної програми збереження і розвитку трудового потенціалу України на період до 2017 року», в якій зазначено, що на сучасному етапі особливо гострою є проблема невідповідності наявного трудового потенціалу сучасним вимогам економічного і соціального розвитку країни, що зумовлює необхідність вжиття державою системних заходів для підтримання, відновлення і розвитку трудового потенціалу[2].

Загострення проблем щодо формування структурно цілісного та функціонально

ефективного механізму розвитку і збереження трудового потенціалу машинобудування для АПК в сучасних умовах вимагає переосмислення наукового доробку з питань його розвитку, регулювання та врахування в дослідженнях тих суперечностей, умов та чинників, що визначають перспективи економічного зростання сільськогосподарського машинобудування і зумовлюють необхідність розробки та реалізації чітких державних програм як для підвищення ефективності функціонування галузі в цілому, так і для зростання якості трудового потенціалу сільськогосподарського машинобудування, зокрема.

Різні сторони питання формування та розвитку трудового потенціалу стали предметом дослідження багатьох вчених: А. Бабенко, Я. Білоуська, О. Васильєвої, Т. Калашнікової, О. Олійника, Л. Фільштейна, В. Щербака та інших. Однак, віддаючи належне науково-практичному доробку вчених, потрібно відзначити, що об'єктивно виникає потреба подальшого поглиблення досліджень в даному напрямку з необхідністю розгляду сучасного державного регулювання діяльності машинобудування для АПК через призму його впливу на формування, розвиток та використання трудового потенціалу галузі.

Метою дослідження є оцінка сучасного стану державного регулювання сільськогосподарського машинобудування України з точки зору її впливу на розвиток трудового потенціалу галузі та виявлення перспективних її напрямів для забезпечення підвищення конкурентоспроможності галузі на вітчизняному та зарубіжному ринках.

Як відомо, механізм державного регулювання галузі включає в себе нормативно-правове забезпечення, інноваційне, матеріально-технічне, податкове сприяння, фінансово-інвестиційну підтримку та зовнішньоекономічне регулювання.

Шляхами збереження і розвитку трудового потенціалу сільськогосподарського машинобудування на державному рівні є: нарощення освітньо-кваліфікаційного потенціалу, створення умов для безперервної освіти, здобуття знань та підвищення кваліфікації протягом трудової діяльності, підвищення якості підготовки кадрів вищими та професійно-технічними навчальними закладами; удосконалення системи оплати та нормування праці; стабілізації зайнятості населення в умовах фінансової кризи; сприяння продуктивній зайнятості населення з орієнтацією на інноваційну модель розвитку виробництва; впровадження міжнародних стандартів щодо умов та охорони праці на виробництві; удосконалення трудового законодавства; підвищення ролі соціального діалогу у формуванні державної політики та забезпечення реалізації принципів рівноправності його учасників.

Досліджуючи сучасний стан розвитку трудового потенціалу підприємств сільськогосподарського машинобудування, нами виявлено наступне. На сьогодні галузь має значний потенціал для розвитку, адже ринок техніки не достатньо насичений вітчизняною продукцією через низку причин. За оцінкою експертів, які розробили "Державну цільову програму реалізації технічної політики в агропромисловому комплексі на період до 2015 року", на сьогодні склалася критична ситуація з технічним забезпеченням агропромислового комплексу. Сільськогосподарські підприємства лише на 45-58 відсотків технологічної потреби забезпечені технікою, з якої майже 90 відсотків одиниць потребує заміни. Кількість зношеної техніки, яку щороку списують підприємства, значно перевищує кількість, що закуповується. Крім того, низький рівень її якості та надійності призводить до збільшення строків виконання механізованих робіт, річного та сезонного навантаження на машинно-тракторний парк і втрат сільськогосподарської продукції. Морально і фізично зношена технічна база агропромислового виробництва є основною перешкодою його переходу на інноваційну модель розвитку. Вітчизняне машинобудування для агропромислового комплексу не

забезпечує виробництво у необхідній кількості конкурентоспроможної техніки. Понад 70 відсотків такої техніки, яка реалізується на ринку України, є імпортованою [5]. Отже, необхідним наразі є залучення в галузь висококваліфікованого персоналу, з допомогою якого варто вирішувати дану проблему. Зазначимо і про необхідність державної підтримки галузі, адже належне фінансування дослідно-конструкторських робіт, а також забезпечення кадрами відповідного профілю відіграє важливу роль в даному питанні.

Як зазначено на офіційному сайті Міністерства аграрної політики та продовольства України, розвиток вітчизняного сільськогосподарського машинобудування є одним із пріоритетних напрямків державної підтримки в агросекторі. На сучасному етапі Міністерство працює над тим, щоб сприяти підвищенню інвестиційної привабливості сільськогосподарського машинобудування, що, в свою чергу, буде стимулювати в галузі освоєння виробництва кращих зразків техніки з використанням частково імпортової елементної бази та дасть змогу в подальшому налагоджувати власне виробництво цієї бази з використанням власного трудового потенціалу. Так, Міністерством планується розглянути локалізацію виробництва техніки в часі і забезпечувати збільшення відсотку українських вузлів поетапно (протягом 5 років забезпечити локалізацію виробництва, наприклад, на рівні 60–70%) [4]. Для сприяння розвитку сільгоспмашинобудування при міністерстві працює спеціальна робоча група, головним завданням якої є розробка першочергових заходів щодо розвитку галузі і здійснення моніторингу їх виконання та готуються два законопроекти, які передбачають сприяння виробництву високоякісної техніки на території України.

В той же час, ведеться активна співпраця з іноземними компаніями – виробниками техніки з приводу створення спільних підприємств, а отже із залученням вітчизняних трудових ресурсів, що безперечно є позитивним явищем. Так, згідно інформації, наданої офіційним сайтом Міністерства аграрної політики та продовольства України, парк нових зернозбиральних комбайнів на 20% поповнюється маркою «CLAAS». У напрямку розширення співробітництва в 2011 році підписано меморандум між Продовольчо-зерновою корпорацією України та фірмою «CLAAS» щодо спільного збирання зернозбиральних комбайнів «TUCANO 440». В 2012 році планується зібрати 400 комбайнів. «Уряд України зацікавлений у співпраці з такими виробниками сільськогосподарської техніки та готовий внести відповідні зміни в законодавстві, щоб вироблення сільськогосподарської техніки на території України було привабливим для іноземних інвесторів та забезпечити вітчизняних аграріїв якісною технікою. Ще одним прикладом співпраці держави із зарубіжними підприємствами-виробниками техніки є зустріч керівництва Міністерства аграрної політики та продовольства України з директором аргентинської фірми «Агрітач» Матіас Гараменді, на якій опрацьовано питання щодо можливості налагодження спільного виробництва в Україні запасних частин та сільськогосподарської техніки в цілому [4]. Таким чином можна зробити висновок, що залучаючи до створення іноземної техніки вітчизняного виробника, держава стимулює розвиток трудового потенціалу підприємств сільськогосподарського машинобудування, забезпечує перейняття зарубіжного досвіду та створює умови для виробництва у майбутньому аналогів високоякісної іноземної техніки в Україні.

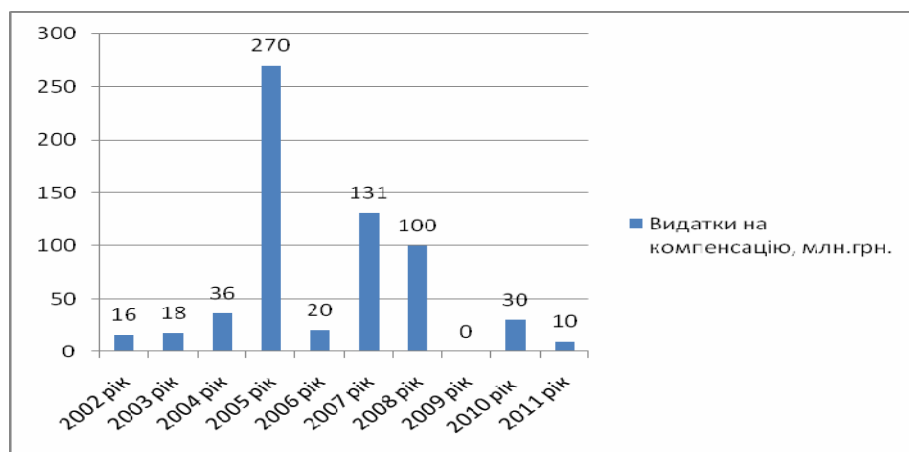


Рисунок 1 – Динаміка державних видатків на компенсацію вартості складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва в Україні в 2002-2011 рр., млн. грн.

Досліджуючи динаміку видатків на компенсацію вартості складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва як форми державного регулювання попиту на неї, ми виявили, що видатки за даною програмою підтримки суттєво коливаються за роками: з певною позитивною динамікою до 2008 року, припиненням фінансування у 2009-му і значним скороченням у посткризовий період (див. рис. 1). Аналіз обсягів бюджетного фінансування за програмою компенсації частини вартості складної сільгосптехніки в Україні у 2010-2011 роках показав, що внаслідок скорочення обсягів фінансування вартість сільгосптехніки вітчизняного виробництва, закупленої на умовах часткової компенсації, знизилася втричі. До того ж доступ до одержання 30% компенсації вартості сільгосптехніки мають лише ті підприємства, що в змозі віднайти фінансові ресурси для її придбання, а реальний розмір повернення коштів з бюджету з урахуванням ПДВ становить 25% вартості закупленої техніки. При цьому держава обмежує можливості вибору для сільгосппідприємств, визначаючи перелік і граничні ціни на техніку, що підлягає компенсації[3]. Тобто, попит на вітчизняну техніку замість стимулювання, навпаки – знижувався, що призвело до втрати галузю машинобудування для АПК конкурентоспроможності і автоматично погіршив умови для формування, відтворення та розвитку її трудового потенціалу. Тому, очевидно є нагальна потреба перегляду діючої державної політики стосовно галузі сільськогосподарського машинобудування в цілому та розвитку її трудового потенціалу зокрема. З огляду на вище зазначене, варто було б підняти на новий якісний рівень політику протекціонізму українського виробника.

Одним з перспективних напрямів політики протекціонізму, на нашу думку, має стати імпортозаміщення, адже дослідження показали, що імпорт продукції машинобудування у вартісному виразі зріс у 2010 р. проти 2009 р. на 40,2 %, у 2011 р. проти 2010 р. – на 57,4 %, у т.ч. імпорт машин, обладнання та механізмів, електротехнічного обладнання в 2010 р. зріс на 30,7 %, у 2011 р. – на 56,5 %; імпорт електричних машин у 2010 р. зріс на 56,1 %, у 2011 р. – на 57,6 %. Фізичні обсяги вітчизняного виробництва тракторів для сільського господарства у 2011 р. проти 2009 р. зросли в 4,2 разу, сівалок – на 92,2 %, косарок – на 44,9 %, зубових борон – в 2,2 рази[6]. Відповідно до цього, ми вважаємо, за доцільне використовувати як виробничий, так і трудовий потенціал вітчизняних виробників та зменшувати імпорт продукції сільськогосподарського машинобудування.

Реалізація політики імпортозаміщення вимагає поліпшення ділового середовища

в цілому за рахунок комплексного запровадження інституційних, регуляторних, преференційних, податкових, митних та інвестиційних заходів.

Так, в рамках політики імпортозаміщення потребує вдосконалення механізм державних закупівель, зокрема: врахування переваг імпортозамінюючих товарів при проведенні закупівель; врахування при оголошенні тендерів критеріїв, що відповідають цілям імпортозаміщення.

Регуляторні заходи, що сприятимуть імпортозаміщенню, мають орієнтуватися на зниження транзакційних витрат при створенні імпортозамінюючих виробництв за рахунок вдосконалення дозвільної системи (спрощення процедури відведення ділянок та підключення до інфраструктури, визначення граничних термінів розгляду проектної документації тощо).

Важливим інструментом удосконалення умов конкуренції для вітчизняних виробників має бути надання державними органами інформаційного та методичного забезпечення шляхом поширення інформації щодо кон'юнктури ринків та переваг національних товарів і виробників.

Активним учасникам реалізації політики імпортозаміщення необхідно надавати наступні преференції: компенсацію відсоткових ставок за кредитами для суб'єктів господарювання, що реалізують проекти імпортозаміщення; забезпечення дольової участі держави у реалізації імпортозаміщення на етапі запуску піонерних проектів; забезпечення доступу промислових підприємств до довгострокових і дешевих кредитів.

Заходи в податковій сфері, на думку фахівців Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України, мають передбачати внесення змін до Податкового кодексу України щодо: запровадження пільгового оподаткування прибутку, що реінвестується в модернізацію основних фондів; запровадження інвестиційних податкових кредитів через відтермінування сплати податку з нарахуванням складних відсотків за користування цими коштами за умов їх спрямування у проекти з імпортозаміщення.

Заходи в митній сфері на їх думку, мають передбачати: запровадження сучасних технічних та правових інструментів митного контролю та оцінки митної вартості імпортованих товарів; застосування антидемпінгових та спеціальних заходів, насамперед щодо товарів кінцевого виробництва для захисту вітчизняного ринку від недобросовісної конкуренції імпортованих товарів; реалізацію ефективної митно-тарифної політики з метою захисту вітчизняних виробників товарів відповідно до міжнародних договорів, угод і правил СОТ; запровадження пільг для проектів з імпортозаміщення щодо сплати ввізного мита на обладнання, яке не виробляється в Україні [6].

Позитивно відзначиться на розвитку вітчизняного трудового потенціалу галузі сільськогосподарського машинобудування використання такого напрямку імпортозаміщення як офсетна діяльність, що може сприяти налагодженню власного виробництва аналогів продукції виробничого призначення із залученням досвіду та інвестицій іноземних партнерів. Відповідно до цього вимагає вдосконалення і узгодження з міжнародним законодавством нормативно-правова база офсетної діяльності у напрямку впровадження ефективного контролю офсетних угод, залучення іноземних інвестицій та забезпечення цільового використання коштів, розподілу прав на інтелектуальну власність; передбачення мотивації розвитку сільськогосподарського машинобудування через держзамовлення і здешевлення кредитів на купівлю української техніки, обмеження на імпорт вживаної продукції [6].

Покращенню використання трудових ресурсів у виробничих процесах та підвищенню конкурентоспроможності сільськогосподарського машинобудування, на нашу думку, сприятиме реалізація на державному рівні наступних заходів:

- активізація фінансування інноваційної діяльності підприємств;
- створення сприятливого бізнес-середовища та інфраструктури для діяльності підприємств сільськогосподарського машинобудування; формування інфраструктури для підвищення мобільності висококваліфікованої робочої сили;
- створення умови для приваблення іноземного капіталу для фінансування діяльності українських підприємств щодо впровадження інтелектуальних та науково-технічних ресурсів у промисловому виробництві;
- розробка та забезпечення реалізації державної програми з розвитку банківського кредитування інноваційної діяльності підприємств машинобудування для АПК;
- стимулювання проведення підприємствами галузі власних НДДКР, що дозволить їм виходити на ринки не лише з продукцією, виробленою з використанням інтелектуальних та науково-технічних ресурсів, але й з правами на такі ресурси та збільшити власні прибутки, які можуть бути реінвестовані у подальші дослідження та впровадження їх результатів у виробництво;
- застосування механізму податкових знижок до підприємств, що здійснюють НДДКР, що сприятиме збільшенню фінансування досліджень і розробок та збільшенню потенціалу впровадження їх результатів у промисловому виробництві;
- створення умов для укріплення зв'язків між галузевими науково-дослідними установами та промисловим сектором з метою розвитку співпраці щодо створення та використання інтелектуальних та науково-технічних ресурсів у виробничих процесах промисловості;
- здійснення державних замовлень на виробництво окремих видів промислової продукції сільськогосподарського машинобудування із використанням запропонованих державних інтелектуальних та науково-технічних ресурсів, що дозволить поєднати державні інтелектуальні та науково-технічні ресурси з приватним виробничим потенціалом;
- сприяння залученню прямих іноземних інвестицій, зокрема у високотехнологічні виробництва, у складі яких містяться інтелектуальні та науково-технічні ресурси, шляхом надання державних гарантій щодо вкладених інвестицій та забезпечення прав власності іноземних інвесторів, у тому числі на інтелектуальні та науково-технічні ресурси, що сприятиме покращенню виробничої та технологічної бази підприємств сільськогосподарського машинобудування.

Узагальнюючи вищезазначене, можна констатувати необхідність зміни підходу до державного регулювання галузі сільськогосподарського машинобудування України в цілому та збільшення уваги до розвитку її трудового потенціалу, зокрема, з врахуванням вказаних пропозицій. Подальші дослідження необхідно спрямувати на поглиблений розгляд даного питання та пошук шляхів поліпшення діяльності галузі за рахунок використання трудових резервів в перспективі.

Список літератури

1. Бабенко А., Васильєва О. Особливості відтворення трудового потенціалу в аграрному секторі України. // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 5. – С. 38-45.
2. Концепція Загальнодержавної цільової соціальної програми збереження і розвитку трудового потенціалу України на період до 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/851-2009-p>
3. Олійник О.В., Калашнікова Т.В. Державна підтримка матеріально-технічного забезпечення аграрних підприємств. // Економіка АПК. – 2012. – № 7. – С. 95 – 100.
4. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua> .

5. Постанова від 30 травня 2007 р. N 785 «Про затвердження Державної цільової програми реалізації технічної політики в агропромисловому комплексі на період до 2015 року». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/785-2007-p>.
6. Перспективні напрями та інструменти політики імпортозаміщення у промисловості України. Аналітична записка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/885/>
7. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України. К.: НІСД, 2011. – 39 с.
8. Чубай В.М. Аналіз інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства у процесі формування і реалізації інноваційної стратегії. // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - №8. – С. 183-190.
9. Щербак В.П. Тенденції поширення інтелектуальної праці як чинник розвитку трудового потенціалу. // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - №10. – С. 105-110
10. Щодо розвитку науково-технічного потенціалу промислового сектору України. Аналітична записка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/677/>.

Т. Немченко

Роль государства в развитии трудового потенциала предприятий сельскохозяйственного машиностроения Украины

В статье рассмотрено состояние государственной поддержки трудового потенциала предприятия сельскохозяйственного машиностроения Украины на современном этапе и определены перспективные направления ее развития.

T. Nemchenko

The role of the state in the labour potential development of the agricultural engineering in Ukraine

The state support position of the enterprises labour potential of the agricultural engineering in Ukraine in the modern stage is reviewed in the article. And the promising direction of its development is defined.

Одержано 03.10.12

УДК 338.242

А.О. Олексієнко, ст. викладач

ПВНЗ «Кіровоградський інститут регіонального управління та економіки»

Впровадження принципів і методів органічного землеробства як стратегічний напрямок розвитку фермерських господарств Кіровоградської області

В статті розглянуто питання формування мети впровадження органічного землеробства на території України та Кіровоградської області. Охарактеризовано фермерські господарства як одну з найбільш розповсюджених форм господарювання в агросфері. Надано стислу характеристику розвитку фермерства в Кіровоградській області. Досліджено загальні аспекти економічної ефективності діяльності сільськогосподарських товаровиробників при практичному застосуванні принципів і методів органічного землеробства.

органічне землеробство, екологічно чиста продукція, екологічний стан територій, сертифікація, фермерські господарства, витрати, врожайність

© А.О.Олексієнко, 2012

5. Постанова від 30 травня 2007 р. N 785 «Про затвердження Державної цільової програми реалізації технічної політики в агропромисловому комплексі на період до 2015 року». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/785-2007-p>.
6. Перспективні напрями та інструменти політики імпортозаміщення у промисловості України. Аналітична записка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/885/>
7. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України. К.: НІСД, 2011. – 39 с.
8. Чубай В.М. Аналіз інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства у процесі формування і реалізації інноваційної стратегії. // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - №8. – С. 183-190.
9. Щербак В.П. Тенденції поширення інтелектуальної праці як чинник розвитку трудового потенціалу. // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - №10. – С. 105-110
10. Щодо розвитку науково-технічного потенціалу промислового сектору України. Аналітична записка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/677/>.

Т. Немченко

Роль государства в развитии трудового потенциала предприятий сельскохозяйственного машиностроения Украины

В статье рассмотрено состояние государственной поддержки трудового потенциала предприятия сельскохозяйственного машиностроения Украины на современном этапе и определены перспективные направления ее развития.

T. Nemchenko

The role of the state in the labour potential development of the agricultural engineering in Ukraine

The state support position of the enterprises labour potential of the agricultural engineering in Ukraine in the modern stage is reviewed in the article. And the promising direction of its development is defined.

Одержано 03.10.12

УДК 338.242

А.О. Олексієнко, ст. викладач

ПВНЗ «Кіровоградський інститут регіонального управління та економіки»

Впровадження принципів і методів органічного землеробства як стратегічний напрямок розвитку фермерських господарств Кіровоградської області

В статті розглянуто питання формування мети впровадження органічного землеробства на території України та Кіровоградської області. Охарактеризовано фермерські господарства як одну з найбільш розповсюджених форм господарювання в агросфері. Надано стислу характеристику розвитку фермерства в Кіровоградській області. Досліджено загальні аспекти економічної ефективності діяльності сільськогосподарських товаровиробників при практичному застосуванні принципів і методів органічного землеробства.

органічне землеробство, екологічно чиста продукція, екологічний стан територій, сертифікація, фермерські господарства, витрати, врожайність

© А.О.Олексієнко, 2012

Негативні процеси, що відбуваються в природному середовищі як наслідок посилення антропогенного тиску на довкілля складають загрозу для подальшого існування всього людства.

В більшості сучасних наукових досліджень пропонується концепція сталого розвитку як один із шляхів виходу із можливої глобальної екологічної кризи. Практичною реалізацією концепції сталого розвитку в сфері аграрного виробництва є впровадження в практику діяльності сільськогосподарських товаровиробників України органічного сільського господарства, зокрема органічного землеробства.

В зазначеному напрямку проводили дослідження Шичула М.К., Антоненко А.С., Писаренко В.Н., Писаренко П.В., Писаренко В.В., Капштик М.В., Кобець М.І., Кисіль В.І., Ляшенко В.П., Танчик С.П., Глушко Т.П., та багато інших науковців.

Проте питанням формування мети впровадження в практику діяльності вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників органічного землеробства та ґрунтового аналізу економічної ефективності від застосування методів органічного землеробства приділено недостатньо уваги. Ці обставини обумовлюють необхідність проведення подальших досліджень.

За мету при написанні статті поставлено визначення необхідності та доцільності впровадження принципів і методів органічного землеробства в фермерських господарствах Кіровоградської області.

В роботі використовувались такі методи збору та обробки інформації, як індукція, дедукція, аналіз, синтез, порівняння, логічний метод.

Останнє повне дослідження світового ринку органічних продуктів проводилося IFOAM, FiBL, The Datamonitor Group, базуючись на даних 2009 року. Так, результати аналізу показали, що він виріс на 9,7% і досяг \$60 млрд. За прогнозами, до 2014 року вартість світового ринку становитиме \$96,5 млрд. Ріст складе 60,7% від показників 2009 року. Однією із основних тенденцій світового ринку стало збільшення попиту на органічні продукти в більшості країн [1].

Основною метою впровадження органічного сільського господарства в Україні є підтримання інтеграції українських малих та середніх господарств у світову торгівлю шляхом сертифікованого органічного виробництва. Кінцева мета – посилити конкурентоспроможність органічного сектору країни та генерувати прибутки у сільській місцевості [2].

Відповідно до цієї мети формується стратегія впровадження і розвитку органічного сільського господарства в Україні – виробництво екологічно чистої продукції.

Офіційні статистичні огляди IFOAM стверджують, що у 2008 р. в Україні нараховувалось 118 сертифікованих господарств – виробників органічної продукції, а загальна площа сертифікованих органічних сільськогосподарських земель склала 269984 га [3]. Чисельність сертифікованих господарств збільшується щороку.

Більшість українських господарств, що сертифіковані як виробники органічної сільськогосподарської продукції розташовані в Одеській, Херсонській, Полтавській, Вінницькій, Закарпатській, Львівській, Тернопільській, Хмельницькій областях. Українські сертифіковані органічні господарства різного розміру – від кількох десятків гектарів, як і в більшості країн Європи, до кількох десятків тисяч гектарів ріллі.

За словами Милованова Є.В, голови Федерації органічного руху України, наша країна має великий потенціал для виробництва органічної сільськогосподарської продукції та її реалізації шляхом експорту, а також в середньостроковій перспективі для її постачання на внутрішній ринок. Водночас, органічне сільське господарство сприятиме вирішенню ряду актуальних проблем, що існують в аграрному виробництві

рослинницької продукції (екологічний стан на території, як правило, несприятливий; ґрунтовий покрив — екологічно нестійкий, забруднений і з низьким рівнем родючості; високоякісну продукцію в таких умовах одержати неможливо).

Як бачимо, в Україні залишилось чотири невеликих регіони, де ґрунти ще не забруднені до небезпечних меж і де можливе вирощування екологічно чистої продукції на рівні найсуворіших світових стандартів.

Безумовно впровадження органічного сільського господарства в практику діяльності вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників має стати пріоритетним напрямком розвитку. Території, придатні для виробництва екологічно чистих продуктів харчування, мають розвиватись в напрямку інтеграції в світовий економічний простір. Але одночасно з цим кожне господарство має визначити за основну мету впровадження органічних методів господарювання, зокрема органічного землеробства. Це стосується всієї території України, зокрема й земель непридатних або обмежено придатних для виробництва екологічно чистої продукції. Підготовчі заходи в період конверсії нададуть можливість відновити агроєкосистему, покращити економічний, соціальний та екологічний стан в Україні, сприятимуть поліпшенню якості та безпечності харчування населення, а в перспективі забезпечать відновлення екологічної чистоти українських земель.

Однією з пріоритетних організаційно-правових форм господарювання в агросфері на сьогоднішній день є фермерські господарства. Зважаючи на те, що останні мають найбільші ринково-адаптаційні можливості, впровадження органічного землеробства в практику діяльності фермерських господарств забезпечить отримання найшвидшого економічного, соціального та екологічного ефекту.

В Кіровоградській області станом на 01.01.10 р. в налічувалось 2511 фермерських господарств. Найбільша кількість фермерських господарств діють у Кіровоградському (219), Маловісківському (210), Новоукраїнському (200), Бобринецькому (175), найменша – в Устинівському (43), Олександрівському (47), Вільшанському (52) районах.

В користуванні фермерських господарств знаходилось 398 тис.га сільськогосподарських угідь, в т.ч. ріллі – 394 тис.га. Із загальної площі сільськогосподарських угідь взято в оренду 325,7 тис.га (81,8%). Найбільше сільськогосподарських угідь припадає в середньому на одне господарство, зареєстроване в Знам'янці (394,8 га), Олександрівському (358,2 га), Петрівському та Добровеличківському (220 га), Кіровоградському (203,4 га), найменше – в Кіровограді (7 га), Устинівському (81,3 га), Голованівському (99 га) районах [5].

В переважній більшості фермерські господарства області спеціалізуються на випуску продукції рослинництва, зокрема зернових та соняшнику.

На Кіровоградщині поки що відсутні господарства, що перейшли на застосування органічного землеробства.

Враховуючи спеціалізацію регіону вважаємо, що стратегічним напрямком розвитку фермерських господарств Кіровоградської області має стати впровадження органічного землеробства. Ті фермери, що найбільш глибоко усвідомлять необхідність та перспективність зазначеного напрямку, будуть мати змогу швидше пройти конверсійний період, отримати сільськогосподарську продукцію, яка за своїми якостями буде значно відрізнятись від представленої на ринку сьогодні і зайняти відповідну нішу в конкурентному середовищі на більш вигідних позиціях.

З огляду на те, що територія Кіровоградської області частково непридатна та обмежено придатна для виробництва екологічно чистої продукції, основним важелем, що буде спонукати фермерів до впровадження органічного землеробства має стати

економічний зиск.

Наприкінці XIX ст. принципи органічного землеробства широко застосовував в практичній діяльності на полях Подольської та Бесарабської губерній управляючий маєтками Іван Євгенович Овсинський. Його нова система землеробства дозволяла скоротити до 50% прямі витрати на вирощування зернових культур та одночасно збільшити урожайність в 4-7 разів, покращити якість продукції і підвищити плодородність земель [6]. За словами професора, доктора сільськогосподарських наук Конєва А.А., кафедра землеробства Новосибірського державного аграрного університету впродовж 30 років перевіряла дослідним шляхом та на практиці всі основні положення системи Овсинського і підтвердила її високу економічну ефективність, ресурсозберігаючу та ґрунтозахисну функції. Без застосування хімічних засобів врожайність зернових складала до 40-50ц /га. [6]. Зазначимо, що в Україні за період 2005-2010 років середня врожайність зернових становила 27,2 ц/га [7].

Методи землеробства І.Є.Овсинського використовувались в практиці Терентія Семеновича Мальцева. З 1925 року останнім проводились досліді безвідвального землеробства. Т.С. Мальцевим сформульовано головне завдання безвідвального обробітку – сприяти однорічним рослинам систематично підвищувати плодородність ґрунту. Т.С. Мальцев розробив оптимальну систему землеробства для Зауралля, довів, що агрономія має бути місцевою. Має бути врахована взаємодія ґрунту, клімату, площ, набору культур та технічних можливостей кожного господарства.

Слід зазначити, що Т.С. Мальцев був засновником експеримента з прискореної розробки та впровадження ґрунтозахисної системи землеробства, що розпочався в 1976 році в с. Михайлівки Шишацького району Полтавської області на базі колишнього колгоспу Орджонікідзе (зараз ПП «Агроекологія»).

На сьогодні ПП «Агроекологія» є одним з найбільш відомих «органічних» господарств в Україні. Досвід впровадження ґрунтозахисних технологій в господарстві показав, що вони потребують, порівняно з традиційними, втричі менше часу на обробіток ґрунту та в 2-3 рази менше пального [8].

За даними АТЗТ «Агро-Союз» (Дніпропетровська обл., Синельниківський р-н, с. Майське), порівняльна характеристика основних витрат на вирощування озимої пшениці після кукурудзи на силос за традиційної технології і за двома варіантами ґрунтозахисної технології - з використанням середньозахватної та широкозахватної техніки - свідчить, що, порівняно з традиційною технологією, ґрунтозахисна потребує в 2,9 рази менше мото-годин за використання середньозахватної техніки й у 3 рази менше - за широкозахватної. Відповідно, зменшилися витрати пального - в 2,3 і 3,2 рази [9].

Вельми розповсюджена думка, що при відмові від хімізації сільськогосподарського виробництва відбувається зниження врожайності культур на 30-40%, але практичний досвід застосування органічного землеробства доводить зворотне.

Досвід впровадження ґрунтозахисних технологій (з 1979 року) та методів органічного виробництва (з 1990 року) на ПП «Агроекологія» свідчить про підвищення врожайності всіх культур порівняно з традиційними технологіями в період конверсії (рис. 2,3). [10, с.78].

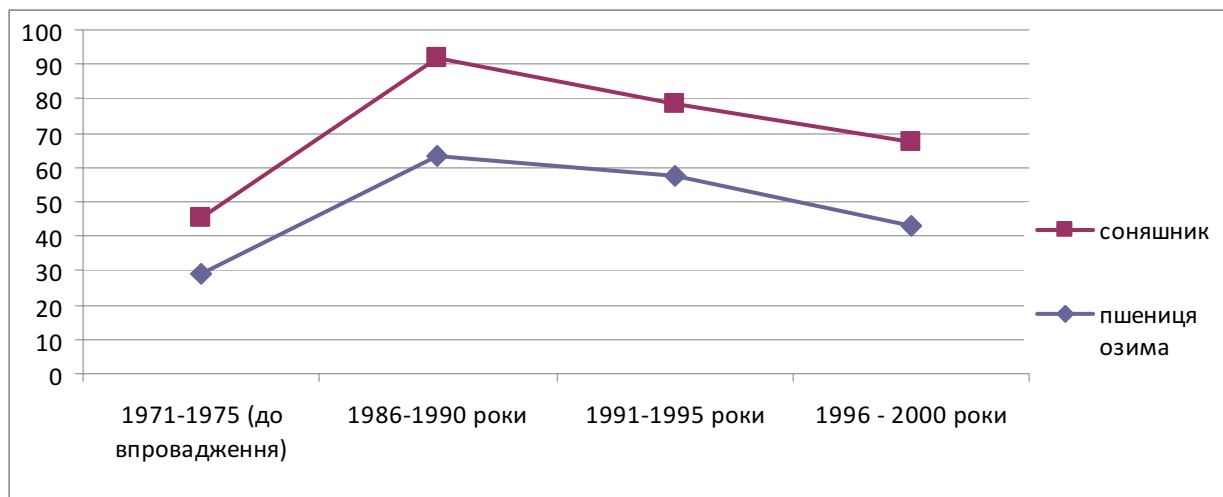


Рисунок 2 - Врожайність соняшнику та озимої пшениці на ПП «Агроекологія», ц/га

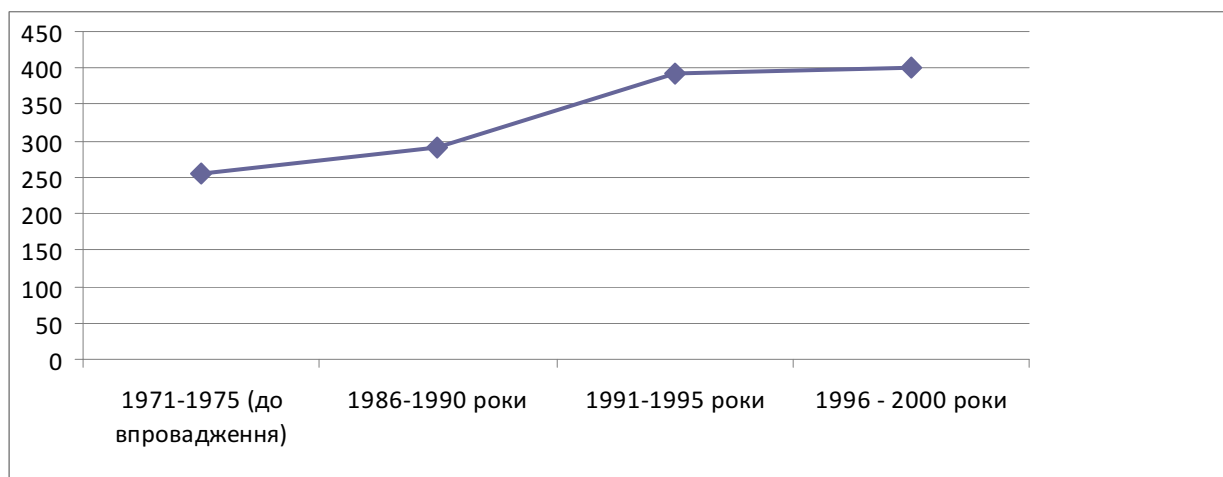


Рисунок 3 - Врожайність цукрового буряку на ПП «Агроекологія», ц/га

Практичний досвід вітчизняних та закордонних сільськогосподарських товаровиробників, що перейшли на застосування альтернативних методів аграрного виробництва засвідчує зменшення загального обсягу понесених витрат на одиницю вирощеного врожаю [10, с. 38, 39] в 2-6 разів.

Порівняння понесених витрат при застосуванні інтенсивних технологій агровиробництва з ґрунтозахисними та органічними методами без врахування технічного переоснащення виробництва свідчить про скорочення їх загального обсягу та одночасного збільшення врожайності сільськогосподарських культур в період конверсії.

Розробка оптимальних економічно доцільних моделей практичного впровадження принципів і методів органічного землеробства на території Кіровоградської області з врахуванням ґрунту, клімату, площ, набору культур та технічних можливостей фермерських господарств має стати предметом подальших наукових досліджень.

Список літератури

1. [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.biolan.org.ua/uk/news/?newsid=111>.
2. [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.biolan.org.ua/uk/news/?newsid=120>.

3. [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://organic.com.ua/uk/homepage/2010-01-26-13-42-29>
4. В. Милованов Органічне сільське господарство: перспективи для України / Є В. Милованов // Посібник українського хлібороба 2009.– С. 257-260
5. [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kirovograd.proua.com/news/2010/02/11/154048.html>
6. Овсинский И.Е. Новая система земледелия / Перепечатка публикации 1899 г. (Киев, тип. С.В. Кульженко). – Новосибирск: АГРО-СИБИРЬ, 2004. – 86 с.
7. Рослинництво України. Статистичний збірник/ Державний комітет статистики України, 2011
8. [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aec.org.ua/pdf/conf1/pysarenkoua.pdf>
9. Л. Кукса, Ресурсо- й енергоощадні технології обробітку ґрунту та сівби зернових культур <http://www.propozitsiya.com/?page=149&itemid=2607&number=84>
10. Органічне землеробство: з досвіду ПП «Агроєкологія» Шишацького району Полтавської області. Практичні рекомендації / Антонєць С.С., Антонєць А.С., Писаренко В.М. та ін. - Полтава: РВВ ПДАА, 2010. – 200 с.

А. Алексеенко

Внедрение принципов и методов органического земледелия как стратегическое направление развития фермерских хозяйств Кировоградской области

В статье рассмотрены вопросы формирования цели внедрения органического земледелия на территории Украины и Кировоградской области. Охарактеризованы фермерские хозяйства как одна из наиболее распространенных форм хозяйствования в агросфере. Наведена короткая характеристика развития фермерства в Кировоградской области. Исследованы общие аспекты экономической эффективности деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей при практическом использовании принципов и методов органического земледелия.

А. Oleksiienko

The implementation of the principles and practices of organic agriculture as a strategic direction for the development of farms of the Kirovograd region

The article discussed the formation of the purpose of the introduction of organic farming on the territory of Ukraine and the Kirovograd region. Tightness of farms as one of the most common forms of management in agrosphere. Provides a brief description of the development of farming in the Kirovograd region. Investigated aspects of economic efficiency of agricultural producers in the practical application of the principles and methods of organic farming.

Одержано 12.10.12

УДК 334.73:631.1

С.П. Попова, асист.

Кіровоградський національний технічний університет

Розвиток кооперації фермерських господарств

У статті висвітлено основні засади сутності кооперації фермерських господарств, проаналізовано закордонний досвід функціонування сільськогосподарських кооперативів, визначено перспективи подальшого розвитку фермерської кооперації в сучасних умовах.

кооперація, фермерські господарства, принципи сільськогосподарської кооперації, групи кооперативів, збут, постачання, технічне забезпечення, світовий досвід фермерського кооперування

Однією з ефективних форм господарювання на селі, важливим засобом вирішення продовольчих, економічних і соціальних проблем суспільства і сільських

© С.П.Попова, 2012

3. [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://organic.com.ua/uk/homepage/2010-01-26-13-42-29>
4. В. Милованов Органічне сільське господарство: перспективи для України / Є В. Милованов // Посібник українського хлібороба 2009.– С. 257-260
5. [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kirovograd.proua.com/news/2010/02/11/154048.html>
6. Овсинский И.Е. Новая система земледелия / Перепечатка публикации 1899 г. (Киев, тип. С.В. Кульженко). – Новосибирск: АГРО-СИБИРЬ, 2004. – 86 с.
7. Рослинництво України. Статистичний збірник/ Державний комітет статистики України, 2011
8. [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aec.org.ua/pdf/conf1/pysarenkoua.pdf>
9. Л. Кукса, Ресурсо- й енергоощадні технології обробітку ґрунту та сівби зернових культур <http://www.propozitsiya.com/?page=149&itemid=2607&number=84>
10. Органічне землеробство: з досвіду ПП «Агроєкологія» Шишацького району Полтавської області. Практичні рекомендації / Антонєць С.С., Антонєць А.С., Писаренко В.М. та ін. - Полтава: РВВ ПДАА, 2010. – 200 с.

А. Алексеенко

Внедрение принципов и методов органического земледелия как стратегическое направление развития фермерских хозяйств Кировоградской области

В статье рассмотрены вопросы формирования цели внедрения органического земледелия на территории Украины и Кировоградской области. Охарактеризованы фермерские хозяйства как одна из наиболее распространенных форм хозяйствования в агросфере. Наведена короткая характеристика развития фермерства в Кировоградской области. Исследованы общие аспекты экономической эффективности деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей при практическом использовании принципов и методов органического земледелия.

А. Oleksiienko

The implementation of the principles and practices of organic agriculture as a strategic direction for the development of farms of the Kirovograd region

The article discussed the formation of the purpose of the introduction of organic farming on the territory of Ukraine and the Kirovograd region. Tightness of farms as one of the most common forms of management in agrosphere. Provides a brief description of the development of farming in the Kirovograd region. Investigated aspects of economic efficiency of agricultural producers in the practical application of the principles and methods of organic farming.

Одержано 12.10.12

УДК 334.73:631.1

С.П. Попова, асист.

Кіровоградський національний технічний університет

Розвиток кооперації фермерських господарств

У статті висвітлено основні засади сутності кооперації фермерських господарств, проаналізовано закордонний досвід функціонування сільськогосподарських кооперативів, визначено перспективи подальшого розвитку фермерської кооперації в сучасних умовах.

кооперація, фермерські господарства, принципи сільськогосподарської кооперації, групи кооперативів, збут, постачання, технічне забезпечення, світовий досвід фермерського кооперування

Однією з ефективних форм господарювання на селі, важливим засобом вирішення продовольчих, економічних і соціальних проблем суспільства і сільських

© С.П.Попова, 2012

територій зокрема є фермерські господарства. Проте, одноосібне ведення сільськогосподарського виробництва, за незначним винятком, не забезпечує високої його ефективності, тому виникає потреба об'єднати зусилля для продуктивної діяльності, тобто скооперуватися. Сільськогосподарське фермерське кооперування виконує досить важливу економічну функцію, об'єднуючи товаровиробників в напрямі підвищення ефективності використання належного їм ресурсного потенціалу.

На сучасному етапі багато методологічних і методичних питань, що визначають організаційно-економічні основи кооперації фермерських господарств як на макро-, так і на мікрорівнях, недостатньо відпрацьовані і це зумовлює необхідність наукових досліджень, спрямованих на формування і розвиток кооперації фермерських господарств, їх ефективне функціонування, що забезпечить вихід агропромислового комплексу країни з тривалої кризи.

Основи в дослідженні кооперації взагалі та фермерських господарств зокрема заклали в своїх працях видатні економісти О. Чаянов і М. Туган-Барановський. Вони мали свій підхід щодо класифікації видів кооперативів, різне бачення їх ролі в аграрному секторі, але були впевнені в ефективності мотиваційного механізму трудової діяльності селян у таких агроформуваннях [7, 9].

В останні роки до наукової розробки проблем функціонування і розвитку фермерської кооперації в умовах реформування аграрного сектора економіки України значний внесок зробили такі провідні українські вчені: Ф. Горбонос, П. Макаренко, М. Малік, Л. Мельник, В. Месель-Веселяк, Л. Молдаван, П. Саблук, І. Томич, І. Червен, В. Юрчишин та інші. Проте, багато теоретичних і практичних питань, які визначають розвиток напряму в цілому і кооперації фермерських господарств зокрема недостатньо розкриті і вивчені.

Метою статті є дослідження засад фермерської кооперації, оцінка світового досвіду функціонування кооперативних агроформувань та його застосування до реалій сільського господарства України, визначення перспективності їх розвитку.

За К. Марксом, кооперацією є така форма праці, „...при якій багато людей планомірно і спільно беруть участь в одному і тому самому процесі виробництва або в різних, але зв'язаних між собою процесах виробництва”.

За визначенням М. Туган-Барановського, "кооператив - це таке господарське підприємство декількох осіб, котрі з доброї волі з'єдналися, яке має своєю метою не отримання найбільшого прибутку на затрачений капітал, а, навпаки, збільшення через спільне господарювання трудового доходу своїх членів або зменшення їх видатків" [8].

О. Чаянов у свій час писав, що велике і особливо велике трудове господарство має переваги порівняно з дрібним трудовим. І можна сміливо говорити, що з часом дрібні трудові господарства почнуть самі по собі об'єднуватися у великі кооперативні, тому що це вигідніше самим господарям [10].

Виходячи із ленінського поняття кооперації, радянські економісти-аграрники трактували її як повне усупільнення виробництва, а кооперування сільського господарства як усупільнення праці селян. Оцінюючи теоретичні дослідження сучасних економістів-аграрників і зводячи воедино всі характеристики в одне визначення стосовно деяких умов сільськогосподарського виробництва, кооперацію слід розглядати як процес добровільного об'єднання селян, сільськогосподарських підприємств, що мають спільні економічні інтереси і погоджуються співпрацювати для реалізації цих інтересів [4].

Необхідність розвитку міжфермерської кооперації пояснюється двома причинами. Перша - кооперація, як один з основних факторів підвищення рівня економіки фермерських господарств забезпечує більш раціональне використання

матеріальних, фінансових засобів, знижує потребу в них. Друга - кооперація є інструментом включення фермерів у ринкові відносини і сприяє створенню в АПК конкурентноздатного сектора. Як показує практика, при кооперуванні фермерами засобів і ресурсів, досягнуті показники в господарській діяльності малих сільськогосподарських формувань помітно вищі.

Основне призначення фермерських кооперативів – надання послуг його членам. Вони централізовано виконують такі функції:

- постачання засобів виробництва (мінеральних добрив, засобів захисту рослин, насіння, пального, кормів, запасних частин, сільськогосподарської техніки і обладнання тощо);
- переробка сільськогосподарської (м'яса, молока, птиці, зерна, цукрових буряків, овочів, фруктів) і несільськогосподарської продукції (глини, дерева та ін.);
- підготовка до реалізації та реалізація продукції (зберігання, пакування, маркування, рекламування, оптова і роздрібна реалізація, маркетингове обслуговування);
- фінансування і кредитування фермерських господарств;
- придбання і спільне використання складної і дорогої техніки;
- професійного, правового, фінансово-економічного консультування та інформаційного забезпечення.

Кооперативи надають послуги своїм членам по собівартості, розподіл їх постійних витрат на більші обсяги виробленої продукції значно здешевлюють її собівартість. Крім того, кооперативи дають змогу фермерам отримувати прибуток не тільки від виробництва, а і з подальших стадій руху виробленої ними продукції (зберігання, переробки, транспортування, оптової торгівлі, роздрібною торгівлі).

Основними фундаментальними принципами на базі яких може розвиватися сільськогосподарська кооперація, можна назвати наступні:

- єдність і злагода, поєднання індивідуальних і колективних зусиль та взаємодопомога в реалізації спільної мети і стратегічних цілей;
- економічний ефект, тобто одержання певного зиску і матеріальної вигоди на основі кооперації, без якої їх одержання неможливе;
- повна демократія, що в контексті розвитку кооперації означає особливий і своєрідний порядок відпрацювання, прийняття і виконання управлінських рішень;
- справедливість, яка знаходить своє відображення у системі розподілу продукції і доходів відповідно до участі в діяльності свого кооперативу і вкладеного капіталу;
- свободу, тобто виключно добровільний характер участі у кооперації, незалежність і забезпечення права вибору для її учасників;
- відповідальність, яка полягає в тому, що кожний учасник кооперативу бере на себе відповідні зобов'язання і відповідальність за результати господарської і комерційної діяльності;
- освіта, високий професіоналізм, турбота кооперативної організації про високий рівень кваліфікації компетентності та інформованості кожного члена кооперативу.

Залежно від форми та ступеня спеціалізації, виробничо-господарської діяльності і послуг кооперативи можуть розподілятися на декілька груп:

Виробничі кооперативи, які здійснюють господарську діяльність на засадах підприємництва і з метою отримання доходу.

Обслуговуючі кооперативи або сервісні, які спрямовують свою діяльність на обслуговування сільськогосподарського виробництва. Залежно від виду їх діяльності

вони поділяються на збутові, постачальницькі, сервісні, кредитні, переробні та інші.

Збутові сільськогосподарські кооперативи, які створюються з метою збуту сільськогосподарської продукції і реалізації її на ринку. Вони здійснюють заготівлю, зберігання, переробку і збут продукції.

Кредитні кооперативи (спілки) створюються на добровільних засадах з метою концентрації вільних коштів окремих товаровиробників сільськогосподарської продукції і надання кредитів членам кооперативу (спілки).

Кооперативи-постачальники створюються з метою об'єднання зусиль сільськогосподарських товаровиробників в забезпеченні матеріально-технічних потреб для ведення сільськогосподарських робіт. Їх головна мета - надавати послуги виробникам сільгосппродукції і задовольняти їх потреби в матеріально-технічних засобах.

Маркетингові кооперативи створюють сільськогосподарські товаровиробники з метою завоювання товарних ринків на основі їх вивчення і розробки маркетингової стратегії.

Сервісні кооперативи спеціалізуються на наданні різноманітних послуг сільськогосподарським виробникам. Асортимент послуг визначається установчими документами і може включати послуги зі збереження, транспортування, сушіння тощо.

Кооперативи наукового обслуговування формуються при науково дослідних і навчальних установах аграрного профілю з метою надання послуг товаровиробникам сільськогосподарської продукції у виборі найбільш ефективних технологій стосовно конкретних умов господарювання; впровадження нових форм ведення сільськогосподарських робіт; навчання фермерів та інших товаровиробників основ агротехніки тощо.

Також можуть формуватися багатофункціональні кооперативи, які повинні надавати різні послуги сільськогосподарським підприємствам і господарствам.

Використання світового досвіду фермерської кооперації і створення широкої мережі кооперативних формувань для українських фермерів, можуть значно полегшити процес становлення фермерства у нашій державі.

Найчисленнішою в ЄС є група кооперативів, що займаються заготівлею, переробкою і збутом (оптовим і роздрібним) сільськогосподарської продукції. Ці види діяльності характерні, наприклад, для кооперативів молочної і м'ясної спеціалізації, зі збуту яєць і птиці, з реалізації насіння сільськогосподарських культур та ін. Нині дуже мало збутових кооперативів, що продають сільгосппродукцію у вигляді сировини: майже повсюдно вона піддається певній обробці, пакуванню тощо.

У багатьох розвинутих країнах кооперативи здійснюють переробку майже всього товарного молока. Так, у Данії ця частка становить 90%, стільки ж відсотків масла і сиру кооперативи постачають на експорт. У країнах Скандинавії і Фінляндії вони беруть найбільшу участь у переробці м'яса та молока: на них припадає 80% реалізації цієї продукції. У Нідерландах, що вважаються у Європі «законодавцями» обслуговуючої кооперації, кооперативи реалізують понад 80% товарного молока, майже всі овочі, 95% фруктів і 90% вовни [2].

Хоч у Франції і ФРН фермерські господарства не повністю охоплені кооперативами, але ними реалізується на внутрішньому і зовнішньому ринках половина продукції аграрного сектора. Французькі кооперативи виробляють і збувають на міжнародному ринку до 70% вина, висока їх участь і у випуску спирту та оливкової олії.

Кооперативи з переробки сільськогосподарської сировини досягають глибокої переробки сировини на основі безвідходних технологій. Наприклад, у Данії крім

великих м'ясокомбінатів кооператорам належать і невеликі підприємства з переробки відходів цих комбінатів (крові, вовни, нутрощів і кісток). На таких підприємствах виробляють і цінну сировину для фармацевтичної промисловості (наприклад, екстракт гормонів з підшлункової та інших залоз). Ефективність і високу рентабельність цих допоміжних підприємств у Данії засвідчує те, що вартість виробленої ними продукції становить близько 20% сумарної вартості продукції всіх м'ясокомбінатів.

Переробні кооперативи Франції дають 40-45% загального обсягу продукції харчової промисловості. Значна частка кооперативного сектора у виробництві харчової продукції забезпечує створення сприятливого конкурентного середовища, спонукає приватні переробні підприємства до покращення економічних відносин з фермерами. Через кооперативи зі спільного використання техніки (CUMA) фермерські господарства одержали доступ до високопродуктивних машин та можливості зменшувати індивідуальні витрати на закупівлю технічних засобів, залучати до виконання робіт професійних механізаторів і навіть вирішувати проблему почергових відпусток для членів фермерських господарств. Сьогодні в країні членами і клієнтами CUMA є близько 38% фермерів. У них зосереджена третина парку зерно- і кормозбиральних комбайнів, п'ята частина розкидачів добрив, трактори підвищеної потужності, обприскувачі, спеціалізоване обладнання для ремонтних робіт, меліоративна й інша спеціалізована техніка. Машини і обладнання, що знаходяться в кооперативах, є колективною і частково приватною власністю їх членів. Їх використання відбувається за чітко складеними графіками відповідно до замовлення фермерів.

До другої великої групи входять кооперативні товариства, головною функцією яких є оптова закупівля засобів виробництва з наступним постачанням їх у господарства своїх членів. В окремих випадках ці кооперативи займаються і реалізацією окремих видів сільгосппродукції. Ця група надає надзвичайно вагомую допомогу своїм членам у виробничо-технічному забезпеченні. Зокрема, у Швеції і Фінляндії вона постачає фермерам близько 60% засобів виробництва. У Франції та ФРН такі кооперативи постачають близько 50% добрив та кормів, а у Франції через них надходить майже 2/3 насіння зернових культур. У ФРН на кооперативи фермерів припадає 36% продажу сільськогосподарської техніки та обладнання і 44% пального.

Як і в країнах Євросоюзу, канадські сільськогосподарські кооперативи також відіграють ключову роль у аграрному секторі економіки, зокрема у постачанні виробничих ресурсів для фермерів, переробці та збуті зерна й олійних культур, молочної продукції, м'яса, фруктів, овочів, а також меду та продукції з кленового сиропу.

Найпотужнішою групою кооперативів за обсягами продажу в Канаді є сільськогосподарські збутові кооперативи, які можна скоріш назвати переробно-збутовими кооперативами. Це є здебільшого сучасні підприємства, які використовують найновіші технології для переробки і додавання вартості сільськогосподарській продукції. Досить часто такі кооперативи також постачають своїм членам засоби виробництва. 42% молока, виробленого в Канаді, переробляється та продається через кооперативи. Три з п'яти найбільших компаній з переробки м'яса птиці є кооперативами; понад 50% продажу яєць і птиці, вироблених фермерами, проходять через кооперативи.

У Канаді виручка 291 збутових кооперативів становить 9,3 млрд канадських доларів на рік. Найбільша частина у загальному продажу припадає на кілька великих кооперативів, у т. ч. Agropur та Gau Lea Foods (переробка молочної продукції), Exceldor (забій та переробка птиці) та La Coop federe (переробка м'яса та птиці). Дохід

останнього, за підсумками 2010 року, склав майже 4 млрд. канадських доларів, і він посів 90-те місце в рейтингу найбільших компаній в Канаді за обсягами продажу. 235 постачальницьких кооперативів генерують річний дохід в розмірі 6,1 млрд канадських доларів. До складу найбільшого канадського постачальницького кооперативу – United Farmers of Alberta, який існує понад 100 років, входять 120 тис. Членів [2].

Попри велику кількість решта сільськогосподарських кооперативів (виробничі та кооперативи з надання послуг), отримують дохід в сумі близько 600 млн. канадських доларів на рік, половина з якого припадає на виробничі кооперативи, розташовані у провінції Квебек.

Як і в ЄС, кооперативи в Канаді є некомерційними організаціями по відношенню до своїх членів, тобто вони діють не в інвестиційних цілях, а з тим, щоб забезпечити надання якісних послуг своїм членам.

Останнім часом в Канаді з'явилося поняття кооперативів нового покоління, які розглядаються як нова форма організації переважно збутових кооперативів. Зasadничим принципом кооперативів нового покоління є те, що члени повинні укладати обов'язкові угоди про постачання, відповідно до яких вони мають право і зобов'язані поставити кооперативу визначену кількість сільськогосподарської продукції. Від них також вимагається інвестувати в кооператив пропорційно до кількості продукції, яку вони постачатимуть кооперативу. Але крім членів у кооператив можуть входити інші інвестори.

Не менш потужною групою є постачальницькі кооперативи. Сільськогосподарські постачальницькі кооперативи Канади забезпечують своїх членів нафтопродуктами (на 52%), добривами і хімікатами (на 13%), кормами для тварин (на 14%), насінням, будівельними матеріалами та іншими засобами виробництва [2].

Іншими двома типами кооперативів у Канаді, принаймні найбільшими за кількістю, є виробничі кооперативи (не є подібними виробничим кооперативам за українським законодавством) та кооперативи з надання послуг. Виробничі кооперативи надають послуги, пов'язані з годівлею, випасом та репродукцією тварин, а також сільськогосподарською механізацією, лісництвом і ремеслами. Кооперативи з надання послуг займаються очищенням насіння, послугами з управління земельними ресурсами, консультуванням, організацією фермерських ринків тощо.

Заслугує на увагу практика створення кооперативних форм міжгосподарського використання техніки – „машинні гуртки”, „машинні ринги” тощо. Такі кооперативи проводять закупівлю, зберігання, ремонт і спільну експлуатацію сільськогосподарської техніки (Бельгія, Нідерланди, Німеччина). Об'єднуючи практично всіх фермерів (Швеція, Фінляндія, Данія, Норвегія), кооперативи відіграють провідну роль в економічних зв'язках аграрного сектора з іншими галузями національного господарства. Це стосується як збуту сільськогосподарської продукції та її переробки, так і виробничого забезпечення, кредитування і обслуговування фермерських господарств.

Слід відмітити, що у всіх розвинутих країнах, кооперативи ведуть широку консультативно-інформаційну діяльність на базі використання розгалуженої мережі установ та служб, пов'язаних з науково-дослідницькою роботою, впровадженням досягнень науки у виробничу практику і т. п. Наприклад, у Нідерландах є навіть кооперативні інститути з вивчення і впровадження сучасних методів годівлі худоби та птиці, інститут птахівництва, декілька центрів насінництва і широка консультативна служба. Це свідчить про розвиток ще однієї групи системи кооперування у сільському господарстві – науково-консультативної, яка значно полегшує працю фермера, забезпечує постійний розвиток аграрного сектору.

Розвиток сільськогосподарської кооперації захищає фермерські господарства в конкурентній боротьбі з монопольними структурами як на внутрішніх, так і зовнішніх ринках збуту сільськогосподарської продукції. Наприклад, французький кооператив LeGrainCooperative об'єднує 14 тис. виробників зерна, продає зерно у Франції, в країни Латинської Америки, Азії. Він нагромаджує великі партії зерна, які з часом збуває за цінами, найбільш вигідними для фермерів. Питання збуту, ціни, вивчення ринку знаходиться в компетенції кооперативу.

Сьогодні в Україні на процес кооперації фермерських господарств впливають багато чинників, серед основних можна назвати недосконалість кооперативного законодавства; слабка підтримка з боку державних, регіональних утворень; відсутній мотиваційний механізм розвитку кооперації; неефективне використання наявних ресурсів вже функціонуючими кооперативами фермерських господарств; слабкий розвиток інфраструктури збуту, переробки і зберігання готової продукції; недостатність методичного забезпечення організаційно-економічної діяльності кооперативних формувань.

Узагальнюючи викладене вище, слід зазначити наступне. В світовій практиці кооперативна форма організації праці в сільському господарстві є багатоперспективна і найпоширеніша. В Україні вона перебуває в кризовому стані. Старі принципи організації такої діяльності не здатні забезпечити належних результатів господарювання, а нові гальмуються загальною кризою в країні та низьким рівнем розвитку ринкової інфраструктури в АПК.

Не слід бездумно використовувати світовий досвід фермерської кооперації. Натомість його використання потребує врахування специфічних умов аграрної сфери національної економіки та ментальності нашого народу.

Досвід функціонування сфери переробки та зберігання сільськогосподарської продукції в Україні свідчить, що вона в період реформування агропромислового виробництва перейшла до приватних структур, які фактично перетворилися на посередницькі структури і не враховують інтересів виробника. Без належної державної підтримки і допомоги у створенні матеріально-технічної бази важко буде організувати ефективну роботу обслуговуючих кооперативів.

Кооперативи повинні створюватися не лише у сфері виробництва, переробки, постачання та збуту, а й у сфері кредитування та страхування. Існуюча кредитна система не фінансує малі, часом збиткові підприємства. Самі умови кредитування, високі відсоткові ставки непосильні для сільгоспвиробників. Для стабілізації та подальшого піднесення аграрної сфери необхідно створювати систему сільськогосподарської кооперації, яка підвищила б доступність кредитних коштів. Для організації переробки продукції необхідно вкладення фінансів, що часто фермерам не під силу, тому органи державної підтримки повинні стати гарантами перед кредитними закладами, тим більше що прямий вихід виробника на ринок значно підвищує гарантію повернення кредиту. Можливість одержання кредитів сприятиме розвитку кооперації в цілому.

Для прискореного розвитку кооперації фермерських господарств необхідно інтенсифікувати процеси фінансового забезпечення сільських товаровиробників через мережу кредитних кооперативів, розробити механізм і умови надання субсидій, закладених безпосередньо в договірну ціну закупівлі сільгосппродукції. Посилення монополізації з боку переробних підприємств у формі акціонерних товариств зумовлює потребу фермерських господарств у формуванні закупівельнозбутових кооперативів з організацією переробки сільгосппродукції.

Отже, кооперування фермерів у виробництві сільськогосподарської продукції, її

заготівлі, зберіганні, транспортуванні, переробці і реалізації повинно стати одним з важливих напрямів розвитку агропромислового комплексу, формою гарантування продовольчої безпеки країни, засобом конкурентоспроможного виходу фермерів на зовнішній продовольчий ринок.

Підтримка фермерських господарств шляхом їх кооперації не тільки допоможе відновити виробництво тих видів сільськогосподарської продукції, які виявилися витиснутими великими товаровиробниками, а й сприятиме сталому розвитку сільських територій та відродженню селянства.

Список літератури

1. Аграрний сектор України //Міністерство аграрної політики України. – Режим доступу: www.agroua.net/economics.- 28.01.2009.
2. Бондарчук В., Джордж Р. Алколей, Молдован Л., Курдицький С. Кооперація як спосіб життя. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.coop-union.org.ua/?p=442>
3. Зіновчук В. В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу / В. В. Зіновчук. – 2 –е видання. – К. : Логос, 2001. – 380 с.
4. Іванух Р. А., Дусановський С. Л., Білан Є. М. Аграрна економіка і ринок - Тернопіль: "Збруч", 2003. - 305 с.
5. Макаренко Ю.П. Розвиток кооперації малих аграрних господарств у ринковій економіці / Ю.П. Макаренко // Вісник Запорізького національного університету. - №4 (12). – 2011. С.171-176.
6. Минаков И.А. Кооперация и агропромышленная интеграция в АПК.– М.: Колос С, 2007.– 264с.
7. Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации / М.И. Туган-Барановский. – М.: Экономика, 1989. – 496 с.
8. Туган-Барановський М.І. Кооперація, її природа та мета. Львів: 1936 - С. 9.
9. Чайанов А.В. Краткий курс кооперации: репринтное воспроизведение издания 1925 г. / А.В. Чайанов. – М.: Кн. планета, 1989. – 80с.
10. Чайанов А.В. Избранные произведения: Сборник. – М.: Моск.рабочий. – 1989. – 368с.

С. Попова

Развитие кооперации фермерских хозяйств

В статье освещены основы сущности кооперации фермерских хозяйств, проанализирован зарубежный опыт функционирования сельскохозяйственных кооперативов, определены перспективы дальнейшего развития фермерской кооперации в современных условиях.

S. Popova

The development of co-operation of farmer economies

Basic principles of essence of co-operation of farmer economies are reflected in the article, foreign experience of functioning of agricultural cooperative stores was analysed, definite prospects of subsequent development of farmer co-operation in modern terms.

Одержано 18.10.12

УДК 330.351.017

Л.М. Петренко, асист.

Кіровоградський національний технічний університет

Теоретичні аспекти дослідження інвестиційної діяльності

В статті розкрито сутність поняття «інвестиційна діяльність», проаналізовані підходи до визначення її економічного змісту, досліджено співвідношення інвестиційна діяльність та інвестиційний процес.

інвестиційна діяльність, інвестиційний процес, прибуток, нарощування капіталу

Інвестиційна діяльність завжди перебуває в центрі уваги економічної думки, так як спричиняє відчутний вплив на макроекономічний розвиток країни. Інвестування є визначальним чинником економічного зростання в цілому. У сучасних умовах інвестиції виступають найважливішим засобом забезпечення умов стабілізації економіки, структурних зрушень у народному господарстві, активізації технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- та макрорівнях.

Дослідженню питань теоретичних основ інвестиційної діяльності присвячені роботи багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів та практиків, зокрема С.І. Абрамова, В.М. Аньшина, В.Д. Базилевича, Г. Бірмана, В.М. Гейця, С. Шмідта, І.А. Бланка, Л.М. Борщ, М.А. Лімітовського, П. Массе, Т.В. Майорової, Т.Л. Мостенської, А.В. Мертенса, В.Л. Осецького, А.А. Пересади, Ф. Фабоцці, А.А. Чухно, У. Шарпа, Л.Дж. Гітмана, А.В. Мертенса, М.П. Денисенка, А.М. Поручника, П.С. Рогожкина, Н.О. Тараненко, Д. М. Черваньова, В.Г. Федоренко, В.Я. Шевчука, М.Д.Джонка та інших.

Однак сьогодні ще не вирішеними залишаються питання чіткого обґрунтування теоретичних основ інвестиційної діяльності, визначення її сутності та методичного підґрунтя.

Метою статті є дослідження підходів до трактування економічного змісту інвестиційної діяльності.

Формування ефективної відтворювальної структури національної економіки забезпечують її структурні зрушення. Одним із основних дієвих інструментів соціально-економічних перетворень є активізація інвестиційної діяльності, яка забезпечує розширення або модернізацію основних та обігових засобів матеріального виробництва, розширення, реконструкцію та оновлення житлового фонду, лікарень, навчальних закладів, об'єктів культури, спорту, науки, розвиток людського капіталу, а також інноваційну діяльність. Отже, за таких умов особливого значення набуває активізація інвестиційної діяльності як засобу досягнення вказаних цілей.

Інвестиційну діяльність можна розглядати з двох позицій – у широкому та вузькому розумінні. У широкому розумінні інвестиційна діяльність — це діяльність, пов'язана із вкладенням коштів в об'єкти інвестування з метою одержання прибутку. Подібне трактування міститься в Законі «Про інвестиційну діяльність» [15], відповідно до якого інвестиційна діяльність визначена як сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб та держави щодо реалізації інвестицій. У вузькому розумінні інвестиційна діяльність, власне інвестування, визначається як собою процес перетворення

інвестиційних ресурсів у вкладення.

Сутність інвестиційної діяльності розкривається, як на мікро-, так і на макрорівні, та визначається ефективністю використання інвестиційних ресурсів. У цьому плані вирішальне значення мають результати господарської діяльності інвестиційних галузей. Їх технічний рівень, організація виробництва, здатність до засвоєння інновацій здійснюють основний вплив на інвестиційний цикл, окупність і віддачу інвестиційних ресурсів [19, с.16]

Варто відзначити, що в роботах вітчизняних та закордонних вчених стосовно дослідження інвестицій не досягнуто єдності думок щодо тлумачення поняття «інвестиційна діяльність».

Відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності під інвестиційною діяльністю розуміють діяльність, пов'язану з придбанням і реалізацією необоротних активів, а також із здійсненням фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Думка вченого Панчишина С.М. є досить загальною і визначає інвестиційну діяльність як сукупність рішень та відповідних дій, скерованих на перетворення заощаджень у інвестиції [11, с. 137].

На думку Щукіна Б.М., інвестиційна діяльність є процесом організації інвестування в реально існуючих у країні умовах господарювання. Вчений стверджує, що в процесі інвестування визначається модель поведінки інвестора щодо нарощування свого капіталу [23, с.13]. Подібної думки дотримується Білолипецький В.Г., який визначає інвестиційну діяльність як проектну, організаційну, управлінську, контрольну роботу, що виконується в інтересах планової реалізації інвестицій [1, с. 19].

Іванов Г.І. під інвестиційною діяльністю розуміє діяльність із формування, розміщення, вкладення, трансформації і відшкодування інвестицій, включаючи управління ними і всією системою інвестиційних відносин [6, с.80].

Заслуговують на увагу і напрацювання Костюкевича Р.М., який в макроекономічному аспекті визначає рівень інвестиційної діяльності темпами економічного розвитку країни [8, с. 22].

Разом з тим більша частина дослідників пов'язує інвестиційну діяльність в першу чергу з отриманням прибутку. Зокрема, Федоренко В.Г. трактує інвестиційну діяльність як комплекс дій фізичних та юридичних осіб, які вкладають власні кошти з метою отримати прибуток [18, с. 13]. Гончаренко Л.П. під інвестиційною діяльністю розуміє вкладання інвестицій та здійснення практичних дій з ціллю отримання прибутку чи отримання позитивного ефекту [3, с. 27]. Черваньова Д.М. визначає інвестиційну діяльність як комплекс заходів і практичних дій юридичних та фізичних осіб (українських або іноземних), а також держави щодо здійснення інвестицій у будь-якій формі з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [21, с. 32].

Погасій С.О. розглядає інвестиційну діяльність більш обширно, характеризуючи її процесом пошуку необхідних інвестиційних ресурсів, вибору ефективних об'єктів (інструментів) інвестування, формування збалансованої за вибраними параметрами інвестиційної програми (інвестиційного портфеля) і забезпечення її реалізації [14, с. 8].

Ковтун Н.В. стверджує, що інвестиційна діяльність є сукупністю заходів та послідовних практичних дій з боку суб'єктів інвестування, які пов'язані з реалізацією інвестиційних намірів з метою отримання доходу [7, с. 26].

Разом із тим Череп А.В. та Рурка І.Г. розглядають інвестиційну діяльність не просто як вкладання наявних ресурсів з метою отримання прибутку, а як важливу складову міжнародного руху капіталу, яка здатна забезпечити міграцію капіталу з однієї країни в іншу, а також прискорювати цю міграцію в одних сферах світового

господарства, та уповільнювати в інших [22].

Можна погодитись з думкою Є.А. Стефановича, що сьогодні інвестиційна діяльність – це комплекс заходів держави, фізичних та юридичних осіб, спрямований на ефективне розміщення ресурсів з метою отримання очікуваного ефекту. Ефектом може бути не лише прибуток, а й, наприклад, розбудова інфраструктури, покращення умов життя населення тощо [17, с.61].

Протилежної точки зору притримується Дука А.П., вважаючи поняття «інвестиційна діяльність» набагато ширшим оскільки вона являє собою цілеспрямовано здійснюваний процес пошуку необхідних інвестиційних ресурсів, вибору ефективних об'єктів (інструментів) інвестування, формування збалансованої за обраними параметрами інвестиційної програми або портфеля та забезпечення ефективності їх реалізації [4, с. 63].

Значна частина науковців ототожнюють інвестиційну діяльність з інвестиційним процесом, або взаємозамінюють ці поняття [9; 12].

Що стосується поняття «інвестиційний процес», то багато вчених зводять його до процесу реалізації інвестиційної діяльності. Проте ці поняття не є зовсім тотожними, а скоріше доповнюють один одного. Слід погодитись з думкою О.М. Підхормого, який розглядає інвестиційний процес як послідовні зміни стану капіталу в результаті здійснення інвестицій, а інвестиційну діяльність – як діяльність з вироблення та реалізації інвестиційних рішень, спрямовану на відновлення, збереження і приріст вартості капіталу [13, с.16]. При цьому науковець звертає увагу на суттєві відмінності між інвестиційним процесом та інвестиційною діяльністю:

- не всі заходи, що відносяться до інвестиційної діяльності, ведуть до зміни капіталу, тобто зумовлюють інвестиційні процеси (наприклад, виставлення надто низької ціни купівлі або надто високої ціни продажу активів, при якому протилежна сторона не бажає укласти договір; збір та опрацювання інформації без її використання у процесі інвестування тощо);

- існують випадки, коли інвестиційна діяльність відбувається в одному періоді, а зумовлений нею інвестиційний процес – у іншому (наприклад, при зміні курсу на цінні папери, якими володіє інвестор, може відбуватися зміна стану його капіталу, при цьому інвестиційна діяльність уже була здійснена в минулому; при купівлі цінних паперів, яка належить до інвестиційної діяльності, нарахування дивідендів, яке впливає на величину капіталу підприємства, відбувається в майбутньому, коли інвестор може і не здійснювати інвестиційної діяльності, тощо);

- інвестиційний процес передбачає певну хронологічну послідовність зміни стану капіталу, а інвестиційна діяльність характеризується дещо нелінійним та ймовірнісним характером позитивних змін капіталу (певна величина позитивної зміни капіталу може досягатись при різних затратах, що потребує пошуку оптимального варіанту реалізації інвестицій);

- інвестиційна діяльність передбачає відновлення, збереження і приріст вартості капіталу тільки одного інвестора, а інвестиційний процес – щонайменше двох учасників інвестиційного ринку.

Уточнюючи дефініції «інвестиційний процес» та «інвестиційна діяльність» доцільно спочатку дослідити співвідношення понять «діяльність» і «процес». Гегель під діяльністю розумів єдність теорії і практики [2, с. 211]. З філософської точки зору діяльність є формою активності, яка характеризує здатність людини чи пов'язаних з нею систем бути причиною змін у бутті [20, с.163].

У свою чергу, процес розглядається як послідовна зміна предметів і явищ, що відбувається закономірним порядком [16]. Мочерний С.В. робить висновок про те, що:

«поняття «процес» конкретизує поняття «явище», відображає його зміну у часі, наявність певних етапів або стадій під час таких змін» [10, с. 111].

Багатогранність поняття «інвестиційна діяльність» призводить до протиріч та неузгодженості підходів, які застосовуються для розкриття його змісту та сутності. Як показав критичний аналіз наявних у науковій літературі визначень, існують різні підходи до розкриття поняття, найбільш поширені з яких наступні:

- як інструмент;
- як процес-дія;
- як підсистема;
- як система управління.

Підхід, орієнтований на інструмент, є достатньо поширеним. Під інструментом найчастіше розуміється лише засіб досягнення певної мети, а за такої умови дане визначення є досить вузьким.

Підхід, орієнтований на процес чи дію, виділяє лише одну сторону поняття – його розвиток в часі чи здійснення певної дії, інші сторони даного поняття залишаються поза увагою. На нашу думку, сутність інвестиційної діяльності є набагато ширшою, ніж зведення її до окремого процесу чи дії.

Що стосується підходу, орієнтованого на підсистему, то його дотримується значна частина вітчизняних та зарубіжних науковців, але при цьому визначення поняття як підсистеми у них достатньо різні.

Підхід, що спрямований на систему управління не в повній мірі відображає сутність інвестиційної діяльності. Підґрунтям такого ствердження є, перш за все, загальне визначення системи як комплексу підсистем, елементів та компонентів і притаманних їм властивостей, між якими відбувається взаємодія.

Узагальнюючи вище сказане, зазначимо, що під інвестиційною діяльністю слід розуміти організовану діяльність, що здійснюється в реально існуючих у країні умовах господарювання за допомогою практичних дій суб'єктів інвестиційної діяльності, функцій яких полягають у цілеспрямованому процесі знаходження необхідної кількості інвестиційних ресурсів, виборі відповідних об'єктів чи інструментів для їх вкладання, розробці і впровадженні поетапної інвестиційної програми чи стратегії та забезпеченні ефективної її реалізації з метою отримання прибутку та/чи іншого позитивного ефекту.

Список літератури

1. Белолипецкий В. Инвестиционная деятельность фирмы [Текст] / В. Белолипецкий // Консультация директора. – 1997. – № 14. – С. 18-21.
2. Гегель Г.В.Ф. Наука логики [Текст]/ Гегель. - М.: Мысль. 1971. Т. 2. - С. 210-211
3. Гончаренко Л.П. нвестиционный менеджмент[Текст]: учебное пособие /Гончаренко Л.П.— М.: КНОРУС, 2005 – 256с.– С. 27-29.
4. Дука, А. П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування. [Текст] : навч. посіб. / А.П.Дука. — К. : Каравела, 2007. – 424 с
5. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. [Текст] / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с.
6. Иванов Г. И. Инвестиции: сущность, виды, механизмы функционирования [Текст] / Г. И. Иванов. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2002. – 352 с.
7. Ковтун Н. Теоретичні засади інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності : співвідношення основних понять та категорій [Текст] / Ковтун Н. // Вісник київського національного університету ім. Т. Шевченка № 101/2008 С. 25-29
8. Костюкевич Р.М. Інвестиційний менеджмент. [Текст] : навчальний посібник/ Р.М. Костюкевич - Рівне: НУВГП, - 2011. - 270с.
9. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: [Текст] навчальний посібник. / Т.В. Майорова - К.: "Центр навчальної літератури", 2004. - 376 с.

10. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження. [Текст] / С.В. Мочерний - Львів: Світ, 2001. - 416 с.
11. Панчишин С. М. Макроекономіка: [Текст] навчальний посібник / С. М. Панчишин. – К. : Либідь, 2001. – 616 с.
12. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом. [Текст] / А.А. Пересада - К.: Лібра, 2002. - 472 с., с. 30-32
13. Підхонний О.М. Управління інвестиційними процесами на фінансових ринках: [Текст] навч. посібник / О.М. Підхонний. – К : Кондор, 2003. – 184 с.
14. Погасій С. О. Інвестиційний менеджмент (в прикладах і завданнях): [Текст] навч. посібник / С. О. Погасій, О. В. Познякова, Ю. В. Краснокутська; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2009. – 337 с.
15. Про інвестиційну діяльність : закон України від 18.09.1991 р. № 1560-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1560-12>.
16. Словарь иностранных слов [Текст] / Сост.: Лехин М.В., Кокшина С.М., Петров Ф.Н. и др. - М.: Изд-во иностранных и научных словарей, 1960. - 778 с.
17. Стефанович Є.А. Інвестиційна діяльність як економічне явище [Текст] / Є.А. Стефанович // Економіка та держава. – 2010. – № 11. – С. 60–64.
18. Федоренко В.Г. Инвестознавство: [Текст] Підручник- 3-тє вид., допов. / В.Г. Федоренко — К.: МАУП, 2004, 480 с.
19. Федоренко В.Г. Шляхи підвищення ефективності інвестицій в Україні [Текст] / В.Г. Федоренко – К. : Науковий світ, 2003. - 724 с.
20. Філософський енциклопедичний словник [Текст] / Сост. В.І. Шинкарук та ін. - К.: Абрис, 2002. - 742 с., с. 163
21. Черваньов Д. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств: [Текст] навч. пос. / Д. Черваньов. – К. : Знання-Прес, 2003. – 622 с.
22. Череп А. В. Інвестиційна діяльність в Україні: стан та шляхи її активізації [Текст] / А. В. Череп, Г. І. Рурка. // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво : науково-виробничий журнал. - 2011г. № 3- С.48-52
23. Щукін Б. М. Інвестування: Курс лекцій. [Текст] / Б.М. Щукін — К.: МАУП, 2004. — 216 с. 19 с.

Л.Петренко

Теоретические аспекты исследования инвестиционной деятельности

В статье раскрыта сущность понятия «инвестиционная деятельность», проанализированы подходы к определению ее экономического содержания, исследовано соотношение понятий инвестиционная деятельность и инвестиционный процесс.

L.Petrenko

The theoretical aspects of the research investment

The article reveals the essence of the concept of "investment activity". Approaches to the definition of its economic content, relations between the concepts studied investment banking and investment process.

Одержано 24.10.12

УДК 336.144

Н.В. Просяник, асп.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Реалізація програмно-цільового методу бюджетування на місцевому рівні

У статті висвітлено основні проблеми, які виникають при запровадженні програмно-цільового методу планування бюджету на місцевому рівні. Проаналізовано недоліки, допущені при затвердженні бюджетних програм. Подано пропозиції щодо підвищення ефективності використання програмно-цільового методу в містах України.

місцевий бюджет, програмно-цільовий метод, бюджетна програма, цільове використання коштів

Уже десять років в Україні впроваджується програмно-цільовий метод (далі – ПЦМ) складання бюджету, який передбачає формування і виконання бюджету в розрізі бюджетних програм. Станом на сьогоднішній день цей метод успішно реалізовується лише на державному рівні, а саме при складанні державного бюджету на наступний рік. Що стосується місцевих бюджетів, то з 2008 року триває експеримент по запровадженню ПЦМ на міському рівні, у якому взяли участь чимало міст та регіонів України, а повний перехід місцевих бюджетів на даний метод бюджетування має відбутися у 2014 році. Проте вже сьогодні існує ряд негативних тенденцій, зумовлених переходом від традиційного постатейного методу формування бюджету до програмно-цільового. Саме тому важливим є ретельний аналіз проблемних питань, що виникають під час застосування ПЦМ при формуванні місцевих бюджетів та пошук шляхів щодо їх вирішення.

Дослідженню різних аспектів реалізації програмно-цільового методу бюджетування в Україні присвячені праці багатьох українських науковців. Так, М. Ливдар досліджувала роль ПЦМ в процесі формування бюджету, проаналізувала модель традиційного бюджету та бюджету, складеного за програмно-цільовим методом. Н.Б. Ярошевич проаналізував проблеми запровадження ПЦМ в Україні як однієї ланки з ланцюгу теоретичних засад запровадження комплексу необхідних реформ для розбудови розвиненої країни. О.В. Охрімівський розглянув основні підходи до запровадження програмно-цільового методу складання та виконання місцевих бюджетів.

Водночас, незважаючи на чималий науковий доробок, сформований науковцями, щодо вивчення механізму запровадження ПЦМ в Україні, що безумовно свідчить про актуальність даного питання, реалізація на практиці даного методу відбувається доволі повільно, не досягаючи при цьому кінцевого результату (результатів тієї чи іншої програми).

Метою статті є аналіз проблемних питань, що виникають при експериментальному запровадженні ПЦМ в містах України та розробка пропозицій щодо підвищення ефективності використання даного методу.

В Україні методику програмного бюджетування вперше використано при формуванні Державного бюджету України на 2002 рік. Програма дій Кабінету Міністрів України на 2005-2006 роки передбачала запровадження планування

програмного бюджетування на місцевому рівні, однак до цього часу даний процес не закінчено.

Суть програмно-цільового методу бюджетування полягає в розподілі фінансових ресурсів за програмами, що мають конкретні стратегічні цілі й оперативні завдання, які необхідно виконати. Серед основних елементів покращеного процесу формування бюджету науковці виділяють: середньострокове управління видатками, посиленій та прозоріший моніторинг і контроль за виконанням бюджету, а також раціональну структуру програм і розподілу ресурсів, що прямо впливають на можливість органів місцевого самоврядування задовольняти потреби населення.

Крім того, запровадження програмно-цільового методу складання та виконання бюджету має такі переваги:

- забезпечення прозорості бюджетного процесу, що чітко визначає цілі і завдання, на досягнення яких витрачаються бюджетні кошти, підвищення рівня контролю за результатами виконання бюджетних програм;
- забезпечення за результатами виконання бюджету здійснення оцінки діяльності учасників бюджетного процесу щодо досягнення поставлених цілей та виконання завдань, а також проведення аналізу причин неефективного виконання бюджетних програм;
- упорядкування організації діяльності головного розпорядника бюджетних коштів щодо формування і виконання бюджетних програм шляхом чіткого розмежування відповідальності за реалізацію кожної бюджетної програми між визначеними головним розпорядником бюджетних коштів та відповідальними виконавцями бюджетних програм;
- посилення відповідальності головного розпорядника бюджетних коштів за дотримання відповідності бюджетних програм законодавчо визначеній меті його діяльності, а також фінансове забезпечення бюджетних програм і результати їх виконання;
- підвищення якості розроблення бюджетної політики, ефективності розподілу і використання бюджетних коштів. [8]

Головний компонент ПЦМ – це бюджетна програма, яка складається з тісно пов'язаних між собою дій, спрямованих на виконання завдань програми та досягнення однієї цілі або низки середньострокових чи довгострокових цілей. Кожна програма формується з дотриманням визначених вимог і повинна містити назву, мету, завдання, напрямки та результативні показники виконання (затрати, продукт, якість та ефективність).

Протягом 2009-2011 років в Україні спостерігалася тенденція до зростання кількості бюджетних програм, передбачених законом про бюджет. Так у 2009 році бюджетні призначення були затверджені за 813 бюджетними програмами, у 2010 році – за 856 програмами, у 2011 році – за 921 програмами, у 2012 році – за 883 програмами, кількість яких згодом було оптимізовано до 560. Що стосується міських бюджетів, то, наприклад, у місті Києві кількість програм, затверджених рішенням Київради «Про бюджет міста Києва на 2012 рік», становила 664. Проте велика кількість програм не є показником економічного розвитку регіону, оскільки, як показує досвід, процедура складання і затвердження міських програм є досить умовною, а тому не завжди досягаються бажані результати.

Слід зазначити, що реалізація ПЦМ на місцевому рівні здійснюється відповідно до вимог Методичних рекомендацій щодо порядку розроблення регіональних цільових програм, моніторингу та звітності про їх виконання, затверджених наказом Мінекономіки України від 04.12.2006 № 367 (далі за текстом – Методичні

рекомендації). Недотримання цих вимог перешкоджає досягненню бажаних результатів програм та призводить до неефективного використання бюджетних коштів, спрямованих на їх реалізацію [2]. Основні порушення, що виникають при програмному бюджетуванні на місцевому рівні, автором виявлені в частині:

- *визначення результативних показників від виконання кожного заходу;*

Відповідно до п. 2.2.5 Методичних рекомендацій, розробник бюджетної програми має визначити очікувані результативні показники, за якими комплексно і всебічно можна здійснювати оцінку її виконання. Система вибраних показників використовується для відстеження динаміки процесів та оцінки кількісних змін. Проте, досить часто очікувані результати від виконання заходів програм мають узагальнений характер та не містять цифрового навантаження.

Для прикладу розглянемо Київську міську програму «Сприяння розвитку малого та середнього підприємництва на 2009-2010 роки», затверджену рішенням Київської міської ради від 25.12.2008 року № 931/931 [5]. В результаті виконання такого заходу, як «удосконалення механізму фінансово-кредитної підтримки суб'єктів господарювання», передбаченого програмою, очікується «розвиток малого та середнього підприємництва в пріоритетних для міста напрямках, створення нових робочих місць». Разом з тим, не визначено кількість суб'єктів підприємництва, яким планується надання фінансово-кредитної допомоги, які саме напрями підприємницької діяльності являються пріоритетними. Також не передбачено і кількості нових робочих місць, що планується створити зазначеними суб'єктами підприємницької діяльності.

Ще за допомогою одного з заходів реалізації програми передбачалось «збалансувати інтереси громади міста і підприємців у сферах підприємницької діяльності, які містять потенційні негативні наслідки». В результаті очікувалось «зменшити негативні наслідки діяльності у сфері грального бізнесу». Водночас, жодних кількісних та якісних показників, за якими можливо було б оцінити стан виконання даного заходу не вказано.

Таким чином, очікувані результати виконання заходів бюджетних програм не завжди чітко конкретизовані та, в окремих випадках, можуть не передбачати кількісних та якісних характеристик.

- *реальності джерел фінансування передбачених заходів та визначеності щорічних обсягів коштів, необхідних для виконання затверджених заходів з усіх не заборонених законодавством джерел;*

Згідно з п. 2.2.6 Методичних рекомендацій, у програмі повинні наводитись дані щодо напрямів її діяльності, в тому числі, строки виконання заходів (у цілому і поетапно), обсяги та джерела фінансування з розбивкою за роками. Однак, не всі програми, затверджені органами міської влади, містять дані положення.

Для прикладу: Київська міська програма розвитку комунальної аварійно-рятувальної служби «Київська служба порятунку» на 2007-2011 роки не містить вказаних обсягів і джерел фінансування кожного із заходів, що не дає змоги проаналізувати повноцінність та ефективність направлено фінансування на забезпечення виконання програмних заходів, а відтак – дати оцінку досягнутим результатам [4]. Так, у п. 7 даної програми передбачено захід: «Розглянути питання щодо виділення коштів на виконання заходів по створенню та матеріально-технічному оснащенню Лівобережного, водолазно-рятувального та пошуково-рятувального підрозділів КАРС «Київська служба порятунку» і вказаний лише термін і виконавці. Проте відсутні обґрунтовані розрахунки обсягів коштів, які мають бути направлені на реалізацію даного заходу. Їх відсутність перешкоджає своєчасному прийняттю відповідних управлінських рішень.

- повноти фінансування передбачених Програмою завдань та заходів;

Відповідно до Методичних рекомендацій, будь-яка бюджетна програма має бути повністю профінансована за рахунок державного або місцевого бюджетів та інших джерел. У програмі обов'язково вказуються орієнтовні обсяги фінансових витрат, необхідних для виконання програми в цілому та диференційовано за роками з визначенням джерел фінансування. Проте, як показує практика, не всі чинні на сьогоднішній день програми, розроблені з урахуванням даної вимоги. Так, обсяги фінансування заходів Програми захисту прав споживачів у місті Києві на 2007-2010 роки, затвердженої рішенням Київської міської ради від 15.03.2007 № 251/921 [3], визначаються відповідно до можливостей бюджету міста Києва і здійснюються в межах видатків на утримання Головного управління з питань захисту прав споживачів як головного виконавця Програми. Дане положення програми носить формальний характер та ставить під сумнів можливість виконання її заходів взагалі, оскільки програма не передбачає окремого фінансування.

Як показує практика, відсутність планованих обсягів фінансування найчастіше призводить до відсутності і фактичних, оскільки всі кошти направляються на утримання виконавця, а не на реалізацію самого заходу. Таким чином, у чинних на сьогоднішній день програмах не завжди чітко вказані обсяги фінансування заходів.

- визначення головного виконавця та координації дій всіх виконавців заходів програми;

Згідно з положеннями другого розділу Методичних рекомендацій, однією з основних стадій розроблення та виконання бюджетної програми є визначення відповідального виконавця заходів, тобто юридичну особу, яка здійснює контроль за повним виконанням бюджетної програми і якій звітують інші її виконавці. При програмному бюджетуванні зазначена вимога досить часто залишається поза увагою розробників. Наприклад, Програма розвитку соціального житла у м. Києві на 2010-2015 роки, затверджена рішенням Київської міської ради від 15.07.2010 №1274/4712 [6], містить інформацію щодо всіх виконавців даної програми, проте в ній не визначений головний розпорядник бюджетних коштів. В результаті, виникають проблеми при здійсненні моніторингу програми у зв'язку з відсутністю чіткої координації дій її виконавців.

Зважаючи на вищевикладене, можна дійти висновку, що процес запровадження програмно-цільового методу бюджетування на місцевому рівні в Україні, хоч і розпочатий, проте знаходиться на початковому етапі свого розвитку і потребує удосконалення. Зокрема, необхідно урегулювати процедуру розгляду та затвердження бюджетних програм, на які виділяються кошти з міського та державного бюджету. Так, за результатами дослідження автор пропонує здійснити ряд наступних заходів:

1) з метою недопущення неефективного використання бюджетних коштів місцевим органам виконавчої влади необхідно провести інвентаризацію триваючих бюджетних програм з метою перевірки їх на наявність всіх обов'язкових для бюджетної програми елементів та відповідність вимогам Методичних рекомендацій. У разі їх недотримання – внести необхідні зміни до паспортів програм. Проведення таких заходів дозволить перейти від «формальної» реалізації програм до практичної та використовувати обмежені фінансові ресурси за їх цільовим призначенням.

2) задля отримання можливості контролюючими органами влади оцінити результативність виконання заходів тієї чи іншої програми, необхідно удосконалити методологію визначення результативних показників шляхом введення обов'язкового цифрового навантаження для них. Так, бюджетна програма повинна мати чітко сформульований результат здійснення заходів та кількісні і якісні його

характеристики. Крім того, важливим є наявність сформульованих результатів поетапного виконання заходів, оскільки окремі програми реалізуються протягом тривалого періоду часу і оцінити їх виконання до моменту завершення неможливо.

3) з метою уникнення дублювання функцій та завдань місцевими органами виконавчої влади, розробники бюджетних програм, перед поданням конкретної програми на затвердження, повинні чітко визначити основні обов'язки та завдання всіх без винятку виконавців згідно їх положень і статутів, та перевірити чи вони не повторюються в переліку заходів програми. Як показує досвід, досить часто бюджетна програма передбачає фінансування на заходи, які і без того є обов'язковими для виконання, оскільки є завданнями конкретного органу влади, що прописано у його положенні про установу.

4) з метою удосконалення координації дій виконавців заходів бюджетних програм, законодавчим органам влади необхідно розробити чіткий механізм їх взаємодії. При цьому обов'язковим є визначення відповідального виконавця програми, якому щоквартально подаватимуть звіти всі інші виконавці. На сьогоднішній день, як показала практика, реалізуються програми, у яких не завжди відокремлено головного розпорядника бюджетних коштів, а тому і моніторинг виконання заходів є досить умовним і таким, що не відображає дійсності.

Таким чином, проведені дослідження вказали на низку проблем, які виникають при запровадженні програмно-цільового методу планування бюджету на місцевому рівні. Автором проаналізовані окремі питання, які виникають під час реалізації заходів бюджетних програм в місті Києві. За результатами дослідження сформульовано ряд пропозицій з метою підвищення ефективності використання бюджетних коштів, оцінки результативності виконання заходів програм, координації дій їх виконавців та уникнення дублювання функцій і завдань місцевими органами виконавчої влади.

Список літератури

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 №2456-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2010. - №50-51. – С. 572.
2. Наказ Мінекономіки від 04.12.2006 №367 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо порядку розроблення регіональних цільових програм, моніторингу та звітності про їх виконання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=92210&cat_id=38738.
3. Рішення Київської міської ради від 15.03.2007 р. №251/921 «Про затвердження Програми захисту прав споживачів у м. Києві на 2007-2010 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua-info.biz/legal/basekw/ua-qmthqu/index.htm>.
4. Рішення Київської міської ради від 26.04.2007 р. № 449/1110 «Про затвердження Київської міської програми розвитку комунальної аварійно-рятувальної служби «Київська служба порятунку» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MR070532.html.
5. Рішення Київської міської ради від 25.12.2008 р. № 931/931 «Про затвердження Київської міської програми «Сприяння розвитку малого та середнього підприємництва на 2009-2010 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MR081000.html.
6. Рішення Київської міської ради від 15.07.2010 р. №1274/4712 «Про затвердження Програми розвитку соціального житла у місті Києві на 2010-2015 роки» [Електронний ресурс]. – http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MR101013.html.
7. Ливдар М. Програмно-цільовий метод складання бюджету // Галицький економічний вісник. – 2009. - №2. - С. 109-114.
8. Програмно-цільовий метод формування бюджету : Навч. курс / З.В.Перун, О.І.Романюк, Н.Н.Товста та ін. - К.: УНІСЕРВ, 2002. - 131 с.
9. Ярошевич Н.Б. Проблеми запровадження програмно-цільового методу планування місцевих бюджетів в Україні // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.8. – С. 270-275.
10. Охрімівський О.В. Програмно-цільовий метод складання та виконання місцевих бюджетів // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2011. – Вип. II (42), ч. I. – С. 191-195.

Н. Просяник

Реализация программно-целевого метода бюджетирования на местном уровне

В статье рассматриваются основные проблемы, возникающие при внедрении программно-целевого метода планирования бюджета на местном уровне. Проанализированы недостатки, допущенные при утверждении бюджетных программ. Представлены предложения по повышению эффективности использования программно-целевого метода в городах Украины.

N. Prosyaniuk

Implementation Of The Budgeting At The Local Level

In the article the main problems that arise when introducing program budgeting at the local level are highlighted. The author has analyzed some deficiencies in the approval of the budget program and has submitted proposals for improving the efficiency of program budgeting in the cities of Ukraine.

Одержано 19.09.12

УДК 331.101.262

М.В. Пустовіт, асист.

Кіровоградський національний технічний університет

Трудоресурсне забезпечення регіону: нові підходи до термінологічного аналізу

Розглянуто поняття «трудоресурсне забезпечення регіону», його сутність і роль в економіці регіону, удосконалено термінологічний апарат дослідження в частині уточнення сутності поняття «трудоресурсне забезпечення регіону».

регіональна економіка, людський розвиток, робоча сила, трудові ресурси, трудовий потенціал, трудоресурсне забезпечення регіону

Актуальність проблеми. Початок нового тисячоліття засвідчує, що динамічно розвиваються ті регіони країн і світу, де функціонування економіки підпорядковано, передусім, інтересам людини, а регіональна політика орієнтована на збереження та ефективно залучення в економіку головного ресурсу – людського, створення умов для високоефективної праці, знаннеорієнтованого розвитку, задоволення матеріальних і духовних інтересів, прав і свобод. Враховуючи тенденції світового розвитку, зарубіжні та вітчизняні вчені, зокрема Г. Беккер, Ф. Хаффнер, І. Бережна, О. Грішнова, Е. Лібанова, У. Садова та ін., констатують, що найпривабливіші перспективи в новому тисячолітті очікують ті території, які матимуть людський потенціал, зокрема трудоресурсне забезпечення, що за кількістю та якістю відповідатиме вимогам часу, перспективам інноваційного розвитку, новітнім потребам економіки та суспільства. В цьому контексті зростає актуальність удосконалення термінологічного апарату дослідження в частині уточнення сутності поняття «трудоресурсне забезпечення регіону».

Аналіз наукових досліджень. Аналіз наукових джерел засвідчує, що

Н. Просяник

Реализация программно-целевого метода бюджетирования на местном уровне

В статье рассматриваются основные проблемы, возникающие при внедрении программно-целевого метода планирования бюджета на местном уровне. Проанализированы недостатки, допущенные при утверждении бюджетных программ. Представлены предложения по повышению эффективности использования программно-целевого метода в городах Украины.

N. Prosyaniuk

Implementation Of The Budgeting At The Local Level

In the article the main problems that arise when introducing program budgeting at the local level are highlighted. The author has analyzed some deficiencies in the approval of the budget program and has submitted proposals for improving the efficiency of program budgeting in the cities of Ukraine.

Одержано 19.09.12

УДК 331.101.262

М.В. Пустовіт, асист.

Кіровоградський національний технічний університет

Трудоресурсне забезпечення регіону: нові підходи до термінологічного аналізу

Розглянуто поняття «трудоресурсне забезпечення регіону», його сутність і роль в економіці регіону, удосконалено термінологічний апарат дослідження в частині уточнення сутності поняття «трудоресурсне забезпечення регіону».

регіональна економіка, людський розвиток, робоча сила, трудові ресурси, трудовий потенціал, трудоресурсне забезпечення регіону

Актуальність проблеми. Початок нового тисячоліття засвідчує, що динамічно розвиваються ті регіони країн і світу, де функціонування економіки підпорядковано, передусім, інтересам людини, а регіональна політика орієнтована на збереження та ефективно залучення в економіку головного ресурсу – людського, створення умов для високоефективної праці, знаннеорієнтованого розвитку, задоволення матеріальних і духовних інтересів, прав і свобод. Враховуючи тенденції світового розвитку, зарубіжні та вітчизняні вчені, зокрема Г. Беккер, Ф. Хаффнер, І. Бережна, О. Грішнова, Е. Лібанова, У. Садова та ін., констатують, що найпривабливіші перспективи в новому тисячолітті очікують ті території, які матимуть людський потенціал, зокрема трудоресурсне забезпечення, що за кількістю та якістю відповідатиме вимогам часу, перспективам інноваційного розвитку, новітнім потребам економіки та суспільства. В цьому контексті зростає актуальність удосконалення термінологічного апарату дослідження в частині уточнення сутності поняття «трудоресурсне забезпечення регіону».

Аналіз наукових досліджень. Аналіз наукових джерел засвідчує, що

дослідженню різних аспектів зазначеної проблеми займалися зарубіжні і вітчизняні вчені. За межами України є відомими дослідниками цього наукового напрямку Т. Шульц, Г. Беккер, Дж. Кендрік, Ф. Махлуп, Б. Генкін, С. Дятлов, С. Валентей, М. Волгін, А. Олійник, Р. Капелюшніков, Р. Колосова, Р. Фатхутдинов та ін. Серед українських вчених вивченню окремих аспектів проблеми трудоворесурсного забезпечення регіонів присвятили свої праці О. Амосов, О. Амоша, В. Антонюк, С. Бандур, В. Бідак, Д. Богиня, О. Волкова, О. Грішнова, В. Гріньова, М. Долішній, А. Колот, В. Куценко, Е. Лібанова, Л. Лісогор, Н. Лук'янченко, В. Новіков, О. Новікова, В. Онікієнко, І. Петрова, С. Пирожков, У. Садова, Л. Семів, М. Семикіна, Л. Шаульська, О. Ястремська та інші. Разом з тим, незважаючи на вагомість досліджень в цьому напрямку, потребує достатньої уваги удосконалення сутності категорії «трудооресурсне забезпечення регіону» в контексті сучасних трансформаційних процесів.

Постановка проблеми. Метою дослідження є здійснення аналізу термінологічного комплексу, що використовується в літературі для характеристик трудоворесурсного забезпечення регіону, удосконалення термінологічного апарату дослідження в частині уточнення сутності поняття «трудооресурсне забезпечення регіону», визначення його сутності та ролі в економіці регіону.

Виклад основного матеріалу. Аналіз теоретичних джерел засвідчує, що регіональна економіка виступає як система суспільних відносин, яка історично склалася в межах певної території (регіону), представляючи собою сукупність взаємопов'язаних ланок і зв'язків, які забезпечують її стійкість та цілісність на макро- та макрорівні. Як ніколи раніше, перед регіональною економікою стоїть проблема ефективного використання усіх видів ресурсів – природних, фінансових, людських (трудоових), матеріально-технічних, оскільки об'єктивно виникає явище нестачі ресурсів (і кількісної, і якісної). Необхідність вирішення цієї проблеми вимагає пошуку адекватних рішень щодо відновлення кожного з таких ресурсів, виявлення додаткових, невикористаних можливостей щодо їх відновлення, отримання позитивного ефекту від використання, що впродовж багатьох років в цілому залишається системно не вирішеним завданням, зумовлюючи ризики на шляху економічного розвитку, понижуючи можливості подолання криз, що систематично виникають [9, с.8].

Оперуючи різними категоріями (ресурси, витрати, доходи, інвестиції, регіональні ринки праці, товарів, послуг, капіталу тощо), регіональна економіка особливе місце відводить ресурсам праці (або трудовим ресурсам), які на початку нового тисячоліття виступають головною продуктивною силою нової технологічної ери [25].

Проблема забезпечення регіону трудовими ресурсами відповідно до потреб, викликів часу торкається вирішення компромісу між пріоритетністю чинників, які стосуються якісного та кількісного відтворення ресурсів для праці (соціодемографічна парадигма) і чинників, які стосуються відновлення засобів виробництва і життя в регіоні, модернізації робочих місць (виробничо-господарча парадигма).

Реформаторські дії в Україні, що відбувалися, не привели до прийняттого результату: змінилися покоління людей, відбулися принципові зрушення у формах власності, господарювання, проте кризові явища в економіці, недооцінка ролі соціальних реформ дають свої наслідки, виявляючи себе депопуляцією, низьким (порівняно з економічно розвиненими країнами світу) рівнем людського розвитку, низькою продуктивністю праці, зростанням неефективної зайнятості тощо. Зрозуміло, що в усіх сферах господарювання, не обходиться без використання праці людей – головного багатства країн та їх регіонів. Трудооресурсне забезпечення має доленосне

значення як для сьогодення, так і для майбутнього регіонів України, отже, потребує глибоких системних досліджень.

Термін «трудові ресурси» було запроваджено у науковий обіг на початку минулого століття видатним радянським ученим-економістом С. Струмиліним для означення частини населення, яке володіє фізичними й розумовими здібностями до праці, необхідними знаннями, навичками, необхідними для здійснення трудової діяльності в народному господарстві [30, с.10]. Уявлення про трудоворесурсне забезпечення у літературі тривалий час ототожнюється з трудовими ресурсами, робочою силою, що можна частково пояснити ідеологізацією економічної науки у радянські часи.

До 1991 р. у практиці управління трудовими ресурсами на підприємствах СРСР був поширений технократичний підхід до ролі людини у виробництві. У державній політиці зайнятості керувалися укладанням балансів трудових ресурсів в межах країни і регіонів, що передбачало централізоване управління процесами створення робочих місць, дотриманням відповідного розподілу робочої сили, працевлаштування, підготовки робочої сили відповідно до потреб економіки країни і областей зокрема.

Зауважимо, що у 80-ті роки ХХ ст. в економічній літературі з'являється поняття «трудовий потенціал» (у тотожному розумінні «трудоресурсний потенціал»), що використовується багатьма авторами майже в однаковому значенні, що і категорії «робоча сила», «трудові ресурси», «трудоресурсне забезпечення».

Справедливо підкреслити, що наукові уявлення відчували на собі як історичні впливи ідеологічних настроїв, так і впливи ринкових змін, суперечливого поєднання здобутків економічної теорії радянських часів і науки західної. Умови ринкового господарювання зумовили всебічну залежність розвитку суб'єкта соціально-трудових відносин від різних за природою та силою впливу факторів, нехтувати яким не виявляється доцільним.

Наприкінці ХХ – початку ХХІ століття в Україні поступово відбувається визнання здобутків теорії людського капіталу, розробленої Т. Шульцем, Г. Беккером, що зумовлює розгляд трудового потенціалу в якості складової людського капіталу суспільства, що створюється завдяки інвестуванню у здоров'я, освіту, добробут людини і приносить економічну віддачу у вигляді доходу в процесі праці.

На межі століть в теорії трудоворесурсного забезпечення спостерігаються розходження у поглядах дослідників, які стосуються переважно розуміння характеристик трудових ресурсів, завдячуючи яким вони постають рушійною силою соціально-економічних трансформацій у тому суспільстві, яке представляють: одні апелюють до «людського капіталу», інші – до «трудового потенціалу», ще інші – до «трудових можливостей», «життєвого потенціалу» тощо. З огляду на те, що згадані характеристики, торкаючись людей (населення країни), відображають властиві їм наявні на поточний час та гіпотетично можливі у майбутньому індивідуально-особистісні характеристики робочої сили, дослідники знаходять підстави застосовувати відносно них різні поняття. Так, апелюючи до поняття потенціалу як «наявних у економічного суб'єкта ресурсів, їх оптимальної структури та вмінні раціонально використовувати їх для досягнення поставленої мети» [13, с.13], та виокремлюючи у разі його використання необхідність враховувати час як специфічний вимірник, А.У. Хомра у [8, с.119] розділяє «потенціал населення», яким ураховується тривалість життя, і «трудовий потенціал» – потенціал на період трудової діяльності. Він же, розвиваючи думку про природу виникнення категорії «трудовий потенціал», пояснює її вичерпністю можливостей подальшого збільшення ємності категорії «трудові ресурси» за рахунок її «зрощення» з категорією «робоча сила» [8, с.118]. З часом у науковий обіг

увійшло поняття категорії «трудові ресурси» саме у вищезгаданому розумінні, як «економічно активного, працездатного населення, частки населення, наділеної фізичними і духовними здібностями для участі у трудовій діяльності» [22, с.347].

Напрямок досліджень трудоресурсного забезпечення регіонів сьогодні знаходиться у центрі уваги декількох наукових центрів України, серед них – Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України (м. Київ), Інститут регіональних досліджень НАН України (м. Львів), Інститут економіки промисловості НАН України (м. Донецьк), Науково-дослідний інститут праці та зайнятості населення Міністерства праці та соціальної політики України (м. Луганськ) та інші наукові установи і вищі навчальні заклади (Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана, Харківський національний економічний університет, Кіровоградський національний технічний університет, Хмельницький національний університет та інші).

Аналіз наукових джерел свідчить, що упродовж останніх двадцяти років відбувається еволюція наукових уявлень, яку відбиває, по-перше, збагачення наукових уявлень про трудові можливості людей на регіональних ринках праці, якісні та кількісні характеристики таких можливостей завдяки активізації наукових досліджень в цьому напрямі, по-друге, – поширення переліку наукових підходів для аналізу трудових ресурсів залежно від його цілей. Серед таких підходів виокремлюються:

- трудоресурсний, якому відповідає розгляд трудового потенціалу як сукупності наявних ресурсів праці (на цьому підході зосереджуємо увагу у нашому дослідженні);
- політекономічний, що передбачає розгляд сукупного працівника в єдності з продуктивними силами;
- соціально-демографічний та медико-біологічний, яким відповідає розгляд формування трудових ресурсів через призму дії соціодемографічних та медико-біологічних чинників;
- соціально-етнічний, який враховує демографічно-етнічну складову трудоресурсного забезпечення.

Здійснений автором аналіз термінологічного комплексу (табл.1.) підводить до висновку, що застосування близьких за змістом наведених термінів («робоча сила», «трудові ресурси», «трудова потенція», «трудоресурсне забезпечення регіону») визначається як цілями наукового аналізу, так і науковими традиціями, що сформувалися у різні історичні часи. З огляду на наявні публікації відмічаємо, що одна і та ж економічна категорія, скажімо, «трудова потенція», розглядається і як сукупність складових (професійної, кваліфікаційної тощо) [24], і як синонім кадрового потенціалу [6]. А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд, ототожнюють її з ресурсом праці [21], Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська схильні розглядати цю категорію в якості «складного структурного соціально-економічного утворення» [14]. Більшість авторів виходять з необхідності враховувати відмінності навіть близьких за змістом категорій. Так, при визначенні категорій «робоча сила» і «трудові ресурси» О. Михайлова пропонує враховувати результат реалізації трудового потенціалу [5], а Л. Ніколаєнко, П. Іващенко – закріплення працівників за конкретними робочими місцями [1]. Ці та інші згадані в табл. 1.1 дослідники в цілому сходяться у розумінні трудових ресурсів як працездатної частини населення країни, наділеної фізичним розвитком, розумовими здібностями і знаннями, необхідними для заняття суспільно корисною діяльністю.

З нашої точки зору, розбіжності у підходах носять принциповий характер, стосуючись трактувань: «трудові ресурси» – наявна жива праця, «трудова потенція» – можливості працездатного населення, «робоча сила» – здатність до праці,

«трудоресурсне забезпечення» – загальна характеристика трудових ресурсів, задіяних у процес трудової діяльності та таких, що можуть бути задіяні.

Відмінності у розумінні наведених понять (табл.1) свідчать, що теорія трудоресурсного забезпечення продовжує своє формування.

Погоджуємося з авторами в тому, що кількісні характеристики трудових ресурсів мають розглядатися залежними від чисельності населення, режиму його відтворення, складу населення відповідно до статі та віку; основну їх частину формує населення у працездатному віці, підлітки та особи пенсійного віку, які спроможні працювати. Виходячи зі змісту наукових праць, виокремлюємо стрижневу тезу про те, що трудові ресурси акумулюються та відтворюються протягом поколінь, їх якість і кількість впливає на економічний розвиток держави, добробут населення.

Доречно підкреслити, що економічний примус до праці сьогодні вже не існує в українському трудовому законодавстві, тому застосування терміну «трудова ресурси» регіону не передбачає урахування всього працездатного населення регіону, яке можна примусити працювати. За умов вільного трудового вибору на ринку праці, термін «трудова ресурси» характеризує потенційно можливу кількість трудоактивного населення, що може бути задіяна в економіку регіону або країни.

У цьому сенсі ми не погоджуємося з думкою О. Волкової про те, що використання терміну «трудова ресурси» зумовлено «поглядами на людину як об'єкт зовнішнього управління» [7, с.21], що характерно для планової економіки радянських часів і призводить начебто до того, що в ринкових умовах цей термін втрачає своє значення. Така позиція врят чи є прийнятною, оскільки за умов будь-якого устрою в інтересах ефективного управління економікою важливо знати кількість населення, здатного до праці. У даному контексті ідеї С. Струмиліна про необхідність розуміння значимості трудоресурсного забезпечення економіки не втрачають своєї актуальності.

Таблиця 1 - Аналіз термінологічного комплексу, що використовується в літературі для характеристик трудоресурсного забезпечення регіону*

Термін	Визначення	Автори
Робоча сила	Це здатність людини до праці, сукупність фізичних і розумових здібностей, набутих знань і досвіду, що використовуються у процесі виробництва матеріальних благ і надання послуг; складова людської особистості з притаманними їй свідомістю, метою, волею, культурними навиками, національною самосвідомістю, духовними цінностями; розвивається в процесі трудової діяльності, здобуття освіти, кваліфікації.	С. Мочерний [12, с.278]; А. Добринин., С. Дятлов, В. Коннов [10, с.15]
Трудова ресурси	Найважливіша маса живої праці, інтеграційні трудові можливості працездатного населення; працююче населення працездатного віку, яке безпосередньо бере участь у суспільному виробництві, а також працюючі особи непрацездатного віку, здатні до посиленої праці.	Г. Орехівський, В. Секретарк [12, с.696]
Трудова ресурси	Це частина працездатного населення, яка володіє фізичними й розумовими здібностями і знаннями, необхідними для здійснення суспільно корисної діяльності.	Є. Качан, Г. Баб'як, Л. Запорожан та ін. [23, с.41]
Трудова ресурси	Це частина населення країни, що за своїм фізичним розвитком, розумовими здібностями здатна працювати в народному господарстві; охоплюють як реальних працівників, які вже зайняті в економіці країни, так і потенційних, які не зайняті, але можуть працювати.	А. Колот, О. Герасименко та ін. [11, с.253]

Продовження таблиці 1

Трудові ресурси регіону або країни	Це людські ресурси для праці, тобто економічно активне або трудоактивне населення; складаються з населення у працездатному віці, крім непрацюючих інвалідів та пільгових пенсіонерів, і працюючих в економіці країни (регіону) осіб молодших та старших працездатного віку.	О. Грішнова, С. Пасека, А. Пасека [32, с.26-27]
Трудовий потенціал	Це ресурси або запаси праці, якими володіє суспільство, визначають його реальне значення чисельністю працездатного населення та його якісними характеристиками (стать, вік, освіта, професійна підготовка тощо); визначають сукупність можливостей населення до активної трудової, підприємницької, інноваційної діяльності у комплексі з умовами та якістю використання у сфері праці.	О. Грішнова, Л. Шаульська [32, с.10; 34, с.95-99]
Трудовий потенціал регіону	Це комплексна категорія, яка відображає інтегральну сукупність властивостей та можливостей працівників підприємств та організацій регіону продуктивно реалізувати і розвивати у праці свої здібності, знання, досвід і професіоналізм з метою створення конкурентоспроможної продукції (робіт, послуг) і задоволення пріоритетних потреб.	М. Семикіна, І. Кизима, О. Гнибіденко [30, с.25], М. Пітюлич [19, с.46]
Трудоресурсне забезпечення регіону	Це інтегральні трудові можливості працездатного населення регіону, які виявляють себе в межах функціонування певного регіонального ринку праці, у межах конкретної територіальної системи.	У. Садова, В. Бідак, Л. Семів [2, с.147; 3, с.172; 30, с.25; 26; 27]

* Систематизацію наукових поглядів здійснено автором

Узагальнюючи наукову думку, пропонуємо розуміти «трудові ресурси регіону» як частину людських ресурсів, яка зайнята в економіці регіону і кількісно відповідає економічно активному населенню. Вважаємо, що трудові ресурси регіону охоплюють наявну частину (ті, хто є зайнятим в економіці регіону) і приховану або потенційну частину, до якої відносяться працездатні особи, які знаходяться у пошуку роботи або тимчасово не працюють з певних причин (навчання, догляд за дитиною, військова служба тощо). Авторське уявлення про структуру трудових ресурсів пропонується на рис. 1.

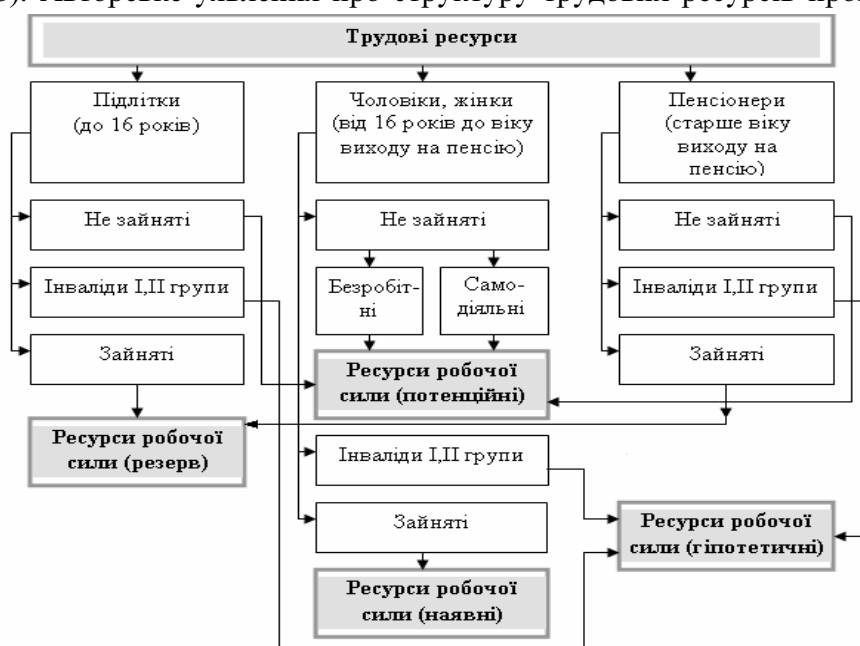


Рисунок 1 - Структура трудових ресурсів

Примітка: Побудовано автором на основі узагальнення даних джерел [14, 114, 133]

Аналіз наукових джерел засвідчує відмінності поглядів на поняття «трудоресурсне забезпечення», яке в одних джерелах характеризується як інтегровані трудові можливості [2, с.147; 3, с.172; 30, с.25; 26], в інших – як стан забезпечення потреб регіону трудовими ресурсами [4, 15], в третіх – як явище трудозбереження [16, 17, 28], в четвертих – звужується до розгляду розподілу робочої сили за робочими місцями [18, 20, 31].

Розглядаючи ринок праці з його трудоресурсним забезпеченням як динамічну систему взаємовідносин суб'єктів господарювання, В. Брич виходить з бачення його соціально-економічних трансформації як процесу, що «закономірно і керовано відбувається на ринку праці на всіх стадіях його становлення і розвитку, який в кінцевому результаті приводить до формування більш сучасної (модернізованої) системи трудових відносин між працівниками і роботодавцями, сприяючи покращенню життєвого добробуту працівників та їх родин, такого процесу ринкових перетворень у сфері праці, який приводить до відмирання застарілих та формування більш сучасних трудових відносин на основі реформування адміністративно-командних підходів і структур у сфері зайнятості і впровадження нових ринкових механізмів реалізації трудового потенціалу особистості» [4, с.33]. До принципів науковець відносить положення про те, що «трансформаційні процеси як у сфері праці, так і стосовно ринку праці мають відбуватися таким чином, щоб з максимальною ефективністю забезпечити весь комплекс структурних зрушень в економічній системі країни і в найближчій перспективі викликати зростання суспільного добробуту» [4, с.34].

Визнаючи різноманітність визначень поняття «регіональний ринок праці» та його «трудоресурсного забезпечення», У. Садова, Л. Семів їх соціально-економічною суттю визнають «систему відносин у сфері забезпечення трудовідтворювальних процесів у межах конкретної території», які «розвиваються за притаманними їй законами і об'єктивізуються за економіко-соціальними та геопросторовими критеріями» [26, с.21] «Регіональність» ринку праці, як і трудоресурсного забезпечення, зауважують науковці, «доступна баченню лише через призму просторової уяви різноманітних видів людської діяльності (відтворювальної, соціокультурної, споживчої, екстичної), через різноманітні функції, які призначений виконувати ринок праці (розподільну, посередницьку, ціноутворювальну, стимулюючу, регулювальну, інформаційну, соціальну, сануючу, заперечувальну, організаційну, солітебно-диференціюючу тощо), через зіставлення із закономірностями розвитку всіх інших регіональних ринків і регіональних систем суспільства, а також (що особливо важливо) через геоінформаційні коди середовища розвитку держави загалом» [26, с.26].

Пов'язуючи згадані погляди з необхідністю активізації заходів щодо впровадження основних засад розвитку нового для країн світу та для України інформаційного суспільства, В. Бідак відносить до вельми актуальних питань «підвищення творчої активності суб'єктів праці в усіх сферах діяльності, підвищення конкурентоспроможності країни та її регіонів» [2, с.86], визнаючи трудоресурсне забезпечення регіональних суспільних об'єднань пріоритетним у розвитку інтелектуального потенціалу суспільства, з чим ми беззаперечно погоджуємося.

Поділяючи погляди науковців та враховуючи згадані вище особливості трудоресурсного забезпечення регіонів, надаємо йому пріоритетного значення у модернізації національної економіки, вважаючи необхідним дослідити механізм його формування та розробити науково-практичні рекомендації щодо його удосконалення з урахуванням сучасних умов господарювання.

Аналіз сутності трудоресурсного забезпечення з позиції залучення в економіку регіонів трудових ресурсів, їх розвитку та використання вимагає урахування різних

аспектів, що стосуються трудової діяльності людини, зокрема: якісної підготовки та ефективного використання трудових ресурсів, збереження працездатності населення, керування трудовою діяльністю, моніторингу умов праці, підбору кадрів, соціального забезпечення та організації відпочинку. В такому розумінні, займаючи чільне місце у системі господарювання [29, 33], трудоворесурсне забезпечення заслуговує особливої уваги серед категорій регіональної економіки.

Разом з тим, неоднозначність трактувань категорії «трудооресурсного забезпечення регіону» в літературі потребує уточнення його визначення.

З нашої точки зору, у розумінні сутності категорії «трудооресурсне забезпечення регіону» доцільно виходити із подвійного характеру цього явища – по-перше, як процесу, по-друге, як характеристики стану забезпечення регіону трудовими ресурсами певної кількості та якості.

Виходячи з таких позицій, пропонуємо трактувати термін «трудооресурсне забезпечення регіону» як дуалістичне явище:

– по-перше, як постійний процес поновлення та вдосконалення кількісних та якісних характеристик економічно активного населення, спрямований на забезпечення потреб регіону у соціально-економічному та інноваційному розвитку;

– по-друге, як притаманну сукупність реальних та потенційних якісних та кількісних характеристик працездатного населення (трудоових ресурсів), які використовуються або можуть бути використані в процесі праці у створених для цього умовах.

Зауважимо, що перше запропоноване автором визначення зумовлює потребу у наявності певного механізму, який би зробив процес трудооресурсного забезпечення ефективним; друге авторське визначення зумовлює потребу у наявності адекватної системи оцінювання, урахування, що кількісні характеристики трудооресурсного забезпечення визначатимемо показниками кількості економічно активного населення працездатного віку, а якісні – статтю, віком, освітою, професійною підготовкою, кваліфікацією, культурним рівнем, станом здоров'я, морально-психічними якостями та відношенням до праці.

Отже, запропонований підхід до тлумачення трудооресурсного забезпечення регіону удосконалює існуючі в літературі підходи, дозволяючи побачити в ньому складне багатопараметричне явище, що має дуальну природу. Іншими словами, запропоноване визначення не тільки уточнює сутність категорії «трудооресурсне забезпечення регіону», а й потребує бачити у трудооресурсному забезпеченні і об'єкт оцінки, і об'єкт діагностики та моніторингу, і об'єкт розвитку в інтересах життєздатності регіону загалом.

Висновки з проведеного дослідження. Теоретичний аналіз довів неправомірність ототожнення багатьма авторами розуміння понять «робоча сила», «трудоові ресурси», «трудоовий потенціал», «трудооресурсне забезпечення», що зумовило необхідність вдосконалення понятійного апарату. Розвиваючи наукову думку, категорію «трудоові ресурси регіону» запропоновано визначати як частину людських ресурсів, яка кількісно відповідає економічно активному населенню. Обґрунтовано, що трудоові ресурси регіону охоплюють як наявну частину (ті, хто є зайнятим в економіці регіону), так і «приховану» або потенційну частину, до якої відносяться працездатні особи, які знаходяться у пошуку роботи або тимчасово не працюють з певних причин, проте мають наміри приступити до роботи.

Термін «трудооресурсне забезпечення регіону» запропоновано розглядати як складне багатопараметричне явище, що має дуальну природу, проявом якої, з одного боку, є задоволення потреб економіки регіону у трудоових ресурсах, включаючи

кількісні та якісні характеристики економічно активного населення, а з другого, – використання працездатного населення у господарському комплексі, що передбачає поновлення та вдосконалення його характеристик.

Список літератури

1. Аналіз, моделювання і прогнозування трудових ресурсів регіону : монографія / [Л.Ф. Ніколаєнко, П.О. Іващенко та ін.] — Х. : Екограф, 2010. — 168 с.
2. Бідак В.Я. Трудоресурсне забезпечення регіону і специфіка трудової мобільності: аспекти взаємодії / В.Я. Бідак // Науковий вісник Луганського національного аграрного університету: зб. наук. пр. — Луганськ : Елтон –2. — 2012. — № 34 (II). — С. 247—254.
3. Бідак В.Я. Управління трудоресурсним забезпеченням територіальних міграційних систем / В.Я. Бідак // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. — Кіровоград : КНТУ. — 2012. — Вип. 22. — Ч. I. — С. 172—177.
4. Брич В.Я. Трансформація ринку праці та проблеми підвищення життєвого рівня населення : методологія, практика, шляхи вирішення / В.Я. Брич. — Тернопіль : Економічна думка, 2003. — 375 с.
5. Виробнича кооперація в Україні, її стан та перспективи розвитку / О.С. Михайлова // Вісник Полтав. держ. аграр. акад. — 2006. — № 3. — С. 161—166.
6. Власюк О.С. Індекс людського розвитку : досвід України / О.С. Власюк, С.І. Пирожков. — К. : НІСТ, 1995. — 84 с.
7. Волкова О.В. Ринок праці : [навчальний посібник] / О.В. Волкова. — К. : Центр учбової літератури, 2007. — 624 с.
8. Демографічні дослідження : [міжвід. зб. наук. пр.]. — К. : Видавництво «Наукова думка», 1993. — Вип. 17. — 180 с.
9. Демоскоп Weekly, № 447-448, 13-31 декабря 2010 [Электронная версия бюллетеня «Население и общество»]. — Наименов. с титул. экрана.
10. Добрынин А.И. Производительные силы человека : структуры и формы проявления / А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, В.А. Коннов та ін. — СПб. : Изд. УЭФ, 1992. — 214 с.
11. Економіка праці і соціально-трудова відносина : [підручник] / [А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.; за наук. ред. А.М. Колота. — К.: КНЕУ, 2009. — 711 с.
12. Економічна енциклопедія : у трьох томах. / [Редкол. : С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. — К. : Видавничий центр «Академія», 2002. — Т.3. — 952 с.
13. Економічна концентрація в контексті регіональної та просторової економіки / С.Л. Шульц // Соц.-екон. дослідж. в перехід. період. — 2007. — Вип. 5. — С. 508—516.
14. Ефективність використання трудового потенціалу : теорія і практика : монографія / Б.В. Буркинський, В.М. Нижник, М.В. Ніколайчук. — Хмельницький : ХНУ, 2009. — 223 с.
15. Механізм активізації регіональної політики ринку праці в контексті розвитку людських ресурсів / Л.К. Семів // Соц.-екон. дослідж. в перехід. період. Механізми регулювання регіон. ринку праці : [щорічник наук. пр.]. — 2002. — Вип. 3(34). — С. 96—107.
16. Механізм збереження трудового потенціалу села : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спеціальність 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика / С.Д. Лучик. — Донецьк, 2010. — 356 с.
17. Онікієнко В.В. Методологія регулювання попиту та пропозиції робочої сили / В.В. Онікієнко // Зайнятість та ринок праці : Міжвід. наук. зб. — Вип. 18. — К. : Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, 2003. — С. 7—14.
18. Підходи щодо оцінки трудового потенціалу підприємства / Л.В. Галаз // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. Політехніка». Пробл. економіки та упр. — 2010. — № 683. — С. 178—183.
19. Пітюлич М.І. Формування економічного механізму регулювання зайнятості в умовах становлення ринку відносин / М.І. Пітюлич, В.П. Мікловда. — Ужгород : Карпати, 1994. — 218 с.
20. Проблеми управління трудовими ресурсами підприємства : [монографія] / В.М. Гриньова, О.М. Ястремська. — Х. : ХНЕУ, 2006. — 191 с.
21. Пустовіт М.В. Удосконалення інфраструктури трудоресурсного забезпечення регіону / М.В. Пустовіт // Економіка и управление. Научно-практ. журнал : НАПКС. — Симферополь : РИО НАПКС, — 2012. — № 2. — С. 129—135.
22. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. — М. : ИНФРА-М, 1997. — 496 с.
23. Регіональна економіка : [підручник / Качан Є.П., Баб'як Г.П., Запорожан Л.П. та ін. ; ред. Є.П. Качана]. — К. : Знання, 2011. — 671 с.
24. Ринок праці в соціально-економічній системі регулювання трудовими ресурсами / С.В. Литвиненко // Вісн. Придніпр. держ. акад. буд-ва та архітектури. — 2008. — № 9. — С. 48—52.
25. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка : [підручник] / [В. В. Ковалевський та ін. ; ред. В. В. Ковалевський]. — 9-те вид., переробл. і допов. — К. : Знання, 2009. — 374 с.
26. Садова У. Регіональні ринки праці : аналіз та прогноз / У. Садова, Л. Семів. — Львів : ДПА Друк,

2000. — 264 с.
27. Семів Л.К. Регіональна політика : людський вимір : [монографія] / Л.К. Семів. — Львів : ІРД НАН України, 2004. — 392 с.
 28. Сутність та значення трудових ресурсів в умовах формування ринкових відносин / А.М. Гафіяк, Ю.Ю. Шамота // Вісн. Полтав. держ. аграр. акад. — 2007. — № 1. — С. 124—125.
 29. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. — М. : ИНФРА-М, 2000. — 412 с.
 30. Трудовий потенціал Кіровоградської області : стан та перспективи розвитку (колективна монографія) / [За ред. М.В. Семикіної]. — Кіровоград : ВАТ «Кіровоградське видавництво», 2008. — 304 с.
 31. Трудові ресурси як складова конкурентоспроможності підприємства / М.О. Жуковський // Актуал. пробл. економіки. — 2007. — № 2. — С. 54—59.
 32. Трудовий потенціал України : оцінка стану, ефективність використання, стратегічні напрями розвитку : Монографія [О.А. Грішнова, С.Р. Пасека, А.С. Пасека] : за наук. ред. д-ра економічних наук, проф. О.А. Грішнкової. — Черкаси : видавництво ТОВ «МАКЛАУТ», 2011. — 360 с.
 33. Формування людського капіталу в системі освіти і професійної підготовки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / О.А. Грішнова. — Київ, 2002. — 36 с.
 34. Шаульська Л.В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України : [монографія] / Л.В. Шаульська. — Донецьк : НАН України ; Ін-т економіки промисловості, 2005. — 502 с.

М. Пустовит

Трудоресурсное обеспечение, как сложное многопараметрическое явление

Рассмотрено понятие «трудоресурсное обеспечение региона», его суть и роль в экономике региона, усовершенствован терминологический аппарат исследования в части уточнения сущности понятия «трудоресурсное обеспечение региона».

М. Pustovit

The labour potential provision, as the difficult multidimensional phenomenon

The concept of «labour potential provision», his essence and role in the economy of region were considered. The terminology vehicle of research in the part of clarification of essence «labour potential provision» was improved.

Одержано 09.10.12

УДК 657

О.В. Ридзевська, асист., А.В. Сало, студ.

Кіровоградський національний технічний університет

Поняття гудвілу та характеристика його складових

У статті розглянуто сутність та особливості поняття «гудвіл», надана характеристика складових частин даного поняття та форми його вираження. Здійснений аналіз його ролі в діяльності українських підприємств.

нематеріальні активи, гудвіл, марка, бренд

Постановка проблеми. Останнім часом в Україні набула популярності практика щодо укладання угод з придбання та злиття підприємств. При цьому відображення цих процесів в обліку пов'язане з виникненням такого об'єкта обліку, як гудвіл. На думку Галини Уманців, економічна характеристика цього поняття така:

© О.В.Ридзевська, А.В.Сало, 2012

2000. — 264 с.
27. Семів Л.К. Регіональна політика : людський вимір : [монографія] / Л.К. Семів. — Львів : ІРД НАН України, 2004. — 392 с.
 28. Сутність та значення трудових ресурсів в умовах формування ринкових відносин / А.М. Гафіяк, Ю.Ю. Шамота // Вісн. Полтав. держ. аграр. акад. — 2007. — № 1. — С. 124—125.
 29. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. — М. : ИНФРА-М, 2000. — 412 с.
 30. Трудовий потенціал Кіровоградської області : стан та перспективи розвитку (колективна монографія) / [За ред. М.В. Семикіної]. — Кіровоград : ВАТ «Кіровоградське видавництво», 2008. — 304 с.
 31. Трудові ресурси як складова конкурентоспроможності підприємства / М.О. Жуковський // Актуал. пробл. економіки. — 2007. — № 2. — С. 54—59.
 32. Трудовий потенціал України : оцінка стану, ефективність використання, стратегічні напрями розвитку : Монографія [О.А. Грішнова, С.Р. Пасека, А.С. Пасека] : за наук. ред. д-ра економічних наук, проф. О.А. Грішнкової. — Черкаси : видавництво ТОВ «МАКЛАУТ», 2011. — 360 с.
 33. Формування людського капіталу в системі освіти і професійної підготовки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / О.А. Грішнова. — Київ, 2002. — 36 с.
 34. Шаульська Л.В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України : [монографія] / Л.В. Шаульська. — Донецьк : НАН України ; Ін-т економіки промисловості, 2005. — 502 с.

М. Пустовит

Трудоресурсное обеспечение, как сложное многопараметрическое явление

Рассмотрено понятие «трудоресурсное обеспечение региона», его суть и роль в экономике региона, усовершенствован терминологический аппарат исследования в части уточнения сущности понятия «трудоресурсное обеспечение региона».

М. Pustovit

The labour potential provision, as the difficult multidimensional phenomenon

The concept of «labour potential provision», his essence and role in the economy of region were considered. The terminology vehicle of research in the part of clarification of essence «labour potential provision» was improved.

Одержано 09.10.12

УДК 657

О.В. Ридзевська, асист., А.В. Сало, студ.

Кіровоградський національний технічний університет

Поняття гудвілу та характеристика його складових

У статті розглянуто сутність та особливості поняття «гудвіл», надана характеристика складових частин даного поняття та форми його вираження. Здійснений аналіз його ролі в діяльності українських підприємств.

нематеріальні активи, гудвіл, марка, бренд

Постановка проблеми. Останнім часом в Україні набула популярності практика щодо укладання угод з придбання та злиття підприємств. При цьому відображення цих процесів в обліку пов'язане з виникненням такого об'єкта обліку, як гудвіл. На думку Галини Уманців, економічна характеристика цього поняття така:

© О.В.Ридзевська, А.В.Сало, 2012

«нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між балансовою вартістю активів підприємства та його звичайною вартістю як цілісного майнового комплексу, що виникає внаслідок використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів (робіт, послуг), нових технологій тощо.»[1]. Особливістю гудвілу є те, що він набуває ознак активу з можливістю його достовірної оцінки лише в разі придбання підприємства як цілісного майнового комплексу. Проте, він створюється всередині підприємства впродовж багатьох років на основі знань, зв'язків, сучасних інформаційних, виробничих і збутових технологій та інших чинників його майбутніх конкурентних переваг.

Актуальність обраної теми. На даному етапі підприємницька діяльність в Україні поступово переходить до європейського типу ведення справ, запозичує та впроваджує елементи та методи підприємницької діяльності. Одним з напрямків, яких торкнулись зарубіжні нововведення є оцінка вартості підприємства. Сучасні підприємці відходять від застарілих стандартів радянських часів, коли за вартість підприємства приймалась виключно вартість його матеріального оснащення. На сьогодні власники великих фірм та підприємств збагнули, що гарна репутація фірми, широке коло клієнтів та висококваліфікований персонал збільшують вартість підприємства мало не вдвічі.

Саме тому, на нашу думку, актуальним є питання конкретизації поняття гудвілу, характеристика його складових частин та форми вираження.

Метою написання статті є дослідження поняття гудвілу, аналіз його економічної природи, а також його впливу на формування ринкової вартості підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тему аналізу та обліку гудвілу піднімалась в багатьох наукових працях. Так, Галина Уманців у своїх роботах розглядала проблеми оцінки та особливості обліку гудвілу, J1. Сук, П. Сук, розглядали гудвіл у розрізі нематеріальних активів, Самсонов В., Марченко С. займались питаннями оцінки гудвілу.

Зважаючи на те, що вищезазначені автори приділяли в своїх працях більшу увагу оцінці та обліку гудвілу, ми вважаємо за необхідне висвітлити саму суть даного поняття та на прикладі відомих брендів показати його значимість у даний час.

Варто зазначити, що не існує одного, конкретного визначення гудвілу. Натомість в економічній літературі використовуються такі визначення гудвілу:

Існують наступні визначення гудвілу:

1. Гудвіл - активи, капітал фірми, який не піддається матеріальному вимірюванню (репутація, технічна компетенція, зв'язки, вплив).

2. Гудвіл - це перш за все громадська думка про назву, стиль, товарний знак, логотип, проекти, товари і будь-які інші предмети, що знаходяться у власності або під контролем компанії, а також взаємовідносини з клієнтами і замовниками. Джерелами гудвілу можуть бути як конкретний майстер в салоні краси, так і якісна кухня в ресторані [8].

3. Згідно зі стандартами BVS-I, прийнятими в 1988 р. і доповненими в 1991 р. Американським товариством оцінювачів (American Society of Appraisers, ASA) [11], гудвіл визначається як «добре ім'я» і включає нематеріальні активи компанії, які складаються із престижу підприємств, його ділової репутації, взаємовідносин з клієнтами, місцезнаходження, номенклатури продукції, що випускається тощо. Ці фактори спеціально не виділяються і не враховуються в звітності підприємств, але є реальним джерелом прибутку.

4. На думку Соколова Я.В, під гудвілом розуміють сукупність нематеріальних чинників (активів), наявність яких забезпечує конкурентні переваги для підприємств і дає можливість отримувати додатковий дохід.

Варто відмітити, що частка, яку становить гудвіл у ринковій ціні сучасних компаній, значна. За даними британських дослідників, не відображена у балансі надлишкова вартість таких нематеріальних активів, як ноу-хау, патенти, ділова репутація, авторські права, бренд, становить у «Coco-Cola» 96%, у IBM - 83 %, у British Petroleum - 71 % ринкової ціни цих компаній.

В процесі підприємницької діяльності виникають довгострокові витрати, які в свою чергу забезпечують можливість отримання прибутку протягом тривалого часу, при цьому не будучи втіленими у матеріальні активи.

II. Сук класифікує нематеріальні активи на:

- торгові марки;
- заголовки та назви видань;
- комп'ютерне програмне забезпечення;
- ліцензії та привілеї;
- авторські права, патенти та інші права на промислову власність, права на обслуговування та експлуатацію;
- рецепти, формули, моделі, проекти та прототипи;
- нематеріальні активи на етапі розробки [3].

Об'єднані всі перелічені активи уособлюються в понятті «гудвіл». Вартість гудвілу не підлягає амортизації та не враховується у визначенні валових витрат платника податку на прибуток.

Так, вважають, що близько 75 % ринкової вартості компанії Coca-Cola визначається сукупною вартістю торговельних марок, які їй належать. Коли «Ай-Бі-Ем» поглинула компанію «Лотус» - постачальника комп'ютерних програм, ринкова ціна останньої перевищила у 15 разів її опубліковану балансову вартість. «Ай-Бі-Ем» заплатила 3,5 млрд. дол. за компанію, яка коштувала 230 млн дол. [12], оскільки вона мала великі невідчутні активи - ринок постійних покупців, високий професіоналізм персоналу, новостворені програмні розробки та ін. У 2005 р. здійснено продаж 93,5 % акцій банку «Аваль» Raiffeisen International Bank Holding за 1,028 млрд. дол. Більше ніж 20 % сплаченої суми становить вартість бренду [9].

Оцінюючи українські підприємства, потенціальні інвестори і партнери дедалі частіше звертають увагу саме на вартість нематеріальних активів. За даними компанії Ernst&Young, у структурі власності найбільших світових корпорацій (Disney, Microsoft, Nike) невідчутні активи вже становлять понад половину загальної вартості компанії [10]. Особливо це стосується високотехнологічних підприємств. Корпорація Microsoft, маючи ринкову капіталізацію, в сотні мільярдів доларів, налічує на балансі матеріальних активів всього кілька мільярдів доларів.

На нашу думку, створений гудвіл стає домінуючим чинником, який покладено в основу ринкової ціни компанії і, подібно до людського капіталу, не може бути визначений калькуляцією об'єктивних вартісних показників.

II. Сук і П. Сук у своїх дослідженнях, поряд з поняттям гудвілу виділяють його обернену форму - негативний гудвіл. Він виникає, коли покупець при купівлі підприємства платить за нього ціну меншу, ніж сукупна вартість його активів згідно з балансом. Це буває у випадках, коли купується підприємство розташоване у віддаленій місцевості або на території з погано розвинутою інфраструктурою, або при умові вкладення покупцем в придбане підприємство власного капіталу.

Висновки. Незважаючи на короткі терміни існування поняття гудвілу, він є одним із ключових чинників формування ринкової вартості та показників інвестиційної привабливості підприємства.

Проведені дослідження дозволяють запропонувати характеризувати

внутрішньостворений гудвіл, як елемент, що втілює у собі нематеріальні складові, цінність яких для підприємства дуже велика, незважаючи на те, що вони не визнаються активами в бухгалтерському обліку.

Список літератури

1. Галина Уманців. Внутрішній гудвіл підприємства Економічна природа, проблеми оцінки та обліку., Електронний ресурс. [Режим доступу]: - <http://tm-logos.com.ua/stattia 2.html>
2. Валентина Гаташ. Багатоликий гудвіл. «Дзеркало тижня» №39, 07 жовтня 2000, 00:00 Електронний ресурс. [Режим доступу]: - <http://dt.ua/SCIENCE/bagatolikiy gudvil-22104.html/>
3. Л. Сук, П. Сук. Облік нематеріальних активів. Бухгалтерія в сільському господарстві. Серпень 2011. №15-16. Ст.. 45
4. Гудвіл Матеріал з Вікіпедії — вільної енциклопедії. Електронний ресурс. [Режим доступу]: - <http://uk.wikipedia.org/wiki/ry^Vm>.
5. Соколов Я.В., Пятов М.П. Гудвилл: «новая» категория бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет. - 1997. - №2. - С. 46.
6. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія , практика та їх значення для України. - К., 2003.- 631 с.
7. Л. Сук, П. Сук. Облік нематеріальних активів. Бухгалтерія в сільському господарстві. Серпень 2011. №15-16. Ст.. 64.
8. Самсонов В., Марченко С. Как оценить гудвилл / Журнал «Финансовый директор». - 2004. - № 2 / <http://www.fd.ru>.
9. Україна у вимірі економіки знань / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. - К., 2006. - 592 с.
10. Голов С. 4 елемента вашего бизнеса // Менеджмент и менеджер. - 2004. - № 2. - С. 4-9.
11. BVS (Business Valuation Standards) – Стандарти з оцінки бізнесу.
12. «Best global brands 2007»:- 2007. - 4 (23). - С. 28-34.

О.Ридзевская, А.Сало

Понятие гудвилла и характеристика его составляющих

В статье рассмотрены сущность и особенности понятия «гудвилл», дана характеристика составных частей данного понятия и формы его выражения. Проведенный анализ его роли в деятельности украинских предприятий

O.Rydzevska, A.Salo

The concept of goodwill and characteristics of its components

The article describes the nature and characteristics of the concept of "goodwill", the characteristic components of the concept and forms of expression. The analysis of its role in the activities of Ukrainian enterprises

Одержано 14.10.12

УДК 658. 14./17

М.І. Руденко, асист.

Кіровоградський національний технічний університет

Стратегічне управління фінансовими ресурсами підприємств автомобільного транспорту

У статті розкрито сутність та особливості розробки фінансової стратегії автотранспортних підприємств. Визначено пріоритетні цілі стратегії управління фінансовими ресурсами. Виокремлено критерії оцінки ефективності стратегічного управління формуванням та використанням фінансових ресурсів.

фінансові ресурси, стратегічне управління, автомобільний транспорт, ефективність, прибуток

Ефективна робота будь-якого підприємства у довгостроковому періоді, його економічне зростання визначаються правильним вибором стратегічних орієнтирів, що дозволяють найкращим чином реалізувати технічний та людський капітал й інші ресурси, які перебувають у розпорядженні підприємства. На сьогодні винятково важливим стає організація такого управління, яке змогло б забезпечити адаптацію підприємства до швидких змін умов ведення бізнесу. Прискорення змін у зовнішньому середовищі, поява нових потреб у споживачів, зростання конкуренції, розвиток інформаційних мереж, а також ряд інших причин стали поштовхом до підвищення ролі стратегічного управління діяльністю підприємства. За сучасних умов суб'єкти господарювання усвідомили, що основою успішної діяльності є розробка ефективної стратегії існування на довгостроковий період.

Питанням розробки систем управління фінансовими ресурсами підприємств присвячена велика кількість теоретичних і прикладних робіт, досліджень вітчизняних і закордонних фахівців, з яких слід особливо зазначити таких вчених-економістів, як І.О.Бланк, Я.Г.Берсуцький, О.Д.Василик, В.В.Ковальов, Ю.Г.Лисенко, В.М.Опарін, А.М.Поддєрьогін, Г.В.Савицька, В.М.Суторміна, С.В.Хачатурян, Дж.К.Ван Хорн, Ю.Ф.Бригхем та ін.

Разом з тим дослідження цієї проблематики потребує вивчення механізмів стратегічного управління формуванням та використанням фінансових ресурсів. На сьогодні методичні та організаційні аспекти стратегічного управління фінансовими ресурсами, особливо в частині, що стосується врахування її специфіки за видами економічної діяльності, зокрема, в сфері транспорту, належним чином не розкриті, наявні наукові розробки не доведені до рівня практичного використання.

Метою даної статті є дослідження методів стратегічного управління фінансовими ресурсами автотранспортних підприємств та обґрунтування шляхів його удосконалення.

Транспорт є однією з важливих складових виробництва та обслуговування в будь-якій галузі господарства. Він бере участь в усіх етапах виробничого процесу – від доставки сировини і комплектуючих до транспортування готової продукції до місць призначення.

Автомобільному транспорту, як одній зі складових транспортно-логістичного комплексу України, притаманні проблеми, які в значній мірі ускладнюють його ефективний

подальший розвиток. Мова йде про застарілі рухомий склад і виробничо-технічну базу, спад обсягів перевезень, невідповідність характеристик наявного рухомого складу потребам перевезень, низький рівень управлінських, маркетингових і фінансових технологій або їхню повну відсутність, недостатнє науково-методичне забезпечення транспортної галузі тощо. Однією з необхідних передумов вирішення наявних проблем, підвищення ефективності роботи та конкурентоспроможності автотранспортних підприємств є розробка проектів їх стратегічного розвитку.

Стратегія автотранспортного підприємства, у тому числі й фінансова стратегія, розробляється з урахуванням фінансових можливостей підприємства, чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, вона забезпечує відповідність фінансово-економічних можливостей підприємства умовам, які склалися на вітчизняному та світовому ринках транспортних послуг. Фінансова стратегія передбачає визначення довгострокових цілей фінансової діяльності та вибір найефективніших способів їх досягнення.

Таким чином, необхідною умовою розробки фінансової стратегії автотранспортного підприємства є аналіз зовнішнього середовища, що включає дослідження стану ринку транспортних послуг, позиції досліджуваного підприємства на ньому, діяльності інших автотранспортних підприємств-конкурентів тощо.

Цілі фінансової стратегії автотранспортного підприємства мають підпорядковуватися загальній стратегії економічного розвитку країни та спрямовуватися на максимізацію прибутку й ринкової вартості підприємства. Під час розроблення фінансової стратегії слід враховувати динаміку макроекономічних процесів, тенденції розвитку вітчизняних фінансових ринків, можливості диверсифікації діяльності підприємства, також підприємство має врахувати основні цілі та завдання національної транспортної стратегії та концепції розвитку транспортно-дорожнього комплексу.

Саме тому першим кроком у розробці фінансової стратегії є дослідження зовнішнього середовища діяльності автотранспортного підприємства.

Унікальне географічне розташування на перехресті торговельних шляхів потенційно дозволяє Україні отримувати більше переваг від глобалізації у разі забезпечення динамічного розвитку та реалізації потенціалу транспортної інфраструктури. Транспортна система є однією з базових галузей економіки, стабільне та ефективне функціонування якої забезпечує необхідні умови обороноздатності, національної безпеки, цілісності держави, підвищення рівня життя населення, а також надходжень до Державного бюджету України.

Україна володіє розвиненою транспортною інфраструктурою, проте на сьогодні транспортний сектор у цілому задовольняє лише базові потреби економіки та населення у перевезеннях.

Наступним кроком у розробці фінансової стратегії підприємства є визначення пріоритетних цілей. Так, для автотранспортного підприємства ми пропонуємо наступні цілі:

- підвищення фінансової стійкості;
- підвищення прибутковості;
- підвищення конкурентоспроможності;
- покращення фінансового стану.

Реалізація наведених вище цілей може бути забезпечена лише за умови досягнення підцілей, до яких належать:

- оптимізація структури фінансових ресурсів підприємства;
- оновлення рухомого складу та виробничо-технічної бази;

- розширення джерел фінансування;
- організація ефективного використання фінансових ресурсів;
- розширення асортименту транспортних послуг тощо.

Необхідною умовою розробки фінансової стратегії є визначення критеріїв оцінки ефективності її реалізації. До таких критеріїв, на нашу думку, варто віднести наступні:

- масштабність: вантажообіг, доходи, витрати;
- прибутковість: чистий дохід на 1 грн. інвестованих коштів, показники рентабельності;
- результативність: тариф 1 ткм, витрати на 1 км пробігу, доходи на 1 км пробігу, собівартість транспортних послуг;
- соціальні: заробітна плата, кваліфікація, плинність кадрів, обсяги інвестицій у розвиток людського капіталу.

З метою забезпечення гнучкості та швидкої адаптації стратегії до змін у зовнішньому середовищі в довгостроковий період оціночне значення наведених вище критеріїв має встановлюватися у вигляді інтервалів, а не чітко встановлених абсолютних значень.

Однією з основних цілей фінансової стратегії є покращення фінансового стану автотранспортного підприємства. Фінансовий стан підприємства – це показник його фінансової конкурентоспроможності, тобто кредитоспроможності, платоспроможності, виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами.

Неефективність використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності підприємства, і, як наслідок, до можливих перебоїв у постачанні, виробництві та реалізації послуг, до невиконання плану прибутку, зниження рентабельності підприємства. Саме тому необхідно забезпечити ефективне використання фінансових ресурсів підприємства з метою підвищення його фінансової стійкості.

Ефективність використання ресурсів і підвищення рівня економічної стійкості автотранспортного підприємства в сучасних економічних умовах значною мірою залежить від наявності, використання й удосконалення економічного потенціалу підприємства.

Однією з особливостей нестійкого функціонування сучасних підприємств є кількісна, якісна та структурна недосконалість економічного потенціалу, що зумовлена великими втратами ресурсів у здійсненні реформ і складним фінансовим становищем підприємств. Тому першочерговим етапом у покращенні фінансового стану підприємства має стати пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу, яке б забезпечило мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу.

Конкурентоспроможність на ринку транспортних послуг можна забезпечити шляхом зниження собівартості послуг за рахунок впровадження нової техніки, технологій, раціональнішого використання як матеріальних, так і трудових ресурсів, зменшення питомої ваги постійних витрат в собівартості продукції, адже зниження собівартості продукції прямо пропорційно впливає на збільшення прибутку підприємства.

Враховуючи проблеми фінансового стану підприємства в умовах фінансової кризи, а також необхідність стабілізації фінансової стійкості підприємств в умовах фінансової нестабільності, варто взяти таких заходів:

- усунення зовнішніх факторів банкрутства;

- удосконалення поточного календаря - фінансового документа, у якому докладно відображається грошовий обіг підприємства;
- вживання локальних заходів з поліпшення фінансового стану;
- забезпечення фінансового становища підприємства в середньостроковій перспективі, яке виявляється в стабільному надходженні виручки від реалізації в достатньому рівні ліквідності активів, підвищенні рентабельності послуг, установаження призупинення штрафних санкцій за прострочену кредиторську заборгованість, забезпечення достатності фінансових ресурсів для покриття нових поточних зобов'язань;
- поступове погашення старих боргів, скорочення витрат до мінімально допустимого рівня, проведення енерго- і ресурсоощадних заходів;
- створення стабільної фінансової бази;
- забезпечення стійкого фінансового становища підприємства у довгостроковій перспективі, створення оптимальної структури балансу та фінансових результатів, забезпечення стійкості фінансової системи підприємства до несприятливого зовнішнього впливу.

Система заходів для підтримки економічної стійкості автотранспортного підприємства згідно розробленої стратегії повинна передбачати:

- постійний моніторинг зовнішнього і внутрішнього станів підприємства;
- розробку заходів із зниження зовнішньої вразливості підприємства;
- впровадження планів практичних заходів при виникненні кризової ситуації, прийняття ризикових і нестандартних рішень у випадку непередбаченого відхилення розвитку ситуації;
- координацію дій всіх учасників і контроль за виконанням заходів та їхніми результатами.

Саме за таких умов можна забезпечити систему моніторингу кожної із складових економічної стійкості підприємства, яка змогла б надати можливість оптимізувати її відповідно до перспектив розвитку.

Так, якщо моніторингом виявлено недостатній рівень фінансової стійкості підприємства, то мають бути реалізовані такі дії:

- оптимізація руху фінансових ресурсів підприємства і врегулювання фінансових відносин, які виникають під час розрахункових відносин між господарюючими суб'єктами з метою ефективного їхнього розподілу;
- розробка проектів перспективних і поточних фінансових планів, прогнозних балансів та бюджетних коштів;
- розрахунок прогнозних значень реалізації послуг і планів капіталовкладень, собівартості продукції тощо;
- визначення джерел фінансування господарської діяльності, а також бюджетне фінансування, довго- та короткострокове кредитування тощо;
- координація фінансових підрозділів підприємства.

З метою підвищення фінансової стійкості підприємства варто забезпечити: підвищення ефективності використання основних засобів підприємства; підвищення інтенсивності використання оборотних активів підприємства; підвищення продуктивності праці; подальше збільшення обсягів реалізації послуг; зниження матеріальних операційних витрат; залучення інвестицій (кредитів) та ін.

Фінансова стратегія має забезпечувати ефективне використання прибутку автотранспортного підприємства. Цього можна досягти за рахунок:

- визначення цільової суми прибутку відповідно до стратегічних цілей та

завдань підприємства;

– здійснення стратегічного аналізу управління прибутком на засадах моніторингу прибутковості підприємства.

На етапі стратегічної організації приводять у відповідність з обраною стратегією всі ресурси і внутрішні зв'язки підприємства, його цілі, завдання і сферу відповідальності працівників; здійснюють організаційні зміни на підприємстві та розробляють політику кожного структурного підрозділу. Завершальним етапом стратегічного управління прибутком підприємства є стратегічний контроль за виконанням розроблених заходів. Перевага запропонованої структурно-логічної схеми полягає в тому, що вона охоплює всі складники процесу управління прибутком, зумовлені його функціями та наявністю прямого і зворотного зв'язку між елементами. Крім того, саме використання такої логіки стратегічного управління прибутком підприємства надає можливість комплексно охопити всі види ресурсного потенціалу підприємства і діяльність його інфраструктур.

Враховуючи пріоритетні цілі національної транспортної стратегії, використання фінансових ресурсів автотранспортного підприємства варто здійснювати за наступними напрямками:

- інноваційний розвиток підприємства, що передбачає фінансування оновлення рухомого складу підприємства та модернізацію виробничо-технічної бази;
- підвищення екологічної безпеки;
- інвестування коштів у розвиток людського капіталу.

Вибір і обґрунтування стратегій розвитку автотранспортного підприємства завжди пов'язані з певним ризиком. Наслідки неправильного вибору стратегії або неврахування якихось деталей організаційного чи технічного характеру може призвести до неможливості досягнення поставленої цілі; зниження позиції на ринку транспортних послуг; погіршення фінансового стану, переходу у кризовий стан тощо.

У процесі розробки та реалізації фінансової стратегії автотранспортного підприємства необхідно врахувати фінансові ризики, з якими стикається підприємство у процесі своєї діяльності. Зміна економічної ситуації в країні та кон'юнктури фінансового ринку призводять до зростання впливу фінансових ризиків на результативність фінансової діяльності підприємства.

До основних механізмів нейтралізації фінансових ризиків відносяться: уникнення ризику, утримання ризику, мінімізація ризику, передача ризику.

Уникнення ризику полягає у розробці внутрішніх заходів, які повністю виключають конкретний вид фінансового ризику. Цей метод дозволяє повністю уникнути потенційних втрат, пов'язаних із фінансовими ризиками, однак, з іншого боку, не дозволяє одержати прибуток, пов'язаний із ризикованою діяльністю. Крім того, ухилення від фінансового ризику може бути просто неможливим. Тому, як правило, цей спосіб варто застосовувати лише до дуже серйозних та великих ризиків, наприклад, в умовах економічної кризи, коли вся діяльність підприємства спрямовується на забезпечення його виживання.

Утримання ризику є ефективним у поєднанні з внутрішнім страхуванням. Мінімізація (зменшення) ризиків на підприємстві може бути здійснена шляхом диверсифікації та лімітування. З метою лімітування фінансових ризиків автотранспортного підприємства необхідно встановити відповідні фінансові нормативи (ліміти) за окремими напрямками фінансової діяльності з метою фіксації можливих фінансових втрат на допустимому для підприємства рівні. Перелік нормативів (лімітів) залежить від виду ризику, що лімітується.

Диверсифікація ризику дозволяє знижувати окремі види фінансових ризиків і

полягає у зменшенні рівня їхньої концентрації. Цей метод ризик-менеджменту використовується лише для уникнення негативних наслідків несистематичних (специфічних) ризиків, які залежать від самого підприємства. Цей метод дає змогу уникнути частини фінансового ризику на основі розподілу капіталу між різноманітними видами діяльності. Диверсифікація передбачає отримання додаткової інформації про варіанти вибору й очікувані результати. Як наслідок, виникає можливість здійснити точніший вибір і зменшити ризик втрати фінансових ресурсів підприємства.

Передача ризику поєднується із зовнішнім страхуванням, вона здійснюється за такими напрямками: передача ризику шляхом укладання договору факторингу, договору поруки, біржових угод тощо.

Прийняття ризику на себе передбачає пошук підприємством джерел необхідних ресурсів для покриття можливих втрат. У цьому випадку втрати покриваються з будь-яких ресурсів, що залишилися після настання фінансового ризику.

Розглянуті методи дозволяють зменшити ймовірність виникнення фінансових ризиків, але при цьому не створюються спеціальні фонди і резерви для компенсації можливих фінансових втрат у випадку, коли ризикова подія настала. Така роль відводиться страхуванню, як одному із методів управління фінансовими ризиками. Якщо сформованих резервів власних грошових коштів не вистачає для компенсації можливих фінансових втрат, ризик утримувати не доцільно, його краще передати страховій компанії, за рахунок чого вдасться уникнути відволікання фінансових ресурсів з обігу.

Загалом ризик-менеджмент містить п'ять можливих стратегій, які можуть бути використані для оптимізації рівня фінансових ризиків при побудові фінансової стратегії автотранспортного підприємства:

- відмова від видів діяльності, які містять визначене джерело фінансового ризику;
- прийняття відповідальності за ризик фінансової стратегії з гарантією повної компенсації втрат за рахунок власних джерел;
- продаж і передавання відповідальності за фінансовий ризик іншим особам (зокрема, страховим організаціям);
- скорочення або попередження можливих негативних наслідків від фінансового ризику за допомогою попереджувальних заходів;
- орієнтація діяльності на фінансовий ризик, тобто використання усіх видів ресурсів в одній сфері діяльності з метою отримання прибутку при високому рівні ризику.

Для забезпечення ефективності структуризації та функціонування системи стратегічного управління автотранспортним підприємством повинна використовуватися така технологія управління, як контролінг. Контролінг системи стратегічного управління спрямований на досягнення стратегічних цілей підприємства: вдосконалення системи стратегічного управління підприємством шляхом виявлення та ліквідації вузьких місць; вдосконалення методик планування, аналізу, контролю, інформаційного забезпечення процесу стратегічного управління підприємством із метою підвищення ефективності їх використання та їх удосконалення; забезпечення вчасного виявлення відхилень від запланованих параметрів діяльності та прогнозування подальшого розвитку ситуації.

До переваг, що надає контролінг, слід віднести: оптимізацію структури та підвищення гнучкості системи стратегічного управління підприємством, підвищення адаптивності підприємства до мінливості маркетингового середовища, спрощення

процесу стратегічного управління підприємством, підвищення інформованості керівного складу підприємства про наявні сильні сторони та можливості, слабкі сторони та небезпеки підприємства, забезпечення конкурентних переваг підприємства.

Реалізація фінансової стратегії підприємства у тісному взаємозв'язку з інноваційною стратегією, з врахуванням усіх поставлених цілей та підцілей дасть змогу автотранспортному підприємству підвищити свою конкурентоспроможність, покращити фінансовий стан та стане запорукою успіху в процесі реалізації транспортної стратегії на макроекономічному рівні.

Список літератури

1. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента: в 2 т. / Бланк И. А. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2004. – Т. 1. – 624 с.
2. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Ван Хорн Дж. К. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 126 с.
3. Зайцев Л. Г. Стратегический менеджмент / Л. Г. Зайцев, М. И. Соколова. – М. : Экономистъ, 2007. – 416 с.
4. Клейнер Р. Б. Стратегия развития предпринимательства в реальном секторе экономики / РАН, Центр ; под ред. Р. Б. Клейнера. – М. : Наука, 2002. – 448 с.
5. Костирко Л. А. Стратегія фінансово-економічної діяльності господа-рюючого суб'єкта: методологія і організація : Монографія / Костирко Л. А. – Луганськ: СЛУ ім. В. Даля, 2002. – 110 с.
6. Опарін В. М. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення / В. М. Опарін // Вісник НБУ. – 2008. – № 5. – С. 11.
7. Томпсон-мл. А. А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / А. А. Томпсон-мл. и А. Дж. Стрикленд III ; пер. с англ. – [12-е изд.]. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2006. – 928 с.
8. Шершньова З. Е. Стратегічне управління : навч. посіб. / З. Е. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 2002. – 384 с.

М. Руденко

Стратегическое управление финансовыми ресурсами предприятий автомобильного транспорта

В статье раскрыта сущность и особенности разработки финансовой стратегии автотранспортных предприятий. Определены приоритетные цели стратегии управления финансовыми ресурсами. Выделены критерии оценки эффективности стратегического управления формированием и использованием финансовых ресурсов.

M. Rudenko

Strategic financial management of road transport

In the article the essence and characteristics of development financial strategy of trucking companies. Identified the priority objectives of the strategy to manage financial resources. Singled out criteria for assessing the effectiveness of strategic management formation and use of financial resources.

Одержано 14.10.12

УДК 657

О.С. Савченко, викл.

Кіровоградський національний технічний університет

Податковий аспект формування та застосування облікової політики сільськогосподарськими товаровиробниками

У статті розглянуто податковий аспект формування та застосування облікової політики сільськогосподарськими товаровиробниками. Доведено, що методологічне супроводження формування податкової звітності сільськогосподарських товаровиробників – платників податку на прибуток в частині формування та застосування облікової політики є перспективним напрямом наукових досліджень, що має практичне значення.

облікова політика, оподаткування, сільськогосподарські товаровиробники, податкова облікова політика, облікова політика для цілей оподаткування

Податковий аспект облікової політики досліджується сучасними науковцями як України так і зарубіжними, зокрема країн пострадянського простору. Система обліку з метою оподаткування організовується платником податків самостійно, виходячи з принципу послідовності вживання норм і правил облікового забезпечення формування оборотів до оподаткування, застосовується послідовно від одного податкового періоду до іншого. Порядок ведення обліку з метою оподаткування, що має встановлюватися платником податків в обліковій політиці для цілей оподаткування та затверджуватися відповідним наказом (розпорядженням) керівника. Є суттєві особливості оподаткування сільськогосподарських товаровиробників, що має знайти відображення у внутрішніх регламентах підприємств з ведення бухгалтерського обліку. Важливість методологічного обґрунтування формування прикладних аспектів облікової політики за врахування галузевих особливостей сільського господарства в умовах трансформації правового поля є актуальним.

Теоретичні та практичні аспекти формування облікової політики підприємств розглянуті в працях багатьох вітчизняних вчених: В.В. Сопка, В.М. Пархоменка, В.М. Костюченко, О.В. Пальчук, І.В. Рузмайкіної, Ф.Ф. Бутинця, Барановської Т.В. Галузевий аспект формування облікової політики у сільському господарстві також є достатнього дослідженим. Цій проблематиці приділяється постійна увага таких науковців як, В.М. Жук, В.Б. Моссаковський. Незважаючи на достатньо вагомий доробок за цим напрямом, результати анкетного обстеження стану розробки внутрішніх регламентів з облікової політики за податковим аспектом дають підстави стверджувати про недостатність обґрунтованості рішень, формальне трактування (більшість позицій внутрішніх регламентів за цим напрямом є імперативними), також 60% обстежених господарств взагалі або не мають внутрішнього регламенту або не висвітлюють податкові аспекти облікової політики. Відповідно, на нашу думку, недостатньо дослідженим є як податковий аспект облікової політики взагалі, так і особливості формування облікового забезпечення формування оборотів до оподаткування та аудиту податкової звітності у сільському господарстві, що і визначило цільову спрямованість публікації.

За мету при написанні публікації поставлено уточнення термінології стосовно застосування облікової політики з метою оподаткування та при здійсненні контрольних процедур, а також визначити складові облікової політики сільськогосподарського підприємства, що мають бути висвітлені у внутрішньому регламенті.

Відповідно до сутності обліку з метою оподаткування та трактування облікової політики потребує уточнення термінологія. Так, науковці застосовують терміни: «податкова облікова політика», «облікова політика для цілей оподаткування», «облікова політика в частині податкового обліку». За умови виокремлення податкового обліку як організаційно, так і методично, доцільно застосовувати поняття «податкова облікова політика». Деякі науковці для визначення цього терміну використовують визначення, в основу якого покладено визначення облікової політики, а саме під обліковою політикою в системі податкового обліку підприємства розуміється прийнята підприємством сукупність способів організації і ведення податкового обліку. У відповідності до змін чинного податкового законодавства після впровадження Податкового кодексу, зокрема стосовно податку на прибуток не є можливим розмежувати облікову політику в частині фінансового обліку та облікову політику в частині забезпечення формування прибутку з метою оподаткування. У цьому зв'язку, зважаючи на гармонізацію методології фінансового обліку та обліку з метою оподаткування та наявність розбіжностей, обумовлених різною цільовою спрямованістю формування доходів і витрат у фіскальних цілях та для потреб формування фінансової звітності виникає необхідність адаптації облікової політики підприємств до потреб оподаткування. З огляду на це вважаємо прийнятним термін «облікова політика для цілей оподаткування». Такий підхід визначає необхідність врахування при розробці єдиної облікової політики цілей формування оборотів до оподаткування та складання податкової звітності, що є справедливим і стосовно податку на додану вартість та інших. Ми приєднуємось до тих науковців, які вважають негативним стійку тенденцію спрямування в останні роки облікової праці на задоволення інформаційних запитів формування податкової звітності. Ця тенденція є об'єктивно обумовленою, а саме наявністю високого рівня тонізації економіки, недостатньою вимогливістю користувачів фінансової інформації в наслідок відсутності активного фондового ринку та інвестиційної діяльності та низьким рівнем зовнішнього контролю відповідності ведення бухгалтерського обліку вимогам чинного законодавства. У цьому зв'язку, гармонізація методології фінансового і податкового аспектів бухгалтерського обліку може позитивно вплинути на якість формування облікової політики. При здійсненні контрольних процедур з метою встановлення достовірності фінансової звітності та її відповідності податковій звітності, як аудиторськими структурами, так і податковими органами, облікова політика, на нашу думку, має бути об'єктом вивчення, що обумовлює необхідність розробки відповідних методичних підходів, зокрема методики вивчення облікової політики при здійсненні аудиту та податкового контролю з врахуванням галузевих особливостей сільського господарства. Відповідно до пропозицій науковців стосовно необхідності наведення даних щодо методичної складової облікової політики підприємства в Примітках до річної фінансової звітності вважаємо необхідним до податкових декларацій підприємств додавати Наказ з облікової політики підприємств, що забезпечить при здійсненні камеральної та документальної перевірок більш ефективно організувати процедуру та виявляти методичні помилки, що можуть привести до помилок при формуванні податкової звітності.

Деякі автори вважають що облікова політика як явище та Положення про облікову політику, як її формалізований носій, не є показниками фінансової звітності,

тому некоректним є використання терміну “аудит облікової політики”. Поряд з тим, вони погоджуються, що невід’ємною умовою здійснення аудиту є її вивчення для формування думки про достовірність фінансової звітності. Саме тому ми вважаємо, що при здійсненні аудиту обов’язковим об’єктом вивчення є облікова політика та необхідним є розповсюдження аудиторського висновку в рівній мірі і на обрані способи формування звітності (політику складання звітності). У цьому зв’язку вважаємо, що невід’ємною умовою здійснення податкового аудиту є вивчення облікової політики для формування думки про достовірність податкової звітності.

Є суттєві особливості оподаткування сільськогосподарських товаровиробників, що зокрема стосується можливості вибору суб’єктом господарювання альтернативного варіанту: оподаткування прибутку або статус платника фіксованого земельного податку. Також в межах державної політики посилення стимулюючої та регулюючої ролі оподаткування діє система оподаткування сільськогосподарських товаровиробників в частині ПДВ, що обумовлює необхідність адаптації облікової політики до потреб оподаткування з врахуванням специфіки діяльності. Дослідження особливостей господарювання сільськогосподарських підприємств дає підстави стверджувати щодо преференції при виборі варіанту оподаткування статусу платника фіксованого земельного податку. Проведення розрахунків щодо податкового навантаження обстежених підприємств за умови застосування альтернативних варіантів привело до протилежних висновків. Так, за умови використання обстеженими підприємствами (більш 90%) оподаткування прибутку абсолютна сума податкових платежів та відносний показник податкового навантаження прибутку є нижчим порівняно з обраним господарствами варіантом оподаткування фіксованим земельним податком. На запит у запропонованих анкетах, поширених серед керівників та головних бухгалтерів агропідприємств стосовно мотивації при виборі альтернативного варіанту оподаткування 87% респондентів зазначили як аргумент спрощений облік та превентивність штрафних санкцій з боку податкових органів. Дотримання вимог П(С)БО є обов’язковим в системі фінансового обліку та формування фінансової звітності незважаючи на варіант оподаткування, проте на практиці спостерігається спрощення методології обліку формування фінансових результатів саме у тих господарствах які є платниками фіксованого земельного податку. В умовах відсутності контролю за відповідністю ведення обліку та формування фінансової звітності вимогам стандартів та спрощених підходів до формування оборотів до оподаткування спостерігається зниження якості облікової інформації. Низький рівень бізнес культури та невибагливість користувачів облікової інформації на рівні виробничого та фінансового менеджменту також об’єктивно обумовлюють невідповідність ведення обліку та формування звітності обліковим задачам. У цьому зв’язку, методологічне супроводження формування податкової звітності сільськогосподарських товаровиробників – платників податку на прибуток в частині формування та застосування облікової політики є перспективним напрямом наукових досліджень, що має практичне значення.

Для визначення проблемних аспектів формування обороту до оподаткування з податку на прибуток на етапі вивчення облікової політики є необхідним здійснювати перевірку відповідності сформованої облікової політики особливостям функціонування підприємства; перевірку дотримання встановленої облікової політики підприємства всіма структурними підрозділами та окремими виконавцями.

Фахівці, як науковці так і практики при висвітленні підходів до розробки внутрішніх регламентів з формування облікової політики підкреслюють необхідність розмежування організаційних та методичних аспектів.

Стосовно організації обліку з метою оподаткування важливим є розподіл службових обов'язків з його ведення та складання податкової звітності. Можливими варіантами тут є або делегування обов'язків одночасного ведення фінансового та податкового обліку бухгалтерам, що обліковують окремі операції, або виділення фахівця чи групи бухгалтерів, які б займалися виключно обліком з метою оподаткування і податковою звітністю. У випадку застосування другого варіанту до складу обов'язків такого фахівця може входити не тільки цей облік, як підсистема, в межах якої формується база оподаткування податком на прибуток підприємства та податком на додану вартість, а й нарахування та відображення в бухгалтерському обліку інших податків і зборів, розрахунок податкових різниць за даними бухгалтерського обліку, складання та подання відповідної звітності.

Основна частина розпорядчого документу з облікової політики - це безпосереднє висвітлення її елементів - наведення переліку принципів оцінки статей та застосування методів обліку відносно окремих статей звітності, щодо яких нормативна база передбачає більш ніж один варіант їх використання. Така варіативність є характерною і для податкових цілей. Як, наприклад, Податковим кодексом України передбачено у випадках застосування звичайних цін для оцінки доходів і витрат з метою оподаткування різні варіанти їх формування.

Згідно з Податковим кодексом України звичайна ціна – це ціна товарів (робіт, послуг), визначена сторонами договору. Якщо не доведено зворотнє, вважається, що така звичайна ціна відповідає рівню ринкових цін.

Звичайна ціна застосовується у разі здійснення платником податків:

- а) бартерних операцій;
- б) операцій з пов'язаними особами;
- в) операцій з платниками податків, що застосовують спеціальні режими оподаткування або інші ставки, ніж основна ставка податку на прибуток, або не є платником цього податку, крім фізичних осіб, які не є суб'єктами підприємницької діяльності.

Для сільськогосподарських підприємств бартерні операції мають місце, зокрема в частині розрахунків з постачальниками насіння, палива «під врожай»; переробки на давальницьких засадах сільськогосподарської сировини з розрахунком часткою продукції або сировини; розрахунків з орендодавцями майнових та земельних паїв, натуроплати тощо. Відповідно у внутрішніх регламентах більшості сільськогосподарських підприємств є необхідним встановлення обліковою політикою методу формування звичайних цін.

Визначення звичайної ціни у випадках, встановлених Податковим кодексом України, здійснюється за одним з методів:

- порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу);
- ціни перепродажу;
- «витрати плюс»;
- розподілення прибутку;
- чистого прибутку.

При визначенні звичайної ціни згідно з цими методами, використовується інформація про ціни в операціях між непов'язаними особам у співставних умовах на відповідному ринку товарів (робіт, послуг).

При цьому умови визнаються співставними, якщо відмінність між такими умовами істотно не впливає на ціни, які отримуються в результаті застосування методів, встановлених законодавством.

У разі відсутності даних для застосування зазначених методів визначення

звичайної ціни така ціна може бути визначена виходячи з результатів незалежної оцінки майна та майнових прав, яка проводиться суб'єктом оціночної діяльності відповідно до Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні».

Відповідно до умов господарської практики вважаємо, що прийнятним для сільськогосподарських підприємств є метод порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу), що має бути зафіксовано Наказом з облікової політики.

У рекомендаціях, що надавались платникам податків науковцями для розробки податкових аспектів облікової політики мали місце питання методу накопичення валових доходів та витрат (позасистемно, на окремих рахунках, на транзитних рахунках тощо), а також проблематика узгодження податкового та фінансового аспектів обліку амортизації. У зв'язку з впровадженням принципу відповідності як базового принципу формування в обліку прибутку з метою оподаткування облік собівартості реалізованої продукції, товарів, робіт та послуг є одним з основних аспектів облікової політики, що потребує висвітлення для податкових цілей. У цьому зв'язку при формуванні облікової політики (якщо це здійснюється вперше), або при адаптації облікової політики до потреб оподаткування є необхідним визначити особливості діяльності підприємства та ведення обліку стосовно впливу на прибуток з метою оподаткування. Для сільськогосподарських досліджуваного підприємств за цим напрямом визначальним є сезонний характер виробництва та необхідність формування собівартості готової продукції не за календарним, а за господарським роком. Також, специфічним для обліку витрат у сільському господарстві є висока питома вага непрямих витрат та необхідність розподілу загальновиробничих витрат не щомісячно, а один раз на рік. Особливості сільськогосподарського виробництва як виду економічної діяльності обумовлюють необхідність застосування адекватних підходів до оцінки, що має бути враховано і за податковим аспектом.

Здебільшого методи оцінки статей звітності в бухгалтерському і податковому обліку за законодавством чинним до впровадження Податкового кодексу не збігались. Тому крім реєстрів бухгалтерського обліку було необхідним ведення реєстрів з метою оподаткування.

В сучасних умовах важливим в межах облікової політики є передбачення можливості накопичення на окремих аналітичних рахунках витрат подвійного призначення, що забезпечує оперативність формування податкової звітності.

Облікова політика є важливою з метою оподаткування стосовно тих елементів, варіант обрання якого безпосередньо впливає на формування оборотів до оподаткування, зокрема з прибутку. Так, від обрання того чи іншого методу оцінки запасів при списанні у фінансовому обліку буде залежати рівень собівартості та розмір інших витрат, також метод оцінки незавершеного виробництва безпосередньо впливає на рівень витрат з метою оподаткування. Відповідно такі елементи облікової політики як об'єкти і методи обліку витрат, методи формування собівартості готової продукції та незавершеного виробництва, методи оцінки матеріальних запасів при списанні, безпосередньо впливають на формування прибутку з метою оподаткування та відповідно їх необхідно визначати з врахуванням податкового аспекту. Що стосується відображення у фінансовій звітності відстрочених податкових активів та зобов'язань, а також витрат з податку на прибуток, то в обліковій політиці сільськогосподарських підприємств необхідно зафіксувати періодичність проведення таких розрахунків:

– відображення у проміжній фінансовій звітності сум відстрочених податкових активів чи відстрочених податкових зобов'язань, визначених на 31 грудня минулого року без їх обчислення на дату проміжної фінансової звітності;

– відображення в проміжній фінансовій звітності сум відстрочених податкових активів чи відстрочених податкових зобов'язань, визначених на дату проміжної фінансової звітності.

Таким чином, при виборі елементів облікової політики сільськогосподарських підприємств – платників податку на прибуток, що впливають на формування податкового прибутку, суттєве значення мають методичні облікові прийоми, які впливають на оцінку запасів. Тому, при веденні податкового обліку, особливого значення набувають такі елементи облікової політики, як:

- метод оцінки запасів при їх списанні;
- перелік статей виробничої собівартості;
- методика списання транспортно-заготівельних витрат;
- склад та порядок списання постійних та замінних загальногосподарських витрат;
- база розподілу загальногосподарських витрат.

Методологічне супроводження формування податкової звітності сільськогосподарських товаровиробників – платників податку на прибуток в частині формування та застосування облікової політики є перспективним напрямом наукових досліджень, що має практичне значення.

Список літератури

1. Барановська Г.В. Облікова політика підприємств в Україні: теорія і практика: дис... канд. екон. наук: 08.06.04 / Тетяна Василівна Барановська. – Київ, 2005. – 234 с.
2. Податковий кодекс України. – Харків.: Видавничий будинок «ФАКТОР», 2011, - 482 с.
3. Облікова політика. Навчальний посібник / За ред. проф. Давидова Г.М. – К.: Т-во «Знання», 2008.- 423 с.

А. Савченко

Налоговий аспект формування и применения учетной политики сельскохозяйственными товаропроизводителями

В статье рассмотрен налоговый аспект формирования и применения учетной политики сельскохозяйственными товаропроизводителями. Доказано, что методологическое сопровождение формирования налоговой отчетности сельскохозяйственных товаропроизводителей - плательщиков налога на прибыль в части формирования и применения учетной политики является перспективным направлением научных исследований и имеет практическое значение

A. Savchenko

Tax aspects of formation and application of accounting policies agricultural producers

The article considers the tax aspect of development and application of accounting policies agricultural producers. It is shown that the formation of methodological support tax statements agricultural producers - taxable income in the formation and application of accounting policies is a promising area of research that has practical value

Одержано 12.10.12

УДК 657.922

С.М. Сердечна, асп.

Харківський національний економічний університет

Виявлення глибини стану кризи на основі моделей оцінки ймовірності банкрутства підприємств

Розглянуто моделі оцінки ймовірності банкрутства підприємств за авторами у науковій періодиці України. Узагальнено критерії оцінки моделей прогнозування банкрутства підприємств. Представлено сукупну оцінку ймовірності банкрутства підприємств машинобудування Харківського регіону за 2006 - 2010 роки.

моделі оцінки ймовірності банкрутства підприємств, стратегічне управління, стратегічний аналіз

Машинобудування є комплексною галуззю, яка базується на використанні надбань і досягнень різних галузей (хімічної, енергетичної, легкої, металообробної тощо), складає основу розвитку промисловості та відіграє вирішальну роль з огляду на стратегічні аспекти розвитку держави, зокрема Харківського регіону. Харківський регіон є одним з найбільш великих та значних наукових та промислових центрів України. У сфері промислового виробництва Харківський регіон займає 5 місце в країні, де сконцентровано 667 промислових підприємств, на яких працює 234 тис. чол. [15]. Харківська область – лідер машинобудування України.

Промислове виробництво регіону залежить від стабільної діяльності кожного підприємства. Одним з найважливіших принципів діяльності підприємства є його самоокупність. Практична реалізація цього принципу передбачає безумовне послідовне просування до подвійної мети підприємства – задоволення певної суспільної потреби та отримання прибутку. Відхилення від цієї загальної мети зумовлює зниження конкурентоспроможності та здатне спричинити банкрутство підприємства. Проте можливою та достатньо розповсюдженою є ситуація, коли фактичне погіршення стану на підприємстві машинобудування залишається непоміченим, аж доки його наслідки не стають критичними.

Незважаючи на те, що в країні відбувається стабілізація на рівні макроекономіки кількість збанкрутих підприємств не зменшується. Виявлення та попередження можливого погіршення стану підприємства з одночасним пошуком резервів зростання ефективності обумовлюють актуальність статті. Таким чином, підприємство машинобудування дістає шанс належним чином відреагувати на зміни у нестабільному зовнішньому середовищі.

Метою статті є визначення глибини стану кризи на основі моделей оцінки ймовірності банкрутства підприємств Харківського регіону.

Моделі визначення ймовірності банкрутства на вітчизняних підприємств досліджувало багато вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, зокрема: Артамонова Н.С., Продіус О.І., Черкасова С.О., Барановська О.М., Островська О.А., Іванова Л.Б., Прохорова В.В., Крупчатніков О.С., Ящук Д.В., Зоріна О.А., Коломієць Н.І. та ін. (табл.1).

У таблиці 1 розглянуто відношення вчених-економістів до використання на вітчизняних підприємствах моделей, що прогнозують банкрутство.

Таблиця 1 – Розгляд моделей аналізу ймовірності банкрутства підприємства за авторами у науковій періодиці України

№	Автор	Модель Спрінггейта	Модель Альтмана	Показники Бівера	Модель Тафлера	Модель Ліса	Універсальна дискримінантна модель	Модель І.Г.Давидової і А.Белікова	Модель R	Модель Фуллмера	Модель Чессера	Терещенко О.О.	Модель Сайфуліна - Кадикова
1	Артамонова Н.С., Продіус О.І., Черкасова С.О.	+	+	-	+	-	-	+	+	-	-	-	-
2	Барановська О.М.	-	+		-	-	-	-	-	+	-	-	+
3	Гриценко Л.Л., Боярко І.М., Губар А.А.	+	+	-	+	+	+	+	-	-	-	+	+
4	Даниленко В.А.	-	+	-	+	-	-	-	+	-	-	-	+
5	Зоріна О.А.	+	+	-	+	-	+	-	-	-	+	+	+
6	Іванова Л.Б.	+	+	+	+	-	-	-	+	-	-	-	+
7	Іванова М.І., Потьомкін Д.М.	-	+	-	+	+	-	+	+	-	-	+	-
8	Кокошинський В.В.	-	+	-	-	-	-	+	+	-	-	+	-
9	Коломієць Н.І.	-	+	-	-	-	-	+	-	-	-	-	
10	Кривошей В.І., Пирліцан Л.А.	+	+	+	-	+	+	-	+	-	-	+	-
11	Островська О.А.	-	+	-	-	+	-	-	+	-	-	+	-
12	Підхонний О.М., Вятрович О.З., Явна О.В.	-	+	-	-	-	-	+	-	+	-	+	-
13	Прохорова В.В., Крупчатніков О.С.	+	+	+	+	+	+	-	+	-	-	+	+
14	Ракицька С.О., Т.В. Шевченко	+	+	+	+	-	+	-	+	-	-	+	-
15	Сидяга Б.А.	+	+	-	+	-	-	+	-	-	+	+	-
16	Рзаєва Т.Г., Стасюк І.В.	+	+	+	+	+	+	-	+	-	+	-	+
17	Теребух А.А., Діброва Н.О.	+	+	-	+	+	-	-	+	-	+	-	+
18	Черничко Н.В.	+	+	+	-	-	-	-	+	-	+	-	+
19	Ящук Д.В.	+	+	-	+	+	-	-	+	+	+	-	+
РАЗОМ:		13	19	6	12	8	6	7	13	3	6	10	10

Відповідно до аналізу наведеного у таблиці 1 відносно використання відповідних моделей на вітчизняних підприємствах, пропонується для оцінки ймовірності банкрутства використовувати такі моделі [3]: модель Альтмана двохфакторна; модель Альтмана п'ятифакторна; модель Альтмана модифікована;

модель Таффлера; модель Фульмера; модель Спрингейта; універсальна дискримінантна модель. На сьогодні багато напрацьовано щодо оцінки ймовірності банкрутства підприємства. Аналіз проводиться на основі інформації, яка міститься в трьох основних формах звітності: Баланс (форма № 1), Звіт про фінансові результати (форма № 2) та Звіт про рух грошових коштів (форма № 3).

В таблиці 2 представлені критерії оцінювання результатів використання моделей.

Таблиця 2 – Критерії оцінки моделей прогнозування банкрутства підприємства

Моделі прогнозування ймовірності банкрутства	Ймовірність банкрутства				
	Двухфакторна модель Альтмана	Висока <0	Низька >0		
П'ятифакторна модель Альтмана	80-100% <1,81	35-50% 1,18-2,77	15-20% 2,77-2,99	низька >2,99	
Модифікована модель Альтмана	Висока <1,23	Середня 1,23-2,89	Низька 2,89		
Модель Таффлера	Висока <0,2	Середня 0,2-0,3	Низька >0,3		
Модель Фульмера	Висока <(-10)	Середня (-10)-0	Низька 0-10	Дуже низька >10	
Модель Спрингейта	Висока <0,862	Низька >0,862			
Універсальна дискримінантна модель	90-100 <0	60-80 0-0,18	35-50 0,18-0,32	15-20 0,32-42	<10 >0,42

Для визначення стану кризи в Харківському регіоні за допомогою методу експрес-аналізу обрано 10 підприємств: ПАТ «Автрамат», ПАТ Харківський завод «Гідропривід», ПАТ «Електромашина», ПАТ «Завод ім Фрунзе», ПАТ «РОСС», ПАТ ХМЗ «Світло Шахтаря», ПАТ «Турбоатом», ПАТ ХЕЗ «Укрелектромаш», ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С.Орджонікідзе, ПАТ «Харківський завод штамів та пресформ». По кожному з досліджуваних підприємств машинобудування Харківського регіону розраховано всі моделі оцінки ймовірності банкрутства (табл. 3).

За результатами розрахунків табл. 3 в першу чергу необхідно звернути увагу на підприємства, що отримали високу та вище середньої оцінку ймовірності банкрутства. «Дуже високу» оцінку розглядати не має сенсу, оскільки такі підприємства майже гарантовано збанкрутяться, а можливо вже знаходяться у процедурі банкрутства. Високу оцінку отримало лише ПАТ ХЕЗ «Укрелектромаш», а вище середньої – ПАТ «Харківський тракторний завод ім С.Орджонікідзе» та ПАТ «Харківський завод Гідропривід». Тому саме ці підприємства потребують розроблення антикризової стратегії.

Таблиця 3 – Сукупна оцінка отриманих результатів досліджуваних підприємств машинобудування Харківського регіону за 2006 - 2010 роки

	Двухфакторна модель Альтмана	П'ятифакторна модель Альтмана	Модифікована модель Альтмана	Модель Таффлера	Модель Фулмера	Модель Спринггейта	Універсальна дискримінантна модель	Узагальнена оцінка
ПАТ «Автрамат»	Низька	35-50%	Середня	Низька	Середня	Низька	до 10%	Нижче середньої
ПАТ Харківський завод «Гідропривід»	Низька	80-100%	Висока	Висока	Середня	Висока	до 10%	Вище середньої
ПАТ «Електромашина»	Низька	35-50%	Середня	Низька	Середня	Низька	до 10%	Нижче середньої
ПАТ «Завод ім Фрунзе»	Низька	до 5%	Низька	Низька	Низька	Низька	до 10%	Низька
ПАТ «РОСС»	Низька	35-50%	Середня	Низька	Середня	Низька	до 10%	Нижче середньої
ПАТ ХМЗ «Світло Шахтаря»	Низька	до 5%	Низька	Низька	Низька	Низька	до 10%	Низька
ПАТ «Турбоатом»	Низька	до 5%	Середня	Низька	Низька	Низька	до 10%	Низька
ПАТ ХЕЗ «Укрелектромаш»	Висока	80-100%	Висока	Низька	Середня	Висока	90-100%	Висока
ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С.Орджонікідзе»	Низька	80-100%	Висока	Низька	Середня	Висока	90-100%	Вище середньої
ПАТ «Харківський завод штампів та пресформ»	Низька	до 5%	Низька	Низька	Середня	Низька	до 10%	Низька

Підприємства, що знаходяться в передкризовому стані потребують розробки дієвих заходів щодо виведення їх з кризи. В основі яких лежить стратегічне управління що має тактичний характер і дає швидку економічну віддачу. Результати виробничо-господарської діяльності підприємств розглядаються як взаємодія зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на існуючу та майбутню організацію управління; вміння швидко пристосовуватися до зміни політичних, економічних, демографічних, технологічних і соціальних наслідків загальноекономічного спаду виробництва, як до його результату – гіперінфляції. Основна увага приділяється проблемам: стабілізації фінансування на мікрорівні; оптимізації менеджменту; використання найсучасніших методик і накопиченого світового досвіду в стратегічному управлінні [12,15].

З табл. 3 також видно, що не всі моделі оцінки ймовірності банкрутства дають однорідний результат. Запропоновано вибір моделі (таблиця 4) для виявлення банкрутства для підприємств машинобудування, за допомогою яких керівник підприємства машинобудування зможе спрогнозувати ймовірність банкрутства на

підприємстві.

Таблиця 4 – Вибір однорідної моделі для виявлення банкрутства підприємств машинобудування

№	Підприємство	Назва моделі						
		Двухфакторна модель Альтмана	П'ятифакторна модель Альтмана	Модифікована модель Альтмана	Модель Таффлера	Модель Фулмера	Модель Спрингейта	Модель прогноза ризиків банкрутства ІДЕА
1	ПАТ «Автрамат»	+		+	+	+		+
2	ПАТ Харківський завод «Гідропривід»	+						
3	ПАТ «Електромашина»	+			+			+
4	ПАТ «Завод ім Фрунзе»	+	+	+	+	+	+	+
5	ПАТ «РОСС»	+	+	+	+	+	+	
6	ПАТ ХМЗ «Світло Шахтаря»	+	+	+	+		+	+
7	ПАТ «Турбоатом»	+		+	+	+	+	+
8	ПАТ ХЕЗ «Укрелектромаш»	+				+		
9	ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С.Орджонікідзе»		+	+		+	+	
10	ПАТ «Харківський завод штампів та пресформ»	+	+	+	+		+	

У таблиці 4 спробовано визначити однорідну модель для виявлення банкрутства підприємств машинобудування. За дослідженням наведеним у таблиці 4 слід зазначити, що якщо за розглянутими моделями буде отримано один результат, то він буде невірним, адже не можливо отримати однорідний результат по всім досліджуваним підприємствам машинобудування Харківського регіону, за період 2006-2010 роки. Але, неоднорідний результат, не зможе допомогти керівнику підприємства машинобудування вивести своє судження щодо глибини стану кризи у регіоні.

Банкрутство – остаточна стадія кризової ситуації, коли підприємство не здатне відновити платоспроможність. Задача керівника – вчасно зупинити розвиток кризової ситуації аби минути процедуру банкрутства. Та проблемі діагностики кризових ситуацій не достачно приділяється уваги і дії починаються, коли підприємство перебуває в кризі.

На сьогодні чимало напрацювань, щодо оцінки ймовірності банкрутства підприємства. Аналіз проводиться на основі інформації, яка міститься в трьох основних формах звітності: Баланс (форма № 1), Звіт про фінансові результати (форма № 2) та Звіт про рух грошових коштів (форма № 3).

За розрахунками ПАТ ХЕЗ «Укрелектромаш» отримало «дуже високу» оцінку ймовірності банкрутства. Підприємство вважається таким, якому загрожує фінансова криза. У стратегічному менеджменті розглядати високу оцінку ймовірності банкрутства не має сенсу, оскільки підприємство майже гарантовано збанкрутиться, а можливо вже знаходяться у процедурі банкрутства. Високу оцінку ймовірності банкрутства із десяти досліджуваних підприємств отримало – ПАТ ХЕЗ «Укрелектромаш», а вище середньої – ПАТ «Харківський тракторний завод ім С.Орджонікідзе» та ПАТ «Харківський завод

Гідропривід». Оцінку ймовірності банкрутства інших підприємств Харківського регіону можна вважати задовільною – нижче середньої.

Подальшого розвитку набуло узагальнення світового досвіду в розробці методичного інструментарію оцінки ймовірності банкрутства і його адаптація до умов діяльності вітчизняних підприємств.

Список літератури

1. Ансофф И. Стратегическое управление / Сокр. пер.с. англ. – М.: Экономика, 1989. – 520 с.
2. Банкрутство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління / Т.С. Клебанова, О.М. Бондар, О.В. Мазенков та ін. / За ред. О.В. Мазанкова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 272 с.
3. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. – К.: Эльга – Н: Ника – центр, 2001. – 448 с.
4. Бузгалин А. Мировой экономический кризис и сценарии посткризисного развития: марксистский анализ / А. Бузгалин, А. Колганов // Вопросы экономики. – 2009. – № 1. – С. 119–132.
5. Василенко В. А. Менеджмент устойчивого развития предприятия. – К.: ЦУЛ, 2005.
6. Глазов М.М. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия.-СПб: Аид,2006. -270с.
7. Гриньова В. М. Процес підготовки реструктуризації підприємств машинобудування: організація управління: монографія / В. М. Гриньова, М. В. Новікова. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. – 240 с.
8. Діагностика стану підприємств: теорія, практика: монографія/ [за аг. Ред.. проф.. А. Е. Воронкової]. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 488 с.
9. Истомина Т.А. Методика экспресс-диагностики кризисных ситуаций в процессе управления реструктуризацией предприятия // Управление развитием ХДЕУ. — 2002. — №2. — С. 55 – 58.
10. Кондрашов М. М. Робота промислового комплексу Харківської області у 2006 році та січень – квітень 2007 року. Інформаційний бюлетень Мінпромекономіки України. – №2 (12), 2007. –С. 53-59.
11. Пономаренко В.С. Стратегічне управління підприємством. Х.: Основа, 1999. – 620 с.
12. Пономаренко В.С., Ястремская Е.Н., Луцковский В.М. и др. Механизм управления предприятием: стратегический аспект. – Харьков: Изд. ХГЭУ, 2002. – 252 с.
13. Попов С. А. Антикризисное управление: Учебник. – М.: Высшая школа, 2006. – 429 с.
14. Жариков В.В., Антикризисное управление предприятием: учебное пособие / В.В. Жариков, И.А. Жариков, А.И. Евсейчев. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. тех. ун-та, 2009 – 128с.
15. Промислове виробництво: підсумки січня - червня 2008 року [Електронний ресурс] // Офіційний сайт міністерства економіки України. – Режим доступу: www.me.gov.ua.

С. Сердечная

Раскрытие глубины состояния кризиса на основе моделей оценки вероятности банкротства предприятий

Рассмотрены модели оценки вероятности банкротства предприятий за авторами в научной периодике Украины. Обобщены критерии оценки моделей прогнозирования банкротства предприятий. Представлено обобщенную оценку вероятности банкротства предприятий машиностроения Харьковского региона за 2006 - 2010 годы.

S. Serdechna

Revealing the depth of the crisis on the basis of models assessing the likelihood of bankruptcy

The models analyze the possibility of bankruptcy for the authors in the scientific literature of Ukraine. Summarizes the criteria for evaluating models to predict bankruptcy. A generalized estimate of the probability of bankruptcy of engineering enterprises in Kharkiv region for years 2006 - 2010.

Отримано 9.10.12

УДК 367

Т.М. Скачко, асп.

Кіровоградський національний технічний університет

Інформаційне забезпечення управління кредитними ризиками комерційних банків в сучасних умовах

В статті досліджено сучасний стан ринку кредитування. Проаналізована структура та динаміка кредитних вкладень. Виявлено основні чинники, що впливають на стан розвитку банківського кредитування та визначено напрями переорієнтації кредитування з домогосподарств на реальний сектор економіки з преференцією інноваційно – інвестиційною складовою, обґрунтовано необхідність врахування інформаційних запитів управління кредитними ризиками.

банківське кредитування, суб'єкти господарювання, інформаційне забезпечення аналізу кредитоспроможності, кредитний ризик, проблемна заборгованість, інноваційно – інвестиційною складовою, аудит платоспроможності, оцінка кредитних ризиків

Постановка проблеми. Кредитні відносини і ринок кредитних ресурсів є органічною складовою ринкової економіки. Комерційні банки, насамперед, через здійснення таких активних операцій як кредитування позитивно впливають на розвиток економіки країни в цілому. Зважаючи на існуючі проблеми функціонування комерційних банків (високі кредитні ризики) України в сучасних умовах, зростає актуальність питань дослідження проблемних аспектів методології та методики організації банківського кредитування, зокрема інформаційного забезпечення аналітичних процедур в системі управління кредитними ризиками та аудиту кредитних процесів на всіх етапах кредитування.

Аналіз досліджень і публікацій. Найбільш ґрунтовно проблеми розвитку банківської системи України, методології оцінки кредитоспроможності позичальників, інформаційного забезпечення аналітичних процедур при їх оцінці та управління кредитним ризиком досліджувалися такими відомими вченими та науковцями як: Г.Ю. Шемшученко, В.В. Вітлінський, А.М. Мороз, М.І. Савлук, Л.О. Примостка, А. Луценко, І.А. Бланк, Н.В. Дацій, С.Д. Євцьких, Н.В. Тельнова. Проте, цей напрямок потребує подальших досліджень з огляду на наявність проблемних кредитів, необхідність наукового обґрунтування та методичного забезпечення організаційних аспектів застосування оцінки статей фінансової звітності з врахуванням економічних реалій та сучасної методології формування фінансової звітності суб'єктів господарювання – потенційних позичальників. Залишається недостатньо дослідженим аспект варіативності аналітично – аудиторських процедур відповідно до особливостей та цільового характеру кредитування (за видами економічної діяльності позичальників та процесів, зокрема інноваційно – інвестиційна діяльність)

Метою дослідження є з'ясування сучасних тенденцій розвитку кредитного ринку та визначення інформаційних запитів кредитного менеджменту стосовно методичного забезпечення оцінки кредитних ризиків за врахуванням галузевої специфіки та адресності кредитування.

Виклад основного матеріалу. Фінансова криза спричинила негативний вплив на кредитну діяльність вітчизняних банків, що обумовило, серед іншого, збитковість. Так, на кінець 2009 р. збитки в цій сфері склали 38 450,0 млн. грн. [3], що перевищує

суму прибутку, який одержано комерційними банками за п'ять попередніх років 21 501,0 млн. грн.. Станом на кінець 2010 р. збитки фінансової системи країни знаходились на рівні 13 027,0 млн. грн. Так, одним з чинників цієї ситуації фахівці визнають стрімке нарощування обсягів кредитування протягом 2001- 2008 рр. (в цей період частка кредитного портфеля була досить великою в загальному обсязі активів банків). Зростання кредитного портфеля позитивно впливає на ефективність банківської діяльності за умови забезпечення диверсифікації робочих активів.

До кризи в Україні функціонувало 198 банків, за станом на 01.01.2012 року їх кількість скоротилась і становила 176 банків (один з них санаційний). За підсумками I півріччя 2012 року загальна сума активів банківської системи України склала 1 104,5 млрд. грн. або близько 138 млрд. доларів. До кризи загальні активи українських банків становили близько 120 млрд. у доларовому еквіваленті. Відповідно, є можливим констатувати скорочення кількості банків, але спостерігається позитивна динаміка їх активів, тобто тенденції розвитку у банківських структурах є неоднозначними, що обумовлено необхідністю пристосування до економічних реалій.

Відповідно на ринку кредитних послуг спостерігаються зміни, що стосуються як динаміки так і структури кредитування. Так, у липні 2012 року обсяги виданих кредитів, наданих резидентам, були найбільшими із початку року і зросли порівняно з червнем на 3,9 % (до 114, 6 млрд. грн.). На кінець липня залишки за кредитами склали 799,7 млрд. грн., річні темпи приросту кредитів становлять 2,7 %. Так, за 7 місяців 2012 року портфель кредитів, наданих нефінансовим корпораціям зріс на 6,8 % та становить 584,7 млрд. грн., в той час, як портфель кредитування фізичних осіб за той же період зменшився на 9,0 % або на 18,8 млрд. грн. і склав 189,8 млрд. грн. Це визначає переорієнтацію банків із споживчих кредитів на кредитування юридичних осіб (табл. 1). Проте, одночасно це обумовило скорочення обсягів довгострокових кредитів та відповідно визначає спрямованість на кредитування операційної діяльності підприємств на короткострокових засадах.

Таблиця 1 – Кредити надані комерційними банками України в розрізі секторів економіки

Період	Усього	Нефінансові корпорації	Домашні господарства	Некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства	Сектор загального державного управління	Інші фінансові корпорації
залишки на кінець періоду, млн. грн.						
2007	426 867	206 476	160 386	69	4	5 932
2008	734 022	443 665	280 490	66	12	9 789
2009	723 295	462 215	241 249	63	5 755	14 014
2010	732 823	500 961	209 538	76	8 817	13 430
2011	801 809	575 545	201 224	67	8 532	16 441
липень 2012	799 700	584 689	189 760	60	7 787	17 403
зміна у річному обсязі, %						
2007	74,1	62,3	95,6	185,1	-10,8	120,6
2008	72,0	70,3	74,9	-4,4	203,5	65,0
2009	-1,5	4,2	-14,0	-4,8	-	43,2
2010	1,3	8,4	-13,1	21,9	53,2	-4,2
2011	9,4	14,9	-4,0	-12,4	-3,2	22,4
липень 2012	2,7	6,8	-9,0	-29,1	-11,4	26,9

Дослідження регіональних аспектів розвитку кредитування дозволяє стверджувати, що на стан кредитування у Кіровоградській області спричиняє вплив наявність суттєвих диспропорцій економічного і соціального розвитку областей України. Так, спостерігається диспропорції спрямування кредитних ресурсів українськими комерційними банками (80,3 % кредитів, наданих суб'єктам господарювання станом на 01.08.2012 р., сконцентровано у трьох областях, а саме: Київській – 54,4 %, Дніпропетровській – 19,8 % та Донецькій – 6,09 %) (рис. 1).

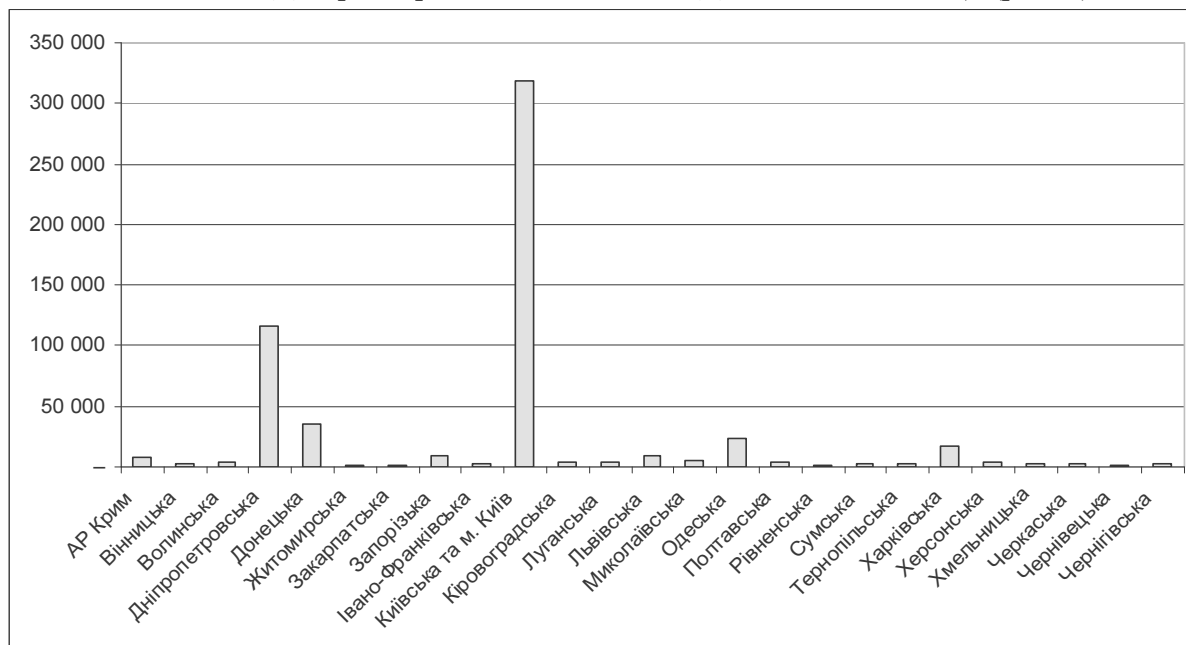


Рисунок 1 - Кредити надані суб'єктам господарської діяльності у розрізі регіонів

Джерело: розроблено автором за матеріалами Національного банку України [3]

У фаховій літературі постійно акцентується увага на необхідність в сучасних умовах оптимізації структури кредитування суб'єктів господарської діяльності в Україні. Так, необхідною є переорієнтація банківської сфери на першочергове кредитування пріоритетних сегментів виробництва у національній економіці. Для виходу української економіки з кризи, кредитні відносини мають бути підпорядковані поживленню інвестиційної та інноваційної діяльності, фінансовому забезпеченню структурних перетворень та економічному зростанню. Реальний стан свідчить про відсутність такої переорієнтації (рис. 2)

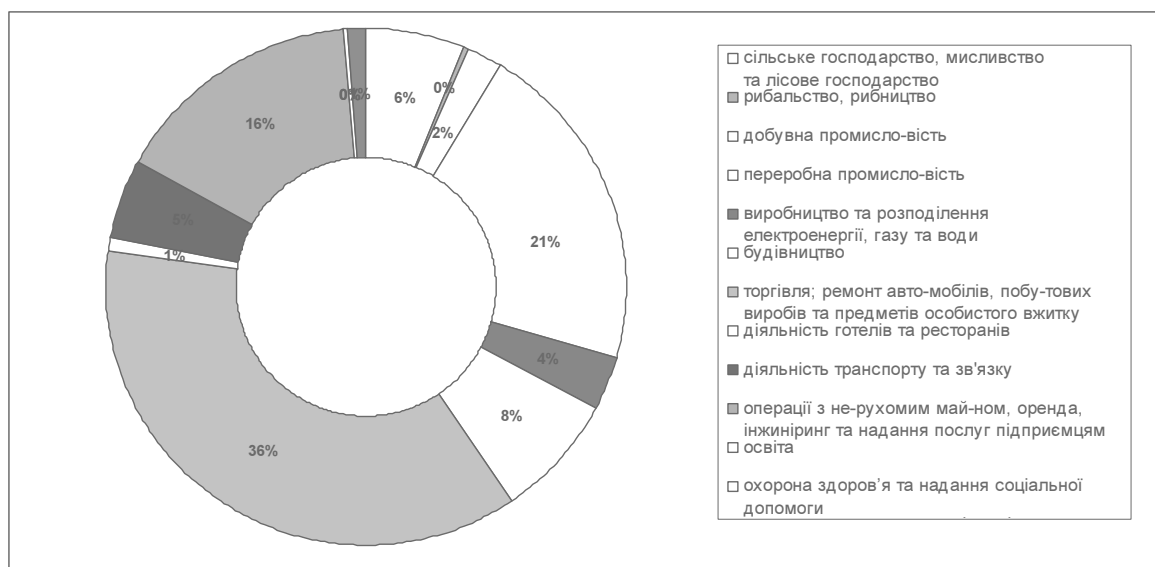


Рисунок 2 - Кредити надані суб'єктам господарської діяльності за видами економічної діяльності

Джерело: розроблено автором за матеріалами Національного банку України [3]

Станом на кінець липня 2012 р. найбільші обсяги ресурсів сконцентровані у оптовій та роздрібній торгівлі – 36,6 % від загального обсягу кредитів, промисловості, зокрема, в переробній – 20,6 %, операціях з нерухомим майном -15,7 % (рис. 2).

На сьогоднішній день в банківській практиці спостерігається високий рівень проблемних кредитів, але коригування нормативно-правового поля, що відбулося в 2011 році, наразі дозволяє банкам надалі проводити списання безнадійних боргів за рахунок сформованих резервів. Також банки, враховуючи відповідні нормативно-правові пом'якшення, використовували можливості примусового стягнення, списання, або переуступки проблемної заборгованості, у зв'язку з чим обсяг прострочених кредитів за I півріччя 2012 року зменшився на 4,6 % до 75,65 млрд. грн., що складає 9,09% загального кредитного портфеля банківської системи і на 145 % покривається сформованими резервами (на початок 2012 року – 150 %) [3].

Кредит має створювати сприятливі умови для розвитку всіх сфер і галузей національної економіки України. Він є важливим джерелом капітальних вкладень, тому традиційно виділяється його вагома роль у реструктуризації економіки та інвестиційній діяльності. В Україні сьогодні необхідним є розширення застосування кредитних відносин в інвестиційній сфері. Проте, для банківських установ надання цільових інвестиційних кредитів та кредитування інноваційної діяльності має високий рівень кредитного ризику, що обумовлено відсутністю методичного забезпечення інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень з надання таких кредитів та їх супроводження. Так, несприятлива ситуація стосовно високого рівня проблемної заборгованості в значній мірі обумовлена не тільки економічною нестабільністю в країні, що виникла в наслідок фінансової кризи і різкого зниження кредитоспроможності позичальників, але й недосконалістю методичних підходів, недостатнім науково-теоретичним обґрунтуванням оцінки кредитних ризиків та їх управлінням.

Переважна орієнтація банківських установ на короткострокове кредитування у сфері торгівлі та короткострокове покриття сезонної недостатності в оборотних ресурсах підприємств сфери АПК, обумовлює необхідність обґрунтування цільової спрямованості методичного забезпечення аналітичних процедур при визначенні

кредитних ризиків за врахування цільового характеру, зокрема у інноваційно – інвестиційній сфері. Традиційні методики, що застосовуються банківськими установами орієнтовані на визначення ретроспективних показників на основі фінансової звітності. При прийнятті рішень щодо кредитування інноваційно – інвестиційної діяльності використання традиційних методик є недостатнім, що обумовлює необхідність використання методів стратегічного аналізу та методів економічного моделювання з врахуванням інноваційної діяльності і диференціації методики відповідно до напрямів використання (комерціалізація і капіталізація). Крім того, зазначені методи оцінки інноваційно – інвестиційної діяльності мають враховувати галузеву специфіку (машинобудівництво, переробка). Застосування таких методик на стадії прийняття рішень має бути поєднано з перманентним контролем цільового характеру використання кредитних ресурсів та відповідності стану інвестиційно – інноваційної проекту визначеним параметрам. Відповідно є проблемним методичне забезпечення визначення кредитних ризиків та оцінка стану впровадження інвестиційно – інноваційних проектів.

На сьогодні серед українських банків не має єдиної методики оцінки кредитоспроможності своїх позичальників. Кожен банк самостійно розробляє підходи до оцінки кредитоспроможності. Вони фіксуються у внутрішньобанківських документах та визначаються з урахуванням вимог Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків, затверджене постановою Правління НБУ [4]. Проте, на практиці банки замість належної оцінки кредитоспроможності позичальників обирають методики, що спрямовані на штучне завищення реального фінансового стану позичальників, під рівень власного кредитного портфеля, що обумовлено прагненням мінімізувати формування резервів за позиками.

Найпоширенішим недоліком у діяльності банків з питання оцінки кредитоспроможності є відсутність достатнього інформаційного забезпечення про поточний фінансовий стан позичальників і відсутність навичок критичної оцінки об'єктивності фінансової звітності. Також не можна ігнорувати випадки навмисного спотворення позичальниками офіційної бухгалтерської звітності або за рахунок завищення одержуваних доходів, або заниження здійснених витрат. Ніяка, навіть сама досконала методика аналізу фінансового стану позичальника не забезпечує об'єктивності отриманих результатів, якщо вихідна інформація недостатньо вичерпна чи ненадійна. У цьому зв'язку при здійсненні аналітичних процедур для оцінки кредитних ризиків є необхідним залучати зовнішніх аудиторів або проводити власними силами аудиторські процедури, складовою яких є аудит облікової політики потенційного кредитора. Достовірність інформації, що надається фінансовою звітністю дає підставу банкам визначити об'єктивну думку про доцільність надання кредиту, тим самим знизив ризик неповернення.

Управління ризиками в цілях підтримки ліквідності і уникнення банкрутства – є найважливішим завданням банківської системи. Чітка організація кредитного процесу веде до мінімізації кредитного ризику. Зниження ризику при здійсненні позичкових операцій, можливо досягти на основі комплексного вивчення кредитоспроможності позичальника. Складовими оцінки кредитоспроможності необхідними для прийняття рішення є вивчення репутації контрагентів позичальника, оцінка цілей кредитування та раніше існуючих проектів, оцінка наявних та майбутніх грошових потоків, дослідження не лише фінансового стану позичальника на момент прийняття рішення про кредитування, але й його кредитну історію, тобто на підставі відомостей про виконання таким позичальником як раніше укладених кредитних правочинів так і діючих.

Сьогодні в Україні все більше фінансових установ для швидкого отримання достовірної інформації про позичальника використовують у своїй діяльності інформаційну базу бюро кредитних історій, але звернення до неї ще не набуло характеру міжнародної практики, що дозволили б банкам дізнатися про кредитну історію клієнта, який звернувся за одержанням кредиту, і проаналізувати цю історію. Законодавче оформлення даного процесу вже відображено в Законі України «Про організацію формування та обігу кредитних історій» [5]. Відомості, що включаються до складу кредитної історії, даватимуть банківським установам можливість визначити, наскільки сумлінно потенційний позичальник ставився до своїх зобов'язань у минулому, та виконує поточні зобов'язання і, таким чином, спрогнозувати потенційний ризик його кредитування.

Утім, окрім законодавчих та методологічних не менш важливими є економічні чинники, які безпосередньо впливають на успішне запровадження і розвиток кредитування. Зважаючи на нинішній стан економіки держави, ці проблеми можуть надовго загальмувати розвиток кредитування в Україні [6].

Висновки. Традиційні методики, що застосовуються банківськими установами при прийнятті рішень щодо надання кредитів орієнтуються на визначення ретроспективних показників на основі фінансової звітності. При прийнятті рішень щодо кредитування інноваційно – інвестиційної діяльності використання традиційних методик є недостатнім, що обумовлює необхідність застосування методів стратегічного аналізу та економічного моделювання з врахуванням інноваційної діяльності і диференціації методики відповідно до напрямів використання її результатів. Методи оцінки інноваційно – інвестиційної діяльності мають враховувати специфіку виду економічної діяльності потенційного позичальника. Відповідно, напрямом подальших досліджень є наукове обґрунтування підходів та методичне забезпечення процедури прийняття рішення та контролю кредитного процесу на всіх його етапах за врахування цільового характеру та особливостей діяльності позичальника.

Список літератури

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 20.03.91 № 872-ХІІ (зі змінами і доповненнями) // Закони України. – К.: 1996
2. Шемшученко, Г.Ю. Банківський кредит у системі кредитних відносин / Г.Ю. Шемшученко // Держава і право: Збірник наукових праць. Юридичні і політичні науки. – Випуск 10. – К.: НАН України, 2008. – С. 316-352.
3. Матеріали Національного банку України [Електронний ресурс].- режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
4. Про затвердження Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків: Постанова Правління НБУ від 06.07.2000р. № 279 //Офіційний вісник України. - 2000.- № 32
5. Про організацію формування та обігу кредитних історій: Закон України від 23.06.2005 № 2704-IV// www.rada.gov.ua
6. Луценко, А. Деякі аспекти правового регулювання кредитування в Україні / Луценко А. //Економіка України. – 2009. - №5. – С.37-42
7. Основні показники діяльності банків України на 01.01.2011 р. //Вісник НБУ. – 2011. – №2.- с.27.– С.44-46
8. Кредитний ризик комерційного банку: Навч. посібник/В.В. Вітлінський, О.В. Пернарівський, Я.С. Наконечний, Г.І. Великоіваненко; За ред. В.В. Вітлінського.- К.: Т-во «Знання», КОО, 2008.-251 с.
9. Банківські операції: Підручник. – 2-ге вид., випр. і доп. / А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза. – К.: КНЕУ, 2002. -476 с.
10. Примостка Л.О. Управління банківськими ризиками: Навч. посібник/Примостка Л.О. – К.: КНЕУ, 2007. – 600 с.
11. Управління фінансовими ризиками: Підручник/І.А. Бланк; За ред. І.А. Бланк – К.:Вид-во «Ніка-Центр», 2005.-600 с.

Т. Скачко

Информационное обеспечение управления кредитными рисками коммерческих банков в современных условиях

В статье исследовано современное состояние рынка кредитования. Проанализирована структура и динамика кредитных вложений. Выявлены основные факторы, влияющие на состояние развития банковского кредитования и определены направления переориентации кредитования домохозяйств на реальный сектор экономики с преференцией инновационно - инвестиционной составляющей, обоснована необходимость учета информационных запросов управления кредитными рисками

T.Skachko

Information support credit risk management of commercial banks in today's

The paper investigates the current state of the lending market. The structure and dynamics of lending. The basic factors that affect the state of bank lending and the directions of reorientation of household lending to the real sector of the economy with preferences innovation - investment component, the necessity of accounting information requests credit risk management

Одержано 3.10.12

УДК 336.767: 519.865

А.В. Смирнов, асп.

Учебно-научный комплекс "Институт прикладного системного анализа", НТУУ «КПИ», м.Київ

Система оптимизации инвестиционного портфеля в условиях неопределенности и неполноты информации

В данной статье рассматриваются основные аспекты необходимые для оптимизации инвестиционного портфеля. Построен полный алгоритм: от выбора факторов влияющих на курс ценных бумаг до выбора лучшего оптимального портфеля среди множества кластеров, включая прогноз доходности ценных бумаг с помощью нечеткого метода группового учета аргументов и позволяющая аналитику сделать правильный выбор во вложении средств в условиях неопределенности и неполноты информации.

инвестиционный портфель, доходность, кластер, ценная бумага, нечёткий метод группового учета аргументов

Последнее время в Украине всё шире распространяется инвестиционный менеджмент, позволяющий управлять инвестиционной деятельностью хозяйствующего субъекта в целях обеспечения наиболее эффективных путей реализации инвестиционной стратегии фирмы на отдельных этапах ее развития. В связи с этим, возникло множество компаний, дающих возможность как юридическому, так и физическому лицу, выйти на торги на международный валютный либо же на инвестиционный рынок. Что бы стать участником данных торгов больших усилий не требуется. Компании сами заинтересованы в наборе квалифицированных аналитиков,

© А.В.Смирнов, 2012

Т. Скачко

Информационное обеспечение управления кредитными рисками коммерческих банков в современных условиях

В статье исследовано современное состояние рынка кредитования. Проанализирована структура и динамика кредитных вложений. Выявлены основные факторы, влияющие на состояние развития банковского кредитования и определены направления переориентации кредитования домохозяйств на реальный сектор экономики с преференцией инновационно - инвестиционной составляющей, обоснована необходимость учета информационных запросов управления кредитными рисками

T.Skachko

Information support credit risk management of commercial banks in today's

The paper investigates the current state of the lending market. The structure and dynamics of lending. The basic factors that affect the state of bank lending and the directions of reorientation of household lending to the real sector of the economy with preferences innovation - investment component, the necessity of accounting information requests credit risk management

Одержано 3.10.12

УДК 336.767: 519.865

А.В. Смирнов, асп.

Учебно-научный комплекс "Институт прикладного системного анализа", НТУУ «КПИ», м.Київ

Система оптимизации инвестиционного портфеля в условиях неопределенности и неполноты информации

В данной статье рассматриваются основные аспекты необходимые для оптимизации инвестиционного портфеля. Построен полный алгоритм: от выбора факторов влияющих на курс ценных бумаг до выбора лучшего оптимального портфеля среди множества кластеров, включая прогноз доходности ценных бумаг с помощью нечеткого метода группового учета аргументов и позволяющая аналитику сделать правильный выбор во вложении средств в условиях неопределенности и неполноты информации.

инвестиционный портфель, доходность, кластер, ценная бумага, нечёткий метод группового учета аргументов

Последнее время в Украине всё шире распространяется инвестиционный менеджмент, позволяющий управлять инвестиционной деятельностью хозяйствующего субъекта в целях обеспечения наиболее эффективных путей реализации инвестиционной стратегии фирмы на отдельных этапах ее развития. В связи с этим, возникло множество компаний, дающих возможность как юридическому, так и физическому лицу, выйти на торги на международный валютный либо же на инвестиционный рынок. Что бы стать участником данных торгов больших усилий не требуется. Компании сами заинтересованы в наборе квалифицированных аналитиков,

© А.В.Смирнов, 2012

для чего проводят специальные обучающие тренинги, а также предоставляется возможность пользоваться своим программным ресурсом, который помогает аналитику в решении вопросов по составлению портфелей.

Большинство всех продуктов опираются на старый добрый метод Марковица[1], к примеру программа SmartFolio, разработанная Modern Investment Technologies [8]. Хотя программа и базируется на непрерывно временной теории портфеля, но методы для оценки параметров статистические и в условия неопределенности и не полноты информации являются не очень надежными.

Существуют также продукты, которые отошли от статистических моделей, к примеру, программа «Системы оптимизации фондового портфеля», разработанная компанией Siemens Business Services Russia под руководством д.э.н. Недосекина А.О.[2]. В своих работах он применил нечетко множественные методы для построения оптимального портфеля в условиях неопределенности[3]. Эти же методы были применены в программе, однако отсутствие модуля прогноза курса акций, а также выбора из нескольких оптимальных портфелей одного, делает программу не полной, чтобы можно было скоординировать и помочь аналитику в принятии оптимального решения.

Перед аналитиком стоит предельно непростой вопрос о выборе оптимального портфеля, того, в который стоит вложить ограниченный денежный ресурс, для получения оптимальной прибыли и при этом чтобы риск был минимален. В связи с этим можно расписать основные подпункты, которые необходимо покрыть системой оптимизации инвестиционного портфеля, для того чтобы аналитик смог сделать правильный выбор:

- 1) Определение предметной области (фондовый рынок, рынок драгоценных и редко-земельных металлов, межбанковский валютный рынок и т.д.).
- 2) Определение основных факторов влияющих на курс ценных бумаг величину их влияния.
- 3) Кластеризация ценных бумаг, по влиянию друг на друга для дальнейшего построения портфеля на определенном кластере.
- 4) Прогноз тенденций курса ценных бумаг с помощью нечеткого метода группового учета аргументов.
- 5) Построение оптимальных портфелей на каждом кластере в условиях неопределенности нечетко-множественными методами.
- 6) Выбор оптимального портфеля среди всех кластеров, методом выбора альтернатив на основе нечёткого отношения предпочтений либо методом анализа иерархий.

Построение системы оптимизации инвестиционного портфеля, которая покрыла бы все выше перечисленные пункты и помогла бы лицу, принимающему решение в выборе оптимального портфеля, является ключевой целью моей работы.

Рассмотрим рынок ценных бумаг фондовой биржи NASDAQ[9] (National Association of Securities Dealers Automated Quotation). На начальном этапе у аналитика есть априорная информация по котировке курса акций 10 корпораций (Apple, Intel Corp, IBM, Cisco, Google, Microsoft, YAHOO, XEROX, Lexmark International, Computer Sciences Corp.), за последние 2 месяца 01.07.2012 по 31.08.2012, а также величины индекса Nasdaq Composite. Доходность ценной бумаги рассматривается как нечеткое число с функцией принадлежности Гаусса (оптимальный уровень $\alpha=0.9$), описываемое интервалами $r=(r_{\min}; \bar{r}; r_{\max})$.

Разбиение на кластеры проводилось методом α - квазиэквивалентности, алгоритм и детали кластеризации рассмотрены в научной работе и опубликовано в статье [4], в

результате чего существующее множество ценных бумаг было разделено на более детальные кластеры. В первый кластер попали акции GOG, XER, INT, CSC, LEX, а во второй APL, CSO, IBM, YAH, в третий 1 ценная бумага MIC.

На следующем этапе проводится прогноз доходности курса акций нечетким методом группового учета аргумента (НМГУА). Детальное описание алгоритма и принцип применение его на прогнозировании доходности ценных бумаг описано в работах Зайченко Ю.П. и Есфандиярфарда М. [5]. Входными данными являлись цены 9-ти корпораций (с 01.07.2012 по 31.08.2012), попадающие в 2 кластера, также на входе модели подавалась величина индекса Nasdaq Composite. Перед подачей, входные данные нормировались. В качестве частичного описания была выбрана квадратичная функция вида:

$$f(x_i, x_j) = A_0 + A_1x_i + A_2x_j + A_3x_ix_j + A_4x_i^2 + A_5x_j^2, \quad (1)$$

где A_i - нечеткие числа с функцией принадлежности (ФП) Гаусса и описываемые тройкой параметров $(\underline{A}_i; a_i; \overline{A}_i)$, где a_i - центр интервала \underline{A}_i -нижняя граница, \overline{A}_i - его верхняя граница.

Значения критерия для данного эксперимента составили среднеквадратичное отклонение СКО = 0,05754, что говорит о целесообразности использования НМГУА для прогнозирования доходности ценных бумаг.

Получив прогноз доходности ценных бумаг (табл.1 – табл.2) переходим на следующий этап построения оптимальных портфелей на каждом кластере.

Таблица 1 – Ожидаемая доходность ценных бумаг 1-го кластера

GOG			XER			INT			CSC			LEX		
r_{\min}	\bar{r}	r_{\max}	r_{\min}	\bar{r}	r_{\max}	r_{\min}	\bar{r}	r_{\max}	r_{\min}	\bar{r}	r_{\max}	r_{\min}	\bar{r}	r_{\max}
-0,8	0,54	1,2	-1,35	0,32	0,87	-0,95	0,45	0,7	-1,14	0,5	0,89	-1,25	0,44	0,76

Таблица 2 – Ожидаемая доходность ценных бумаг 2-го кластера

APL			CSO			IBM			YAH		
r_{\min}	\bar{r}	r_{\max}	r_{\min}	\bar{r}	r_{\max}	r_{\min}	\bar{r}	r_{\max}	r_{\min}	\bar{r}	r_{\max}
-1,1	0,67	1,6	-1,12	0,95	0,58	-0,8	0,157	1,7	-1,1	0,14	1,05

Оптимизация портфеля, сводится к решению задачи нелинейного программирования:

$$\{x_{opt}\} = \{x | -r + \beta \rightarrow \min, \quad 0 < \beta < 1\} \quad (2)$$

где r - доходность портфеля:

$$r = (r_{\min} = \sum_{i=1}^N x_i r_{1i}; \bar{r} = \sum_{i=1}^N x_i \bar{r}_i; r_{\max} = \sum_{i=1}^N x_i r_{2i}) \quad (3)$$

а β - риск портфеля, для ФП Гаусса определяется по формуле:

$$\beta = \begin{cases} 0, \text{ при } r^* < r_{\min} \\ \frac{1}{2}(\alpha_1 - \alpha_0) + \frac{\sqrt{\pi}}{2\sqrt{2}} R \left(\Phi(R) + \Phi\left(\sqrt{\ln \frac{1}{\alpha_0}}\right) \right), \text{ при } r_{\min} < r^* < \tilde{r} \\ 1 - \left(\frac{1}{2}(\alpha_1 - \alpha_0) - \frac{\sqrt{\pi}}{2\sqrt{2}} R \left(\Phi(R) - \Phi\left(\sqrt{\ln \frac{1}{\alpha_0}}\right) \right) \right), \text{ при } \tilde{r} < r^* < r_{\max} \\ 1, \text{ при } r^* > r_{\max} \end{cases}, \quad (4)$$

$$\text{где } \alpha_1 = \begin{cases} \frac{1}{2} \frac{(r^* - \tilde{r})^2}{(r_{\max} - r_{\min})^2} e^{-\frac{1}{2} \frac{(r^* - \tilde{r})^2}{(r_{\max} - r_{\min})^2}}, & \text{при } r^* < r_{\min} \text{ и } r^* > r_{\max} \\ 0, & \text{при } r^* < r_{\min} \text{ и } r^* > r_{\max} \\ 1, & \text{при } \tilde{r} = r^* \end{cases}, \quad (5)$$

$\Phi(x)$ – функция Лапласа в точке x :

$$\Phi(x) = \frac{2}{\sqrt{\pi}} \int_0^x e^{-t^2} dt, \quad (6)$$

а R равно:

$$R = \frac{(r^* - \tilde{r})}{(r_{\max} - r_{\min})}, \quad (7)$$

Применение иных ФП для оптимизации портфелей рассмотрены в научной статье [6]. В результате полученные оптимальные портфели отображены в таблицах 3-4.

Таблица 3 – Оптимальный портфель на 1-ом кластере

GOG	INT	Доход. портфеля %	Нижн. граница	Верх. граница	Риск
0,8473	0,1527	0,5263	- 0,8229	1,12365	0,15

Таблица 4 – Оптимальный портфель на 2-ом кластере

Apple	IBM	Доход. портфеля %	Нижн. граница	Верх. граница	Риск
0,9263	0,0737	0,6317	-1,0779	1,5632	0,17

На заключительном этапе оптимизации выбирается лучший из лучших. Выбор метода предоставляется аналитику. Либо выбрать лучший портфель методом выбора альтернатив на основе нечеткого отношений предпочтений либо методом анализа иерархий. Несмотря на более сложную структуру, метод анализа иерархий имеет более взвешенную оценку при выборе лучшей альтернативы, ведь взвешиваются не только критерии оценки, но и параметры в данных критериях.

Детально сравнительный анализ метода выбора альтернатив на основе нечёткого отношения предпочтений с методом анализа иерархий проведен в статье [7]. Для определения в конечном итоге оптимального кластера, критерии определялись по доходности, риску и цене портфеля. Обобщенные приоритеты для нашего примера получились $G_A=0,38$; $G_B= 0,62$. Таким образом получаем, что выбор кластера В предпочтительнее нежели выбор кластера А.

В результате всех этапов лицо, принимающее решение, подавая на вход программы исторические данные по котировке курса акций и индексов, получает множество оптимальных портфелей на разбитых кластерах с их доходностью и риском.

А также получает лучшую альтернативу, среди всех портфелей, на основе поставленных критериев оценки и шкалы относительной важности. Система покрывает все необходимые задачи оптимизации инвестиционного портфеля, разделение на кластеры, прогнозирования доходности, оптимизации инвестиционного портфеля и определения лучшей альтернативы на множестве полученных кластеров.

В дальнейших исследованиях, желательнее автоматизировать подбор факторов влияющих на курс ценных бумаг, составлять их прогноз, а также провести анализ влияния этих факторов на составляющие инвестиционного портфеля, а также улучшение модели прогнозирования (уменьшение СКО) и выход на меньший риск портфелей.

Список литературы

1. Шарп У.Ф., Александер Г.Дж., Бэйли Дж.В. Инвестиции. М.:Инфра-М,1997.
2. Недосекин А.О. Система оптимизации фондового портфеля от Сименс Бизнес Сервисез // Банковские технологии. – 2003.
3. Недосекин А.О. Нечетко-множественный анализ риска фондовых инвестиций. С.-П., 2002.
4. Смирнов А.В. Разбиение ценных бумаг на группы с одинаковыми признаками методами α - квазиэквивалентности, а также нечетких k- средних. Проблемы підвищення ефективності інфраструктури. Збірник наукових праць: Випуск 27.- Київ: НАУ, 2010.– С. 87 – 94.
5. Зайченко Ю.П, Есфандиярфард М. Оптимизация инвестиционного портфеля в условиях неопределенности на основе прогнозирования, Book 3 Decision Making and Business Intelligence Strategies and Techniques , Institute of Information Theories and Applications FOI ITNEA 2008.- С.151-156.
6. Смирнов А.В. Використання математичних методів для керування інвестиційним портфелем з урахуванням різних економічних ситуацій. Науковий вісник. –Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців.-Науки: економіка, політологія, історія.-2009.-№ 17(95).-С.8-25.
7. Смирнов А.В. Сравнительный анализ метода выбора альтернатив на основе нечеткого отношения предпочтений с методом анализа иерархий на примере выбора оптимального инвестиционного портфеля. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. Вип..21.- Кіровоград: КНТУ, 2012.- С.320-327.
8. Официальный сайт Modern Investment Technologies <http://www.smartfolio.com/>.
9. Курсы акций и индексов <http://www.google.com/finance?ei=2b9oUMjfAuP1wAOvmgE>.

А. Смирнов

Система оптимізації інвестиційного портфеля в умовах невизначеності та неповноти інформації

У даній статті наведені основні аспекти, необхідні для оптимізації інвестиційного портфелю. Побудовано повний алгоритм оптимізації: від вибору факторів, які впливають на курс цінних паперів, до вибору кращого оптимального портфелю серед множини кластерів, враховуючи прогноз цінних паперів нечітким методом групового урахування аргументів і який дає можливість аналітику зробити вірний вибір, щодо вкладу коштів в умовах невизначеності та неповноти інформації.

A. Smirnov

System investment portfolio optimization under uncertainty and incompleteness

This article describes the main aspects needed to optimize the investment portfolio. Construct a complete algorithm: the choice of the factors affecting the rate of securities to select the best optimal portfolio among multiple clusters, including forecast earnings yields by fuzzy group method of data handling and allows analysts to make the right choice in investing in an uncertain and incomplete information.

Одержано 04.10.12

УДК 332

**І.О. Тимошенко, начальник гол. управління економіки та інвестиційної політики
Рівненська обласна державна адміністрація**

Оцінка регуляторно-організаційних підходів державної підтримки інвестиційно-інноваційних проектів на регіональному рівні

У статті висвітлені питання застосування регуляторно-організаційних підходів підтримки інвестиційно-інноваційних проектів на прикладі Рівненської області, оцінки їх ефективності із визначенням доцільності подальшого впровадження або можливих напрямків удосконалення. Стаття покликана дослідити вплив наявних механізмів бюджетного стимулювання у рамках відповідних обласних програм розвитку на активізацію інвестиційно-інноваційних процесів на місцях.

інвестиційно-інноваційний розвиток, відшкодування плати за користування кредитами комерційних банків, угода щодо регіонального розвитку, пріоритетні напрями інноваційної діяльності

Постановка проблеми. Сталий економічний розвиток значною мірою залежить від ефективної системи залучення інвестиційних ресурсів у інноваційний розвиток. Практичне впровадження інновацій, як правило, потребує значних інвестицій у пізнання та наукові дослідження, що обумовлює проблему пошуку найбільш ефективних стимулів та інструментів для реалізації інвестиційно-інноваційних проектів в умовах обмеженого бюджетного фінансування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У вітчизняній економічній літературі проблемам інвестиційно-інноваційного розвитку економіки присвячено праці відомих економістів Ю.Бажала, В.Геєця, М.Крупка, О.Зінченка, А.Савчук та ін. Сьогодні потребують подальших досліджень питання пошуку нових мотиваційних стимулів для реалізації інноваційних проектів підприємствами малого та середнього бізнесу, а також найбільш ефективних форм фінансової підтримки [1-4].

Мета і завдання дослідження. Головною метою статті є висвітлення найбільш оптимальних заходів регуляторно-організаційного характеру для підтримки інвестиційно-інноваційних проектів на регіональному рівні, із застосуванням конкретних прикладів та наданням висновків щодо доцільності таких заходів та напрямків їх удосконалення. Передусім йдеться про розгляд практичних аспектів фінансової підтримки інвестиційно-інноваційних проектів у рамках діючої обласної програми науково-технічного та інноваційного розвитку із врахуванням попереднього досвіду роботи Державної інноваційної фінансово-кредитної установи на території Рівненської області.

Виклад основного матеріалу. Існує низка загальноприйнятих механізмів регіональної інвестиційно-інноваційної політики, серед яких предметом розгляду у цій статті є два найбільш поширених інструменти практичного застосування:

– виконання обласних програм інвестиційно-інноваційного розвитку, схвалених розпорядженням голови обласної державної адміністрації та затверджених сесією обласної ради;

– співпраця із місцевим представництвом Державної інноваційної фінансово-кредитної установи щодо організації конкурсів інноваційних проектів із залученням зовнішніх та місцевих бюджетних ресурсів.

У рамках обласних програм інвестиційно-інноваційного розвитку бюджетне фінансування заходів відбувається у таких основних напрямках [5-6]:

– фінансова підтримка за рахунок цільових коштів обласного бюджету підготовки та реалізації наукових розробок та інноваційних проектів, відібраних на конкурсних засадах та на безповоротній основі;

– відшкодування за рахунок обласного бюджету плати за користування кредитами комерційних банків, залучених на реалізацію інноваційних проектів.

До участі у конкурсі допускаються наукові розробки, які:

відповідають пріоритетним напрямам інноваційної діяльності області, визначеним програмою науково-технічного та інноваційного розвитку Рівненської області;

забезпечені співфінансуванням за рахунок власних коштів заявників у розмірі не менше 20 відсотків загальної кошторисної вартості наукової розробки.

Усього впродовж 2008-2009 рр. в області було підтримано шість наукових розробок на загальну суму 295 тис.грн., половина з яких була ініційована провідним вищим навчальним закладом технічного профілю Національним університетом водного господарства та природокористування (НУВГП). Водночас, впродовж 2010-2012 рр. зазначена форма підтримки реалізації наукових розробок не діяла з причин, пов'язаних із обмеженими можливостями бюджетного фінансування та браком економічно-обґрунтованих проектів через кризові явища у вітчизняній економіці. Започаткування у Рівненській області такого механізму підтримки наукових розробок та інноваційних проектів носить пілотний характер, а ідея проведення подібного конкурсу базувалася виключно на місцевій ініціативі органів виконавчої влади та місцевого самоврядування обласного рівня.

Однак, започаткування цієї форми бюджетної підтримки виявило низку серйозних вад, пов'язаних у першу чергу із проблемами практичного впровадження результатів більшості наукових розробок на підприємствах та соціальній сфері області, тому навряд чи можна стверджувати про доведені практикою беззаперечно позитивні результати такого пілотного проекту. Започаткований механізм підтримки наукових розробок не був позбавлений недоліків через доволі слабку прив'язку до реальних інноваційних бізнес-проектів із відповідними параметрами окупності та економічної ефективності.

Серед позитивів такого конкурсу можна відзначити стимулювання зацікавленості місцевих науковців брати участь у розв'язанні широкого спектру проблемних питань регіонального рівня, у тому числі поза тематичними рамками поданих проектів, а також віднаходження механізму більш тісної співпраці наукових кіл із адміністративно-управлінською вертикаллю регіону. При подальшому доопрацюванні обласних програм були внесені конкретні пропозиції щодо удосконалення описаної вище стимулюючої моделі, зокрема, шляхом чіткої регламентації застосування принципу безповоротного фінансування лише у разі гарантування практичного впровадження наукової розробки на конкретному підприємстві, установі та забезпеченням ними необхідних параметрів економічної ефективності.

Значною мірою у позитивному плані відрізняється від наведеного вище інший такий важливий механізм стимулювання інноваційно-активних підприємств як відшкодування за рахунок обласного бюджету плати за користування кредитами

комерційних банків, залучених на реалізацію інноваційних проектів. За період дії програми впродовж 2008-2009 рр. у такий спосіб було забезпечено підтримку трьох інноваційних проектів на малих та середніх підприємствах області.

Зведена характеристика цих проектів наводиться у табл.1, яка дає можливість оцінити суми залучених в область кредитних ресурсів під конкретні інноваційні проекти, у тому числі за рахунок коштів іноземних фінансово-кредитних установ, та економічний ефект від реалізації проектів у вигляді отриманих бюджетних надходжень та створення нових робочих місць у регіоні.

Таблиця 1 – Характеристика інноваційних проектів у рамках обласного конкурсу

№ з/п	Назва підприємства	Назва інноваційного проекту	Сума кредиту	Відшкодовано	Економічний ефект
1	ТОВ – компанія «Пульсар і Ко»	Впровадження технологій отримання каркасних геотекстилів і геосіток з нетканних матеріалів	598,5 тис.євро	70,0 тис.грн.	Сплачено податків та зборів: 1519,8 тис.грн. Створено 8 нових робочих місць
2	ТОВ фірма «Сіменс Габро»	Впровадження енерго та ресурсозберігаючої технологічної обробки природного каменю	1360,0 тис.грн.	138,4 тис.грн.	Сплачено податків та зборів: 1331,7 тис.грн. Створено 7 нових робочих місць
3	Фермерське господарство ім.Шевченка	Створення замкнутого циклу виробництва біодизелю з власної сировини	273,9 тис.дол. США	60,0 тис.грн.	Сплачено податків та зборів: 376,5 тис.грн. Створено 2 нових робочих місця
Всього				268,4 тис.грн.	Сплачено податків: 3228,0 тис.грн. Створено 17 нових робочих місць

Підтримані на регіональному рівні інноваційні проекти дали можливість: ТОВ-компанії «Пульсар і Ко» освоїти випуск армованих геотекстильних матеріалів для потреб замовників на основов'язальній рашель-машині; ТзОВ фірмі «Сіменс Габро» оснастити існуючу технологічну лінію полірувальним верстатом з програмним управлінням та можливістю отримати високу якість трьохвимірного полірування при меншій кількості витратних матеріалів і скороченні часу обробки природного каменю; фермерському господарству ім.Шевченка придбати нову технологічну лінію з виробництва біодизельного палива з власної сировини (ріпаку).

Як бачимо, економічний ефект від заходів підтримки вказаних вище інноваційних проектів очевидний, якщо оцінювати їх з точки зору наповнення бюджету, створення нових робочих місць та співставляючи результативність проектів із порівняно незначним рівнем фінансового стимулювання з обласного бюджету в

обсязі близько 270 тис.грн.

Як вже зазначалось вище, одним із інструментів для реалізації регіональної інвестиційно-інноваційної політики є співпраця із територіальним представництвом Державної інноваційної фінансово-кредитної установи, якою упродовж своєї багаторічної діяльності на території області накопичено серйозний досвід успішної реалізації інноваційних проектів.

Таблиця 2 дає уявлення про характер підтриманих Держіннофондом інноваційних проектів на території Рівненської області.

Таблиця 2 – Перелік значимих інноваційних проектів, які отримали інноваційні позики від регіонального відділення Держіннофонду.

№ з/п	Назва підприємства	Назва проекту	Вартість (тис.грн.)
1	КП "Міськсвітло"	«Впровадження енергозберігаючої технології в зовнішнє освітлення вулиць міста Рівне»	209,6
2	ВАТ "Костопільський завод БІТІМ"	«Організація виробництва високоефективних конкурентоздатних теплоізоляційних матеріалів на основі супертонкого мінерального волокна»	800,0
3	ТОВ "Акватон"	«Створення виробництва мідних проводів з температурним індексом 180- 200 С»	3629,4
4	Березнівське державне лісогосподарське підприємство	«Впровадження безвідходної технології переробки деревини хвойних порід з орієнтацією випуску продукції на експорт»	2177,6
5	ВАТ "Рівненська фабрика нетканих матеріалів"	«Впровадження енергозберігаючої технології виробництва декоративних нетканих матеріалів для меблевої та автомобілебудівної промисловості за технологією термобондінг»	3905,9
6	ДП "Укрбурштин"	«Впровадження новітніх технологій виробництва янтарної, глутарової та адипінової кислоти»	2998,6
7	КСП "Колос"	«Впровадження високопродуктивної . технології виробництва дієтичних лікувальних молочних продуктів»	265,6
8	Державне лісогосподарське об'єднання "Рівнеліс"	«Впровадження ресурсозберігаючої безвідходної технології виробництва сірників державним лісогосподарським об'єднанням «Рівнеліс»	17330,0
11	ТОВ фірма "Верстатник"	«Організація безвідходної високотехнологічної обробки природного каменю»	2150,0
12	КСП "Зоря" Дубенського району	«Впровадження сучасної технології переробки харчових злаків на базі обладнання ОПМ-0,6 «Фермер» для отримання високосортної муки»	138,0
13	КСП імені Шевченка Здолбунівського району	"Поглиблена переробка молока з послідуочим отриманням казеїну та молочного цукру»	170,0

Продовження таблиці 2

14	КСП "Україна" Дубровицького району	«Впровадження сучасної технології переробки молока»	165,0
15	ВАТ "Рівненський завод "Газотрон"	«Розробка конструкції технології виготовлення та освоєння серійного виробництва енергозберігаючих трубчастих люмінесцентних ламп низького тиску»	80,0
16	ТОВ "Суно і компанія"	"Впровадження нової технології фасування та пакування сипучих продуктів»	192,3
18	АТ "Рівненський ДБК"	«Енергозберігаюча технологія отримання залізобетону та бетонних виробів»	200,6
19	КСП "Горинь" Дубровицького району	«Впровадження нової екологічно чистої безвідходної технології переробки молока»	75,2
Всього			34428,0

Як бачимо, поряд із інноваційними проектами у сільському господарстві та комунальному секторі, у програмі підтримки взяли участь державні підприємства Державне лісогосподарське об'єднання «Рівнеліс», Березнівське державне лісогосподарське підприємство та Державне підприємство «Укрбурштин», а також промислові середні підприємства ТОВ «Акватон», ТОВ фірма «Верстатник», ВАТ «Рівненська фабрика нетканих матеріалів» та ВАТ «Рівненський завод «Газотрон». Підтримка державою цих проектів дала можливість не лише впровадити нові технології на діючих інноваційно активних підприємствах області, але й фактично започаткувати роботу нових ефективно діючих і по-сьогодні промислових підприємств. Передусім йдеться про єдину в Україні сірникову фабрику та підприємство з видобутку та переробки бурштину.

Набутий практичний досвід підготовки інноваційних проектів та подальшої їх реалізації дав змогу зазначеним вище промисловим підприємствам активізувати впровадження інших інвестпроектів за рахунок бюджетних коштів, а також із залученням зовнішніх фінансових ресурсів вітчизняних, зарубіжних фінансово-кредитних установ. Зокрема, відшкодування з обласного бюджету отримувала вже згадувана вище компанія ТОВ–компанія «Пульсар і Ко» у рамках проекту «Впровадження технологій отримання каркасних геотекстилів і геосіток з нетканих матеріалів» на фабриці нетканих матеріалів у місті Рівне.

Отже, діяльність рівненського відділення Державної інноваційної фінансово-кредитної установи позитивно вплинуло на подальший розвиток інвестиційно-інноваційної сфери регіону. Ця організація надавала підприємствам усіх форм власності довгострокові безпроцентні позики під реальні перспективні проекти та, на відміну від банківських структур, які фактично зорієнтовані лише на фінансовий результат кредитної операції із гарантіями вчасного повернення кредиту і відсотків, Державна інноваційна фінансово-кредитна установа будувала свою діяльність виходячи із необхідності забезпечення довгострокового економічного ефекту та подальшого динамічного розвитку підприємства-позичальника. Одним словом, його функція полягала у створенні надійної стартової платформи для підприємства, яке взяло за основу своєї діяльності постійне технологічне удосконалення.

Висновки. Предметом дослідження стали такі інструменти забезпечення регіональної інвестиційно-інноваційної політики, як обласні програми інвестиційно-інноваційного розвитку та реалізація інноваційних проектів у співпраці з регіональним представництвом Державної інноваційної фінансово-кредитної установи. Найбільш ефективним із наявного інструментарію виглядає механізм стимулювання інноваційно-активних підприємств шляхом відшкодування за рахунок бюджетних коштів плати за користування кредитами комерційних банків, залучених на реалізацію інноваційних проектів.

Вагомим інструментом підтримки інвестиційно-інноваційних проектів є співпраця із регіональною Державною фінансово-кредитною установою, яка у попередні роки забезпечила бюджетне фінансування на поворотній основі з близько 20 інноваційних проектів, які дали надійні стартові умови для ряду успішно працюючих й донині підприємств області.

Список літератури

1. Бажал Ю. Знання економіка: теорії і державна політика // Економіка і прогнозування, 2003, №3.
2. Геєць В.М. Характер перехідних процесів до економіки знань / В.М. Геєць // Економіка України. – 2004.- № 4-5.
3. Кравченко Н.А. Інвестиційна складова інноваційного розвитку. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності 2011. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/.
4. Крупко М.І. Фінансові інструменти державного регулювання та підтримки інноваційної сфери/ М.І. Крупко // Фінанси України. – 2001. – №4.
5. Програма інвестиційного розвитку Рівненської області на 2010-2012 роки. Рішення сесії Рівненської обласної ради від 26.02.2010р. №1495.
6. Програма науково-технічного та інноваційного розвитку Рівненської області на 2011-2013 роки. Рішення сесії Рівненської обласної ради від 30.12.2010 р. №63.

И. Тимошенко

Оценка регуляторно-организационных подходов государственной поддержки инвестиционно-инновационных проектов на региональном уровне

В статье освещены вопросы применения регуляторно-организационных подходов поддержки инвестиционно-инновационных проектов на примере Ровенской области, оценки их эффективности с определением целесообразности дальнейшего внедрения или возможных направлений усовершенствования.

I.Tymoshenko

Evaluation of regulatory and organization approaches for the government support of investment and innovation projects at regional level

The article highlights the issues of the application of regulatory and organization approaches for the support of investment and innovation projects on the example of Rivne region, the evaluation of their effectiveness determining the further implementation expediency or possible areas of improvement. The article aims to investigate the impact of existing mechanisms for fiscal incentives in the appropriate regional programs for development and intensification of local investment and innovation processes.

Одержано 7.10.12

УДК 347.736

І.В. Чібісова, ст. викл.

Київський національний авіаційний університет

Методи оцінки і прогнозування банкрутства підприємств

В статті розглянуто сутність банкрутства підприємств, описані різні підходи до прогнозування ймовірності банкрутства підприємств. Зроблений огляд експертних методів, економіко-математичних методів, штучних інтелектуальних систем, методів оцінки фінансового стану. Визнано, що найбільш прийнятними методами прогнозування ймовірності банкрутства підприємства є економіко-математичні моделі.

банкрутство, методи, оцінка, прогнозування, підприємство, неплатоспроможність

Постановка проблеми. Під банкрутством підприємства розуміють неможливість виконання ним своїх фінансових зобов'язань. З позицій фінансового менеджменту банкрутство характеризує реалізацію катастрофічних ризиків підприємства в процесі його фінансової діяльності, унаслідок якої воно не в змозі задовольнити у встановлений термін пред'явлені з боку кредиторів вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом.

Питанню діагностики банкрутства підприємств в економічній науці приділяється значна увага. Це зумовлене тим, що: банкрутство певного суб'єкта господарювання призводить до порушення макроекономічної рівноваги; від того, наскільки об'єктивно проведено оцінку ступеня ймовірності банкрутства підприємства, залежить ціна підприємства, його інвестиційна привабливість, що також відбивається на економічних інтересах держави.

Таким чином, аналіз діагностики банкрутства та його запобігання, підтримка платоспроможності підприємства є актуальними в країнах з ринковими відносинами. Найефективнішим засобом запобігання банкрутства є фінансова санація, що забезпечує фінансове оздоровлення підприємств, збереження робочих місць, підвищення виробничого потенціалу, а отже і економічну безпеку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом багато уваги приділяється питанню діагностики банкрутства. Так, проблема діагностики банкрутства знайшла своє відображення в дослідженнях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. І. Жучкова та В. Федюрко адаптували методіку експертних оцінок для прогнозування банкрутства вітчизняних банків. Л. Лигоненко запропонував розробку стохастичної імітаційної моделі ймовірності банкрутства. А. Романов та Б. Одинцов для прогнозування банкрутства використовували нейромережеві системи. Г. Семенов, О. Єропутова, О. Плаксюк розглядають діагностику банкрутства підприємства на базі застосування статистичних моделей. Темі діагностики ризику банкрутства та впливу інфляції на прийняття рішень фінансового характеру присвятили свої роботи М. Болух та В. Бурчевський [1-8].

Мета статті. Розкриття методів оцінки і прогнозування банкрутства підприємств.

Виклад основного матеріалу. У вітчизняній і закордонній науковій літературі існують різні підходи до прогнозування ймовірності банкрутства підприємств.

Під діагностикою банкрутства розуміють використання сукупності методів фінансового аналізу для своєчасного розпізнавання симптомів фінансової кризи на підприємстві й оперативного реагування на неї на початкових стадіях з метою зменшення ймовірності повної фінансової неспроможності суб'єктів господарювання.

Ознаки банкрутства можна розділити на дві групи. До першої групи відносяться показники, що свідчать про можливі фінансові утруднення і ймовірність банкрутства в недалекому майбутньому: повторювані істотні втрати в основній діяльності, що виражаються в хронічному спаді виробництва, скороченні обсягів продажів і хронічній збитковості; наявність хронічно простроченої кредиторської і дебіторської заборгованості; низькі значення коефіцієнтів ліквідності і тенденція їх до зниження; збільшення до небезпечних меж частки позикового капіталу в загальній його сумі; дефіцит власного оборотного капіталу; систематичне збільшення тривалості обороту капіталу; наявність наднормативних запасів сировини і готової продукції; використання нових джерел фінансових ресурсів на не вигідних умовах; несприятливі зміни в портфелі замовлень; падіння ринкової вартості акцій підприємства; зниження виробничого потенціалу.

В другу групу входять показники, несприятливі значення яких не дають підстави розглядати поточний фінансовий стан як критичний, але сигналізують про можливість різкого його погіршення в майбутньому при неприйнятті дієвих заходів. До них відносяться:

- надмірна залежність підприємства від якого-небудь одного конкретного проекту, типу устаткування, виду активу, ринку збуту;
- втрата ключових контрагентів;
- недооцінка відновлення техніки і технології;
- втрата досвідчених співробітників апарата керування;
- змушені простої, неритмічна робота;
- неефективні довгострокові угоди;
- недостатність капітальних вкладень і т.д.

До переваг цієї системи індикаторів можливого банкрутства можна віднести системний і комплексний підходи, а до недоліків – більш високий ступінь складності ухвалення рішення в умовах багатокритеріальної задачі, інформативний характер розрахованих показників, суб'єктивність прогностичного рішення.

На рис.1. представлена класифікація існуючих підходів для оцінки та прогнозування ймовірності банкрутства підприємств. З рис.1 видно, що існує чотири основних підходи для оцінки й прогнозування ймовірності банкрутства підприємств: 1) експертні методи; 2) економіко-математичні методи; 3) штучні інтелектуальні системи; 4) методи оцінки фінансового стану.

Найбільш відомими методиками, що відносяться до першого підходу, є: метод Аргенти (А-рахунок), або оцінки ймовірності краху; метод Скоуна; методика компанії ERNST&WHINNEY; методика якісного аналізу В.В. Ковальова. Ці методики засновані на якісній оцінці ймовірності банкрутства підприємств.

До другого підходу відносяться методи прогнозування ймовірності банкрутства, засновані на побудові економіко-математичних моделей. До них відносяться: дискримінантний аналіз; кластерний аналіз; дерева класифікації; імітаційне моделювання.

Застосування кластерного аналізу при прогнозуванні ймовірності банкрутства базується на визначенні кластерів, що характеризують фінансову стабільність підприємства й схильність його до банкрутства.

Кластерний аналіз дозволяє здійснити класифікацію об'єктів, у цьому випадку

підприємств, для яких оцінюється фінансовий стан, на основі подання результатів, виражених фінансовими коефіцієнтами – крапками відповідного геометричного простору, з наступним виділенням груп як «згустків» цих крапок (кластерів, таксонів).

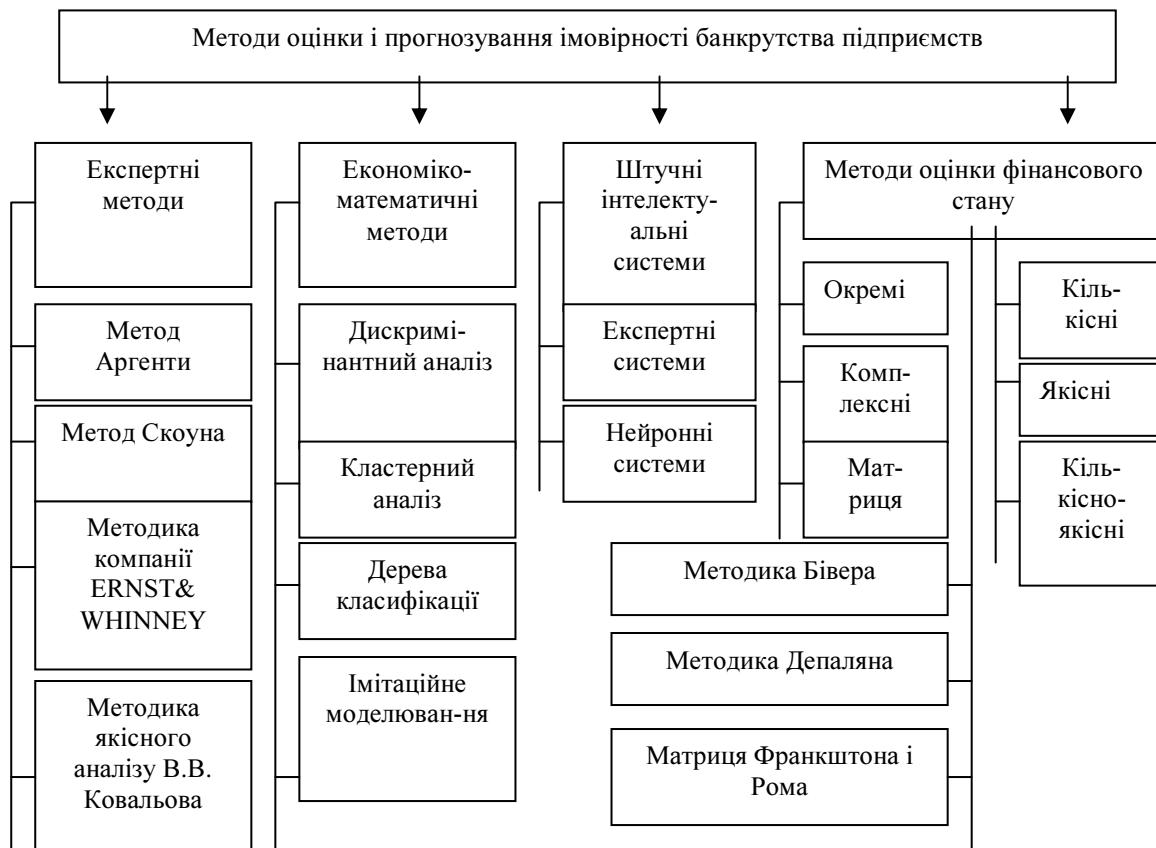


Рисунок 1 – Класифікація існуючих підходів до оцінки та прогнозування ймовірності банкрутства підприємств

До кластерного аналізу відносяться методи автоматичної класифікації без навчання, засновані на визначенні поняття відстані між об'єктами і не потребуючі апріорної інформації про розподіл генеральної сукупності.

При здійсненні прогнозування ймовірності банкрутства по кожному з підприємств виділяється деяка кількість показників, що характеризують його фінансове становище. Причому, в аналіз можуть бути включені дані за відповідними показниками і за ряд років, що дозволяє оцінити схильність підприємства до банкрутства з урахуванням фактору часу.

Метод дерев класифікації одержав широке поширення в закордонній практиці. Основними перевагами методу побудови дерев класифікацій при прогнозуванні ймовірності банкрутства підприємства є високий ступінь наочності (графічне подання), легкість інтерпретації отриманих результатів, ієрархічність обчислень у процесі класифікації (питання задаються послідовно і остаточне рішення залежить від відповіді на всі попередні питання).

Ще одним підходом до прогнозування банкрутства підприємств на підставі економіко-математичних методів є імітаційне моделювання. Методи розрахунку ймовірності банкрутства на основі імітаційного моделювання можуть бути застосовні в умовах вітчизняної економіки. Дана група методів заснована на розрахунку ймовірності банкрутства підприємства шляхом аналізу результатів, що дозволяє

оцінити схильність підприємства до банкрутства в майбутньому. Так, менш фінансово стійкі підприємства мають більшу ймовірність збанкрутувати в найближчий період, чим більше стійкі.

З економіко-математичних методів, використовуваних для прогнозування банкрутства підприємств, найбільше часто застосовуваним на практиці є дискримінантний аналіз. Найбільш відомими методами, заснованими на побудові дискримінантної функції, є:

- 1) моделі оцінки ймовірності банкрутства на основі Z-критерію Е. Альтмана;
- 2) модель оцінки фінансового стану Р. Ліса;
- 3) метод рейтингового числа;
- 4) R-модель прогнозу ризику банкрутства;
- 5) прогнозна модель Дж. Таффлера;
- 6) модель Фулмера;
- 7) модель Г. Спрінгейта;
- 8) модель оцінки ймовірності банкрутства малих і середніх підприємств Ж. Конана і М. Гольдера;
- 9) модель Д. Чессера;
- 10) узагальнена модель оцінки ймовірності банкрутства;
- 11) галузеві моделі оцінки ймовірності банкрутства;
- 12) модель PAS-коефіцієнта.

Методи (штучні інтелектуальні системи), засновані на використанні експертних систем і спрямовані на прогнозування ймовірності банкрутства підприємства, умовно можна підрозділити на дві групи: 1) діагностичні експертні системи; 2) системи нейромережових обчислень.

Діагностичні експертні системи призначені для виявлення причин, що викликали незадовільний стан підприємства. Крім того, діагностичні експертні системи дозволяють моделювати механізм мислення людини щодо вирішення завдань у відповідній предметній області. Крім обчислень, експертні системи формують висновки, ґрунтуючись на наявній у них інформації, базуючись на евристичних підходах до одержання результатів.

У цілому можна відзначити, що експертні системи діагностичного характеру в економіці стали поширюватися порівняно недавно і ще не знайшли широкого застосування, що не дозволяє говорити про достатній ступінь точності інтерпретації отриманих результатів, тому що вони базуються насамперед на знаннях і досвіді експертів. Таким чином, можна відзначити, що економічні діагностичні експертні системи поки обмежені рівнем знань фахівців (фінансистів, економістів, бухгалтерів), що не завжди є високим.

Іншим напрямком застосування економічних систем є використання систем нейромережових обчислень із метою виявлення ймовірності банкрутства підприємств.

Штучні нейронні мережі являють собою нову й досить перспективну обчислювальну технологію, що дає нові підходи до дослідження динамічних завдань у фінансовій області. Спочатку нейронні мережі відкрили нові можливості в області розпізнавання образів, потім до цього додалися статистичні і засновані на методах штучного інтелекту засоби підтримки прийняття рішень і вирішення завдань у сфері фінансів, у тому числі для діагностики банкрутства підприємства.

Одним з основних напрямків діагностики банкрутства підприємств є підхід, що базується на розрахунку різних фінансових коефіцієнтів на основі фінансової звітності. Вітчизняні й закордонні автори пропонують різні процедури аналізу фінансової звітності, виходячи із цілей і завдань аналізу, інформаційної бази, технічного

забезпечення, досвіду й кваліфікації фахівців.

Аналіз літературних джерел дозволив виділити наступні методики діагностики банкрутства підприємства, засновані на розрахунку і аналізі фінансових показників: система показників У. Бівера; метод «credit-men» Ж. Депеняна; методика діагностики банкрутства підприємства І. Бланка; методика, заснована на розрахунку коефіцієнта фінансування важколіквідних активів; модель фінансової рівноваги підприємства Ж. Франшо та І. Романе.

Для оцінки ймовірності банкрутства у вітчизняній практиці використовується система коефіцієнтів: коефіцієнт поточної ліквідності (покриття); коефіцієнт забезпеченості власними коштами; коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності. Поряд з наведеною вище формою діагностики банкрутства використовується також балансовий метод оцінки фінансового стану та загрози банкрутства, що його ще називають «Модель В.В. Ковальова». Проте, не дивлячись на наявність великої кількості методик, що дозволяють прогнозувати банкрутство підприємства з тією або іншою мірою вірогідності, жодна з них не може претендувати на використання як універсальна. Актуальною проблемою є коригування методик з врахуванням регіональних і галузевих особливостей, а також розробка нових алгоритмів прогнозування вірогідності банкрутства, вільних від виявлених недоліків. Зокрема, великий інтерес представляє використання теорії статистичного розпізнавання кризового стану підприємства.

Розглянуті методики не надають даних про детальний період настання банкрутства, однак вони показують реальні проблеми та можливості настання банкрутства. Основні переваги та недоліки цих методик полягають у тому, що: система показників У. Бівера враховує специфіку вітчизняної економіки, враховується сучасна міжнародна практика, модель є зручною в застосуванні. Вагові коефіцієнти для індикаторів не передбачаються і підсумковий показник фінансового стану не розраховується.

Отримані значення індикаторів порівнюються з їх нормативними значеннями для трьох видів фірм: для нормально функціонуючих компаній; для компаній, збанкрутілих протягом року; для фірм, що стали банкрутами протягом п'яти років.

При розгляді моделі Сайфулліна – Кадикова можна відмітити, що дана модель зручна для коригування відносно локалізації підприємства та часу розгляду, враховує специфіку вітчизняної економіки та є зручною в застосуванні.

Діагностика неможливості банкрутства на базі рейтингового числа не дозволяє оцінити причини потрапляння підприємства «в зону неплатоспроможності». Нормативний зміст коефіцієнтів, які використовуються для рейтингової оцінки, не враховує галузевих особливостей підприємств. Не дається відповідь на питання, які з факторів вплинули на зміну рівня фінансової стійкості.

Проаналізувавши наукову літературу з даної теми, можна зазначити, що найбільш адаптованими до вітчизняних підприємств моделями визначення ймовірності банкрутства, є коефіцієнт У. Бівера, дискримінантна модель О. Терещенка, модель Р. Сайфулліна – Г. Кадикова, модель PAS-коефіцієнта.

Висновки. Таким чином, сучасний стан економіки вимагає створення загального алгоритму прогнозування банкрутства підприємства з врахуванням як вітчизняного, так і закордонного досвіду.

Для забезпечення більшої об'єктивності результатів аналізу діагностика банкрутства вітчизняних підприємств має базуватися на таких принципах:

- необхідність поєднання в процесі аналізу кількісних та якісних критеріїв, що сигналізують про потенційну загрозу банкрутства суб'єктів господарювання;

- врахування особливостей розвитку економічних циклів у певній галузі при визначенні індикаторів кризових явищ на підприємстві;
- узагальнення світового досвіду в розробці методичного інструментарію діагностики банкрутства і його адаптація до умов діяльності та інформаційного забезпечення вітчизняних підприємств;
- комплексний інтегральний підхід до оцінювання фінансового стану підприємств, що зазнали фінансових ускладнень у своїй діяльності.

Отже, можна зазначити, що найбільш адаптованими до вітчизняних підприємств моделями визначення ймовірності банкрутства, є коефіцієнт У. Бівера, дискримінантна модель О. Терещенка, модель Р. Сайфулліна – Г. Кадикова, модель PAS-коефіцієнта.

Для того, щоб прогноз був більш обґрунтованим, рекомендуємо комплексно використовувати одночасно кілька методів прогнозування ймовірності банкрутства підприємства, що дозволить значно підвищити ступінь вірогідності отриманих результатів.

Список літератури

1. Квасницька Р.С. Етапність проведення діагностики кризового стану та ймовірності банкрутства підприємства / Р.С. Квасницька, І.М. Кордонєць // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – №2. – С. 130-135.
2. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства //Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 6. – С. 180–182.
3. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Г.Г. Кірейцев. — 3-тє вид, перероб. та доп. — К. : ЦУЛ, 2004. — 531 С.
4. Лепейко Т.І. Аналіз сучасних методик прогнозування ймовірності банкрутства підприємства / Т.І. Лепейко, Т.О. Доценко //Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць, № 1(10)2011.
5. Пластун О.Л. Аналіз кількісних методик прогнозування банкрутства підприємства та обґрунтування необхідності розробки сучасних вітчизняних аналогів / О.Л. Пластун // Вісник Української академії банківської справи. - 2005. - № 2. - С. 101-107.
6. Прохорова В., Крупчатніков О. Прогнозування банкрутства як складова атникризового фінансового управління / В. Прохорова, О. Крупчатніков // Економічний простір. - 2009. - №23/2. - С. 103-109.
7. Рязєєва Т.Г. Зарубіжні методики визначення ймовірності банкрутства підприємства / Т.Г. Рязєєва, І.В. Стасюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. - №3. Т.1. – С.177 – 181.
8. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посібник.- К.: КНЕУ, 2000. – 567 с.

И. Чибисова

Методы оценки и прогнозирования банкротства предприятий

В статье рассмотрена сущность банкротства предприятий, описаны разные подходы к прогнозированию вероятности банкротства предприятий. Сделан обзор экспертных методов, экономико-математических методов, искусственных интеллектуальных систем, методов оценки финансового состояния. Определено, что наиболее приемлемыми методами вероятности банкротства предприятий являются экономико-математические модели.

I. Chibisova

Methods of estimation and prognostication of bankruptcy of enterprises

Essence of bankruptcy of enterprises is considered in the article, the different going is described near prognostication of probability of bankruptcy of enterprises. The review of expert methods, ekonomiko-mathematical methods, artificial intellectual systems, methods of estimation of the financial state is done. It is certain that the most acceptable methods of probability of bankruptcy of enterprises are ekonomiko-mathematical models.

Одержано 01.10.12

УДК 657.1:37(477)

Ю.Ю. Харчук, здобувач

Національний університет «Острозька академія», м. Острог

Управлінський облік фінансової стійкості державних вищих навчальних закладів в Україні

У статті визначено сутність фінансової стійкості державних вищих навчальних закладів в Україні та розкрито особливості здійснення управлінського обліку нею.

фінансова стійкість, державні вищі навчальні заклади, управлінський облік, центри відповідальності, доходи, асигнування з бюджету, власні надходження, затрати

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку національної економіки України вища освіта є вагомим елементом на шляху досягнення високих темпів економічного зростання та добробуту суспільства, впливає на всі сфери його економічного, соціально-культурного та політичного життя. Сьогодні частка вищих навчальних закладів державної та комунальної форм власності (далі – ДВНЗ), які засновані державою та місцевими органами влади, фінансуються з державного та/або місцевого бюджетів і підпорядковуються відповідному центральному органу виконавчої влади та місцевим органам влади, становить 68,99 % від загальної кількості ВНЗ III-IV рівнів акредитації. Крім того, поступове зменшення фінансування діяльності ДВНЗ за рахунок бюджетних коштів та надання їм самостійності у сфері внутрішнього управління зумовило потребу в опрацюванні й запровадженні нового механізму управління, який уможливило функціонування їх як повноправних суб'єктів господарювання. Це передбачає формування ефективної інформаційної системи використання даних, яка дає можливість ДВНЗ обґрунтовувати управлінські рішення як у коротко-, так і довгостроковій перспективі задля належного позиціонування на національному та міжнародному ринку освітніх послуг, підтримки їх високої якості. Формування такої інформаційної системи можливе на основі організації й розвитку управлінського обліку, покликаною забезпечувати необхідною об'єктивною та оперативною інформацією всі рівні управління ДВНЗ [3].

В свою чергу, вирішення вищезазначених завдань неможливе без належного виконання ДВНЗ України своїх функцій. Проте для цього необхідно забезпечити фінансову стійкість (далі – ФС) навчальних закладів на основі організації якісного управлінського обліку нею. Тому з огляду на вищевказане тема дослідження є актуальною та своєчасною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження організаційно-фінансових аспектів діяльності ДВНЗ України, раціонального управління фінансовими ресурсами навчальних закладів, різних аспектів управлінського обліку в бюджетній сфері, зокрема вищій освіті, висвітлені в працях таких вітчизняних науковців як Атамаса П., Боголіб Т., Бородкіна О., Бутинця Ф., Вериги Ю., Голова С., Гуцайлюка З., Джого Р., Зайнчковського О., Каневої Т., Кондрашової Т., Кужельного М., Куценко В., Куцинської М., Левицької С., Нападовської Л., Самборського В., Свірко С., Сопка В., Студінського В., Сушко Н., Устенко О., Фаріона І., Чечуліної О., Чумаченка М. та інших. Значний внесок у формування теоретичної бази та обґрунтування напрямів

удосконалення бухгалтерського обліку, в тому числі управлінського, в бюджетних установах зробили зарубіжні вчені: Астахов В., Ван Бред М., Друрі К., Нарінській О., Палій В., Перера М., Соколов Я., Хендріксен Е тощо.

Напрацювання вищезазначених науковців є значними, однак, в цілому сьогодні, на нашу думку, особливої уваги потребують питання дослідження сутності ФС ДВНЗ в Україні, її обліково-аналітичного забезпечення та теоретичних, методологічних і практичних аспектів управлінського обліку нею. Саме тому доцільним є поглиблення досліджень у цій сфері.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у визначенні сутності ФС ДВНЗ України, виявленні особливостей організації управлінського обліку нею на основі вивчення теоретичних та практичних аспектів досліджуваної проблематики.

Виклад основного матеріалу. Термін "управлінський облік" виник у 50-60-ті роки ХХ століття в англійських країнах. Остаточно професійна сфера сформувалася в 1972 році, коли Національна асоціація бухгалтерів (США) розробила і затвердила стандарт професійних іспитів з управлінського обліку – Certificate of Management Accounting. В Україні цей термін з'явився в 1990-ті, разом з першими підручниками західних авторів, хоча сама діяльність, що входить до предмету управлінського обліку, була досить добре розвинена в умовах доринкової радянської економіки [7].

Сьогодні у процесі отримання інформації суб'єктами господарювання приділяється значна увага організації бухгалтерського та управлінського обліку [1; 8]. Однак, ведення управлінського обліку, на відміну від бухгалтерського, не є для них обов'язковим. Основна мета використання управлінського обліку полягає у забезпеченні достовірної інформації, яка слугує тільки інтересам ефективного управління, тому рішення про доцільність його впровадження необхідно приймати виходячи з оцінки співвідношення витрат і вигод від його функціонування. На сучасному етапі розвитку управлінський облік, який дозволяє отримувати інформацію про доходи і затрати за центрами їх виникнення і відповідальності, а також калькулювати належним чином бюджетні послуги, в ДВНЗ практично відсутній.

Високий суспільний пріоритет вищої освіти та необхідність зниження ціни соціальної помилки управлінських рішень обумовлює потребу в зміні існуючих підходів до управління ДВНЗ та його ФС зокрема. З огляду на це для обліково-аналітичного забезпечення ФС навчальні заклади мають ухвалювати обґрунтовані управлінські рішення щодо формування своїх доходів (за рахунок асигнувань із державного та/або місцевих бюджетів та власних надходжень відповідно до чинного законодавства, в тому числі шляхом фандрайзингу) та раціонального розподілу затрат.

Управління ДВНЗ передбачає формування відповідної інформаційної системи, з використанням даних якої управлінські рішення будуть обґрунтовані. За такого підходу управлінський облік – це частина інформаційної системи, функціонування якої забезпечує формування релевантної інформації, придатної для використання на всіх рівнях управління, відповідно до повноважень керівників цих рівнів, спрямованих на підвищення якості освіти [3] та ФС ДВНЗ. Таким чином, одним із основних завдань управлінського обліку ДВНЗ є надання інформації щодо результативності використання отриманого цільового фінансування (як бюджетного, так і власних надходжень) невідокремленими структурними підрозділами закладів. Отже, в основі методики управлінського обліку ФС – касовий метод обліку цільових коштів.

В свою чергу, ФС ДВНЗ – це стан фінансових ресурсів суб'єктів, що забезпечує повне та своєчасне фінансування цільовими коштами попередньо затверджених кошторисом видатків (витрат, затрат). При цьому отримання запланованих надходжень фінансових ресурсів (бюджетних коштів по загальному фонду, бюджетних коштів по

спеціальному фонду, власних надходжень по спеціальному фонду, інших надходжень) є основою результативної господарської діяльності (в тому числі виконання цільових бюджетних програм) та надання якісних освітніх послуг. Крім того, необхідність використання управлінського обліку ФС ДВНЗ зумовлена вдосконаленням калькуляційної роботи у ВНЗ (правильний розрахунок собівартості освітніх послуг за різними спеціальностями, формами (денна, заочна, вечірня) та термінами (триместр, півріччя, навчальний рік чи весь період 5-6 років) навчання, який значною мірою підвищить якість процедури управління затратами і забезпечить обґрунтованість встановлення цін на освітні послуги); виокремленням обліку за центрами відповідальності (далі – ЦВ) (проблематичне здійснення централізованого контролю за ефективністю діяльності усіх численних підрозділів ДВНЗ) та покращенням бюджетування (планування бюджетів ВНЗ (кафедр зокрема) з метою забезпечення їхньої ФС).

Сучасні ДВНЗ, на нашу думку, необхідно розглядати як сукупність різних ЦВ, пов'язаних між собою лініями відповідальності, за якими відбувається рух потоків інформації, необхідної для ухвалення рішень на всіх рівнях управління щодо формування доходів та розподілу затрат. Крім цього, міжнародна практика впровадження управлінського обліку також виокремлює як його організаційно-економічну складову ЦВ – сегменти діяльності, в межах яких встановлено персональну відповідальність менеджера за виконання доведених показників [2; 11]. В сучасних умовах функціонування ДВНЗ для успішної реалізації управлінських рішень щодо забезпечення їхньої ФС на основі інформації підсистеми управлінського обліку навчальних закладів необхідно створити сегментарний облік за ЦВ, що дозволить збільшити відповідальність керівників конкретних підрозділів ДВНЗ за оптимізацією власних надходжень та ефективним використанням асигнувань з бюджету. Тому, виходячи із вищезазначеного, мета обліку за ЦВ полягає у задоволенні інформаційних потреб внутрішнього управління ДВНЗ, що дає можливість оперативно контролювати затрати та результати діяльності на різних рівнях управління.

За результатами дослідження І.М. Хахонової необхідно зазначити, що облік за ЦВ можливо здійснювати за наявності таких умов: установа здійснює свою діяльність як єдине ціле; управлінський облік функціонує паралельно з традиційною системою бухгалтерського обліку; в установі чітко визначені сфери відповідальності [10, 54].

В практиці управлінського обліку господарської діяльності в Україні виділяють чотири типи ЦВ: центри витрат, центри виручки (реалізації, збуту), центри прибутку та центри інвестицій (фінансування, постачання). Назва центру характеризує завдання його функціонування. Що ж до ЦВ у ДВНЗ, то ними вважаються їхні структурні підрозділи. Так, Н.О. Наумова виділяє такі три типи ЦВ у структурі ДВНЗ: центр інвестицій (ректорат ДВНЗ); центри витрат (структурні підрозділи, що забезпечують навчальний процес ДВНЗ); центри прибутку (структурні підрозділи, що здійснюють підприємницьку діяльність) [6, 10-12]. Однак, на нашу думку, виокремлення центру прибутку для ДВНЗ є некоректним. Тому, беручи до уваги специфіку їхньої діяльності та з метою забезпечення ФС навчальних закладів, вважаємо за доцільне розглядати такі ЦВ як: ЦВ «Фінансування», ЦВ «Доходи від фандрайзингу», ЦВ «Затрати», ЦВ «Результативність фінансування». Інформаційний зв'язок між ЦВ ДВНЗ в розрізі їхніх видів діяльності відображено на рис.1.

Крім того, під термінологію «затрати» слід розуміти профінансовані витрати або касові видатки. Основними критеріями виділення ЦВ для структурного підрозділу є вплив діяльності такого підрозділу на затрати (фінансування, результат), що визначає формування ФС ДВНЗ. Так, до ЦВ «Затрати» можемо віднести кафедри та деканати,

ЦВ «Фінансування» - бухгалтерію, кафедри (які мають субрахунки), ЦВ «Результативність фінансування» - фінансово-плановий відділ, ЦВ «Доходи від фандрайзингу» - структурні підрозділи ДВНЗ, які залучають фінансові ресурси для покращення ФС навчальних закладів шляхом фандрайзингу.

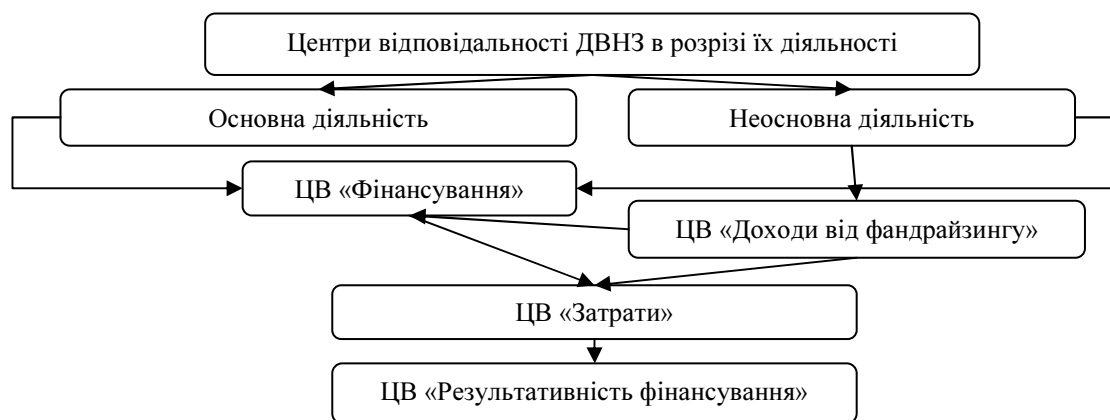


Рисунок 1 - Інформаційний зв'язок між ЦВ ДВНЗ в розрізі їхніх видів діяльності*
* розроблено автором

Однак, з метою отримання деталізованої оперативної інформації з питань оцінки ефективності певних видів (напрямків, підрозділів) діяльності ДВНЗ їхньому керівництву необхідно якісно організувати управлінський облік як комплексну систему планування, обліку та звітності, контролю та аналізу, яка є вагомою інформаційною базою ефективного менеджменту управління [9].

З урахуванням міжнародної практики управлінського обліку в процесі виокремлення всередині ДВНЗ ЦВ необхідно враховувати такі фактори: кожному ЦВ визначена своя сфера відповідальності (призначені посадові особи повинні нести відповідальність тільки за ті питання (показники), які вони можуть контролювати і на величину яких можуть здійснювати вплив); для кожного ЦВ повинні бути встановлені одиниці виміру: перелік показників, доступних для розрахунку, забезпечених надійними джерелами інформації, а також визнаних у формах звітності (для більшості випадків – у внутрішній) [9]. Особливості організації обліку за ЦВ визначено питаннями, що підлягають контролю. Зокрема, на етапі розробки внутрішньої звітності в рамках ЦВ у складі реквізитів слід передбачити наведення інформації щодо прізвища працівника, який відповідає за конкретні статті витрат. У складі професійних обов'язків працівників, які несуть відповідальність за певний ЦВ, повинно бути передбачено їх обов'язкову участь у розробці внутрішніх форм звітності, складанні графіка подання звітності, формуванні кошторису (при цьому мова йде не про кошторис доходів та видатків ДВНЗ, а про кошторис реалізації бюджетних коштів на певному етапі (певній ланці, за визначеним переліком показників тощо).

Основними елементами бюджетування в ДВНЗ, які, на нашу думку, забезпечують зв'язок між управлінським обліком та ФС є бюджети кафедр і факультетів та звіти про їх виконання відповідно до критеріїв якості їхньої роботи. При розгляді кафедри як ЦВ Кондрашовою Т.М. [3] запропоновано формат бюджету, до якого включено обмежений перелік статей доходу за поточний рік та по кварталах, а також деталізовано перелік статей затрат за показниками «Наука» та «Освіта», зокрема: оплата праці, нарахування на оплату праці, ремонт устаткування, інші витратні матеріали і предмети постачання (канцтовари, комплектуючі та інші витратні статті), інші поточні затрати, відрядження й службові роз'їзди, придбання устаткування, які

можна безпосередньо пов'язати з показниками якості діяльності цього підрозділу за вищезазначеними показниками. Куцинська М.В. [4] у своєму дисертаційному дослідженні критикує попередницю за розгляд кафедр лише як центрів затрат і доводить, що вони є змішаними ЦВ за затратами та доходами, що, на нашу думку, є більш правильним підходом. Автор основний акцент робить на деталізації доходів кафедр, залежно від їхньої участі у підготовці студентів різних спеціальностей з урахуванням усіх форм навчання та освітньо-кваліфікаційних рівнів. Проте у запропонованій Куцинською М.В. удосконаленій формі бюджету кафедри, на наш погляд, немає бажаної деталізації усіх можливих джерел доходів та статей затрат, оскільки науковець обмежується такими статтями бюджету як: доходи всього, у тому числі: а) від здійснення освітньої діяльності всього, в тому числі: 1) від участі у підготовці студентів спеціальності №1; 2) від участі у підготовці студентів спеціальності №2; ... ; б) від здійснення наукової діяльності; в) від здійснення інших видів діяльності; затрати всього, в тому числі на: заробітну плату; нарахування на заробітну плату; ремонт устаткування; витратні матеріали; відрядження; послуги зв'язку; придбання устаткування; інші поточні затрати. З цього очевидним є те, що форма бюджету, а відтак і форма звіту про виконання бюджету кафедр ДВНЗ потребують вдосконалення (табл.1).

Таблиця 1 – Рекомендована форма бюджету кафедри ДВНЗ на 20__ р.

(код та/або назва кафедри)		тис. грн.			
Статті бюджету кафедри	Всього	За кварталами			
		I	II	III	IV
1	2	3	4	5	6
<i>Доходи всього, в тому числі:</i>	<i>1291,00</i>	<i>335,50</i>	<i>362,50</i>	<i>266,00</i>	<i>327,00</i>
A. Від здійснення основної (освітньої) діяльності всього, в тому числі:	1103,00	287,50	337,50	196,00	282,00
1. Від участі у підготовці студентів спеціальності №1, в тому числі:	765,00	200,00	235,00	135,00	195,00
1.1. Держзамовлення за кошти загального фонду.	495,00	125,00	145,00	95,00	130,00
1.2. Контрактної форми навчання за кошти спеціального фонду.	270,00	75,00	90,00	40,00	65,00
2. Від участі у підготовці студентів спеціальності №2, в тому числі:	338,00	87,50	102,50	61,00	87,00
2.1. Держзамовлення за кошти загального фонду.	247,50	62,50	72,50	47,50	65,00
2.2. Контрактної форми навчання за кошти спеціального фонду	90,50	25,00	30,00	13,50	22,00
3.
B. Від здійснення наукової діяльності всього, в тому числі:	188,00	48,00	25,00	70,00	45,00
1. Отримання грантів на виконання наукових досліджень	70,00	25,00	0,00	0,00	45,00
2. Фінансування освітніх бюджетних програм	50,00	0,00	0,00	50,00	0,00
3. Надходження від проведення всеукраїнських та міжнародних конференцій, семінарів, круглих столів.	25,00	0,00	25,00	0,00	0,00
4. Надходження від видання щорічних, щоквартальних збірників наукових праць, науково-практичних журналів, вісників.	43,00	23,00	0,00	20,00	0,00
5.
V. Від здійснення неосновної діяльності, всього в тому числі:	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1.
<i>Затрати всього, в тому числі на:</i>	<i>1291,00</i>	<i>335,50</i>	<i>362,50</i>	<i>266,00</i>	<i>327,00</i>
1. Заробітну плату всього, в тому числі:	778,98	224,79	210,25	154,28	189,74

Продовження таблиці 1

1.1.Науково-педагогічних кадрів	743,60	218,08	199,38	146,30	179,
1.2.Методистів та старших лаборантів	35,38	6,71	10,88	7,98	9,81
2.Нарахування на заробітну плату всього, в тому числі:	232,38	60,39	65,25	47,88	58,8
2.1.Науково-педагогічних кадрів	141,28	41,43	37,88	27,80	34,1
2.2.Методистів та старших лаборантів	6,72	1,27	2,07	1,52	1,86
3. Придбання товарів та послуг всього, в тому числі:	31,50	7,50	8,00	3,00	13,0
3.1.Канцтовари	13,00	2,00	4,00	1,00	6,00
3.2.Комплектуючі	11,00	4,00	2,00	1,00	4,00
3.3.Послуги зв'язку (стаціонарний, мобільний телефони, Інтернет)	7,50	1,50	2,00	1,00	3,00
3.4.
4. Затрати на відрядження всього, в тому числі:	24,00	8,00	7,00	3,00	6,00
4.1. В межах країни	17,00	6,00	5,00	2,00	4,00
4.2. За кордон	7,00	2,00	2,00	1,00	2,00
5.Інші поточні затрати	224,15	34,83	72,00	57,84	59,4

Крім цього, як бюджети підрозділів ДВНЗ, зокрема кафедр, так і інші форми управлінської звітності повинні складатися із дотриманням конкретних вимог: 1) адресності – внутрішня звітність має бути доведена до відповідного керівника та інших зацікавлених осіб, але за умови збереження конфіденційності інформації; 2) релевантності – корисність показників звітності при прийнятті конкретних управлінських рішень, міра відповідності задоволення потреб користувачів інформації завданню, що поставлено перед ними; 3) співставності стратегічної та тактичної інформації – всі поточні завдання звітності мають відповідати довгостроковим цілям. 4) гнучкості – пов'язана із безперервністю формування управлінської звітності і припущенням можливості встановлення підстав коригування встановлених показників і координації планово-економічної діяльності, передбачає швидку зміну форм звітності залежно від господарської ситуації та потреб користувачів; 5) своєчасності (оперативності) – звітність має бути підготовлена у той момент часу, коли вона необхідна для прийняття управлінських рішень та виявлення відхилень; 6) пріоритетності – за допомогою звітності має бути встановлено головну ціль у певному часовому проміжку; 7) аналітичності – можливість застосування математико-розрахункових підходів до формування показників форм звітності, їх оцінки [5].

Висновки. Таким чином, вищезазначені пропозиції роблять можливими проведення якісного управлінського обліку ФС ДВНЗ в умовах реформування вітчизняної системи обліку господарської діяльності. В цьому дослідженні розглянуто особливості організації управлінського обліку за ЦВ та формування бюджетів кафедр ВНЗ в розрізі акумулювання доходів за рахунок асигнувань з державного та/або місцевих бюджетів та власних надходжень в контексті чинного законодавства України і раціональному розподілу затрат. В наступних дослідження значної уваги буде приділено детальному вивченню бюджетів та звітів результатів діяльності факультетів та інших ЦВ ДВНЗ, калькулюванню собівартості освітніх послуг та формуванню управлінської звітності, що в цілому сприятиме результативному методичному та організаційному обліково-аналітичного забезпеченню показників їхньої фінансової стійкості.

Список літератури

1. Атамас П.Й. Управлінський облік: 2-ге вид. [Текст] /П.Й. Атамас/ Навчальний посібник – К.: ЦУЛ, 2009. – 440 с.
2. Аткинсон Э.А. Управленческий учет : пер. с англ. [Текст]/ Э.А. Аткинсон, Р.Д. Банкер, Р.С. Каплан. – 3-е изд. – М. : ИД Вильямс, 2005. – 878 с.
3. Кондрашова Т. М. Управлінський облік в державних вищих навчальних закладах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.09. /Тетяна Миколаївна Кондрашова// [Електронний ресурс] – К., 2007. – 25 с. – Режим доступу: <http://www.librar.org.ua>
4. Куцинська Марія Володимирівна. Інформація управлінського обліку в аналізі ефективності діяльності державних вищих навчальних закладів: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.09. [Текст] /Марія Володимирівна Куцинська// Київ., 2012.– 170 с.
5. Нападівська Л.В., Матюха М.М. Концептуальні засади формування управлінської звітності. [Текст] / Л.В. Нападівська, М.М. Матюха // Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2012. – Вип.19.
6. Наумова Н.А. Собственные доходы ВУЗа как объект управленческого учета. [Текст] / Н.А. Наумова // Университетское управление. - 2005. - №2. – С.10-15.
7. Предко І.Ю. Управлінський облік в умовах диверсифікації [Електронний ресурс] / І.Ю. Предко // Вісник ЖДТУ №3 (32). Економічні науки. – ЖДТУ, 2009 - Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/portal/Natural/Vzhdtu/econ/2009_3/32.pdf
8. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней [Текст] / Я.В.Соколов / – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
9. Федів Р. С. Облік і аналіз використання бюджетних коштів на виконання цільових програм: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.09. [Текст] / Ростислав Євгенович Федів // Київ., 2011– 182 с.
10. Хахонова И.Н. Принципы организации управленческого учета денежных потоков по центрам ответственности [Текст] / И.Н. Хахонова // Современные наукоемкие технологии. – 2006. - №1 – С.53-56.
11. Neil's Brock Copenhagen Business College. – Kultorvet 2, Copenhagen K, Denmark, 2008. – 250 p.

Ю. Харчук

Управленческий учет финансовой устойчивости государственных высших учебных учреждений в Украине

В статье определено сущность финансовой устойчивости государственных высших учебных учреждений в Украине и раскрыты особенности осуществления управленческого учета ею.

Y. Kharchuk

Management Accounting of financial stability of state higher educational establishments in Ukraine

The article has defined the essence of financial stability of state higher educational establishments in Ukraine. The features of realization of management accounting by financial stability of state higher educational establishments have been considered.

Одержано 28.09.12

УДК 658.5:658.27

Ю.В. Яшан, асп.

Кіровоградський національний технічний університет

Напрямки підвищення ефективності відтворення і використання основних засобів

В статті визначено склад та структура основних засобів, порядок їх відтворення розглянуто екстенсивні та інтенсивні шляхи підвищення ефективності їх використання.

основні засоби, виробничі та невиробничі основні засоби, відтворення основних виробничих засобів, форми відтворення основних засобів, інтенсивне та екстенсивне використання основних засобів

Підвищення ефективності використання основних засобів підприємств є одним з основних питань у період переходу до ринкових відносин. Від вирішення цієї проблеми залежить фінансовий стан підприємства та його конкурентоспроможність на ринку.

Згідно законодавства України, *основні засоби* — це матеріальні цінності, що використовуються у виробничій діяльності підприємства понад один календарний рік з початку введення їх в експлуатацію, а також предмети вартістю за одиницю понад 500 гривень (за ціною придбання).

С.Покропивний визначає основні засоби як засоби праці, які мають вартість; функціонують у виробництві тривалий час, у своїй незмінній споживчій формі; їх вартість переноситься конкретною працею на вартість продукції, що виробляється (на платні послуги), частинами в мірі зношення.

Однак у класичному політ економічному визначенні основних засобів немає обмежень у розмірі їх вартості в грошовому виразі. Важливо, що вони беруть участь у виробничому процесі багаторазово й переносять свою вартість на виготовлений продукт частинами.

Роль основних засобів у процесі виробництва, особливості їх відтворення в умовах ринкової економіки зумовлює особливі вимоги до інформації про наявність, рух, стан і використання основних засобів. Ринкова система управління потребує більш оперативної та комплексної інформації щодо основних засобів. Практика підприємств свідчить, що облік основних засобів ще більш ускладнився. Існує ряд проблем, які негативно впливають на процес управління виробництвом і знижують ефективність використання основних засобів.

Основні засоби підприємств включають основні виробничі засоби й невиробничі основні засоби.

Виробничі основні засоби є частиною основних засобів, яка бере участь у процесі виробництва тривалий час, зберігаючи при цьому натуральну форму. Вартість основних виробничих засобів переноситься на вироблений продукт поступово, частинами, у міру використання. Поновлюються основні виробничі засоби через капітальні вкладення.

Невиробничі основні засоби — це житлові будинки та інші об'єкти соціально-культурного й побутового обслуговування, які не використовуються у господарській діяльності і перебувають на балансі підприємства[5].

На відміну від виробничих основних засобів невиробничі основні засоби не беруть участі в процесі виробництва і не переносять своєї вартості на вироблений продукт. Відтворюються вони тільки за рахунок прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства. Незважаючи на те, що невиробничі основні засоби безпосередньо не впливають на обсяг виробництва, збільшення цих засобів пов'язане з поліпшенням добробуту працівників підприємства. Це в кінцевому рахунку позитивно позначається на результатах діяльності підприємства, на зростанні продуктивності праці.

Основні виробничі засоби з урахуванням специфіки їх виробничого призначення поділяються на такі 16 груп: земельні ділянки; капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом; будівлі, споруди, передавальні пристрої; машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти, прилади, інвентар (меблі); тварини; багаторічні насадження; інші основні засоби; бібліотечні засоби; малоцінні необоротні матеріальні активи; тимчасові (не титульні) споруди; природні ресурси; інвентарна тара; предмети прокату; довгострокові біологічні активи[1].

Співвідношення окремих груп основних виробничих засобів становить їх структуру. Поліпшення структури основних виробничих засобів, передовсім підвищення питомої ваги активної їх частини, сприяє зростанню виробництва, зниженню собівартості продукції, збільшенню грошових нагромаджень підприємства.

Для прикладу дамо склад основних виробничих засобів машинобудівного підприємства (рис. 1).

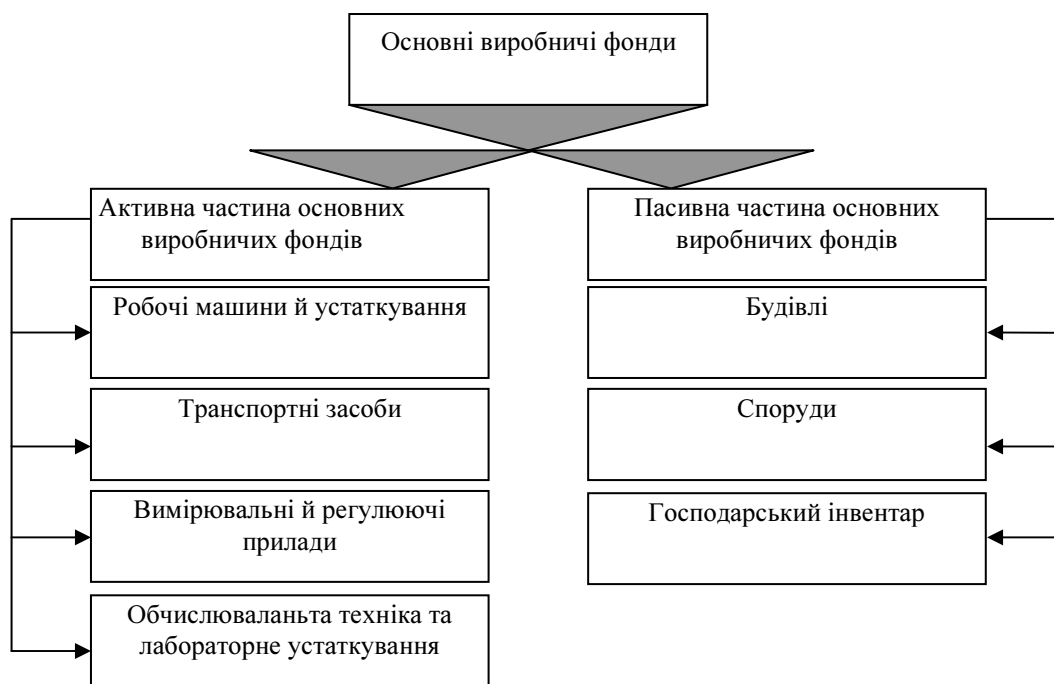


Рисунок 1 – Склад основних виробничих засобів підприємств

Підприємству не байдуже, в яку групу основних виробничих засобів укласти кошти. Воно зацікавлене в оптимальному підвищенні питомої ваги машин, устаткування, тобто активної частини основних засобів, які обслуговують процес виробництва і характеризують виробничі можливості підприємства. Ясна річ, що для забезпечення нормального функціонування активних елементів основних виробничих засобів необхідні будівлі, споруди, інвентар, тобто пасивна частина основних засобів.

Структура основних виробничих засобів є різною в різних галузях промисловості, народного господарства. Наприклад, частка будівель у загальній вартості основних виробничих засобів найвища в легкій та харчовій промисловості (близько 44%); споруд — у паливній промисловості (17%); передавальних пристроїв — в електроенергетиці (32%); устаткування та робочих машин — на підприємствах машинобудівного комплексу (45%) [4].

Основними факторами, які впливають на структуру основних виробничих засобів підприємств, є: рівень автоматизації і механізації, рівень спеціалізації і кооперування, кліматичні та географічні умови розміщення підприємств. Кожний фактор по-різному впливає на структуру виробничих засобів. Поліпшити структуру основних виробничих засобів можна за рахунок:

- оновлення та модернізації устаткування;
- ефективнішого використання виробничих приміщень установленням додаткового устаткування на вільній площі;
- ліквідації зайвого й малоефективного устаткування.

Відтворення основних виробничих засобів — це процес безперервного їх поновлення. Розрізняють просте та розширене відтворення.

Просте відтворення основних засобів здійснюється в тому самому обсязі, коли відбувається заміна окремих зношених частин основних засобів або заміна старого устаткування на аналогічне, тобто тоді, коли постійно відновлюється попередня виробнича потужність.

Розширене відтворення передбачає кількісне та якісне збільшення діючих основних засобів або придбання нових основних засобів, які забезпечують вищий рівень продуктивності устаткування.

Процес відтворення основних виробничих засобів має низку характерних ознак, зокрема:

- 1) основні виробничі засоби поступово переносять свою вартість на вироблену продукцію;
- 2) у процесі відтворення основних виробничих засобів одночасно відбувається рух їхньої споживної вартості та вартості;
- 3) нарахуванням амортизаційних відрахувань здійснюється нагромадження в грошовій формі частково перенесеної вартості основних виробничих засобів на готову продукцію;
- 4) основні виробничі засоби поновлюються в натуральній формі протягом тривалого часу, що створює можливість маневрувати коштами амортизаційного фонду.

У процесі господарської діяльності кругообіг основних виробничих засобів проходить три стадії.

На першій стадії відбувається продуктивне використання основних виробничих засобів та нарахування амортизаційних відрахувань. На цій стадії основні виробничі засоби в процесі експлуатації зношуються й нараховується сума зносу. Вона є підставою для списання суми амортизаційних відрахувань на витрати після завершення процесу виробництва. На першій стадії кругообіг основних виробничих засобів втрачається споживна вартість засобів праці, їхня вартість переноситься на вартість готової продукції.

На другій стадії відбувається перетворення частини основних виробничих засобів, які перебували в продуктивній формі, на грошові кошти через нарахування амортизаційних відрахувань. На цій стадії формується амортизаційний фонд.

На третій стадії в процесі виробництва відбувається поновлення споживної вартості частини основних виробничих засобів. Це поновлення здійснюється заміною

зношених основних виробничих засобів на нові за рахунок амортизаційного фонду.

Оборот основних виробничих засобів показано на рис. 2.

Просте відтворення основних виробничих засобів здійснюється у двох формах:

- 1) заміна зношених або застарілих основних виробничих засобів;
- 2) капітальний ремонт діючих основних засобів.

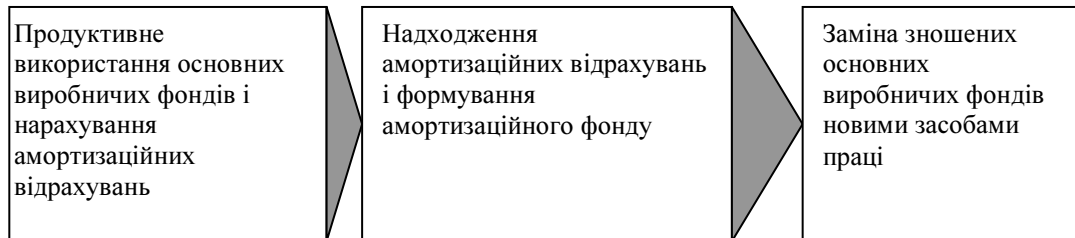


Рисунок 2 – Оборот основних виробничих засобів на підприємстві

За простого відтворення у кожному наступному циклі відбувається створення основних виробничих засобів у попередніх обсягах та з однаковою якістю. Джерелом фінансування заміни зношених основних засобів є нарахована сума амортизації. За розширеного відтворення кожного наступного циклу здійснюється кількісне і якісне зростання основних виробничих засобів. Джерелом фінансування таких змін є використання частини створеного додаткового продукту.

Необхідність оновлення основних виробничих засобів за ринкових відносин визначається передовсім конкуренцією товаровиробників. Саме конкуренція спонукує підприємства здійснювати прискорене списання основних виробничих засобів з метою нагромадження фінансових ресурсів для наступного вкладання коштів у придбання більш прогресивного устаткування, впровадження нових технологій та іншого поліпшення основних виробничих засобів.

Забезпечення певних темпів розвитку і підвищення ефективності виробництва можливе за умови інтенсифікації відтворення та ліпшого використання діючих основних засобів підприємств. Ці процеси, з одного боку, сприяють постійному підтримуванню належного технічного рівня кожного підприємства, а з іншого—дають змогу збільшувати обсяг виробництва продукції без додаткових інвестиційних ресурсів, знижувати собівартість виробів за рахунок скорочення питомої амортизації й витрат на обслуговування виробництва та його управління, підвищувати фондовіддачу і прибутковість.

Система показників, яка може вичерпно характеризувати ефективність основних засобів, охоплює два блоки:

перший — показники ефективності відтворення окремих видів і всієї сукупності засобів праці;

другий— показники рівня використання основних засобів у цілому та окремих їхніх видів. Необхідність виокремлення в самостійну групу показників відтворення засобів праці, які характери-зують процес їхнього руху, технічний стан та структуру, зумовлена тим, що відтворювальні процеси істотно й безпосередньо впливають на ступінь ефективності використання застосовуваних у виробництві машин, устаткування та інших знарядь праці.

Головною ознакою підвищення рівня ефективного використання основних засобів того чи того підприємства є зростання обсягу виробництва продукції. Кількість же виробленої продукції за наявного розміру виробничого апарату залежить, з одного боку, від фонду часу продуктивної роботи машин та устаткування протягом доби,

місяця або року, тобто від їхнього екстенсивного завантаження, а з іншого — від ступеня використання знарядь праці за одиницю часу (інтенсивного навантаження).

Отже, усю сукупність технічних, організаційних та економічних заходів щодо ліпшого використання основних засобів підприємства можна умовно поділити на дві групи:

- 1) збільшення екстенсивного завантаження;
- 2) підвищення інтенсивного навантаження.

Однак треба наголосити на двох важливих обставинах.

По-перше, якщо екстенсивне завантаження машин та устаткування обмежується тільки календарним фондом часу, то можливості підвищення інтенсивного навантаження устаткування, його продуктивності практично не є такими обмеженими.

По-друге, здійснення заходів екстенсивного напрямку, як правило, не потребує капітальних витрат, а підвищення рівня інтенсивного використання виробничого апарату зв'язане зі значними інвестиціями; проте останні порівняно швидко окупаються за рахунок одержаного внаслідок інтенсифікації додаткового економічного ефекту.

Великим резервом збільшення продуктивної роботи виробничого устаткування є максимально можливе скорочення його простоїв.

Для підприємств ряду галузей індустрії, і передовсім машинобудування, надзвичайної гостроти набула проблема підвищення коефіцієнта змінності роботи виробничого устаткування. В Україні цей показник нині є не виправдано низьким і свідчить про наявність достатньо великих резервів ліпшого використання знарядь праці.

Значному поліпшенню екстенсивного завантаження засобів праці сприяє зниження частки недіючого устаткування, яка на промислових підприємствах України є дуже значною (кілька десятків тисяч одиниць), а також виведення з експлуатації зайвого й неефективно використовуваного устаткування та організація завдяки цьому повноцінної двозмінної роботи.

Вирішальне значення для підвищення рівня інтенсивного використання основних засобів має своєчасна заміна та модернізація фізично спрацьованого й технічно застарілого устаткування. Для підтримання порівняно високого технічного рівня виробництва на підприємствах треба щорічно замінювати 4—6% і модернізувати 6—8% діючого парку машин, устаткування та інших видів знарядь праці. До важливих факторів, що зумовлюють зростання продуктивності устаткування за одиницю часу, належать також запровадження нових технологій, інтенсифікація виробничих процесів. Підприємствам різних галузей властиві специфічні способи інтенсифікації технологій виготовлення продукції, виконання робіт або надання виробничих послуг

Значного підвищення інтенсивного навантаження устаткування на підприємствах можна досягти завдяки застосуванню прогресивних форм і методів організації виробництва (концентрації, спеціалізації, кооперування та комбінування; гнучких, потокових і роторно-конвеєрних ліній), що уможливають використання високо-продуктивного автоматизованого устаткування. За свідченням спеціальних досліджень, на підприємствах машинобудування виготовлення конструктивно й технологічно однорідних деталей на потокових лініях забезпечує підвищення навантаження устаткування на 20—30% [4].

Досить істотні резерви ліпшого екстенсивного та інтенсивного використання основних засобів можна реалізувати з допомогою освоєння у стислі строки проектних показників, уведення в дію нових технологічних агрегатів, ліній, устаткування. За даними вибіркового обстеження кількості підприємств різних галузей промисловості та будівництва, середній фактичний період освоєння виробничих об'єктів становить 5—

6 років. Проте технічно та економічно обґрунтовані розрахунки свідчать про реальну можливість досягнення проектних показників виробничих об'єктів на підприємствах добувної промисловості за півтора-два роки, а обробної — за один рік і навіть швидше.

За умов ринкової економіки процес господарювання в цілому має передбачати достатні економічні стимули для забезпечення ефективного використання основних засобів, усього майна підприємств. Дійова система таких колективних та індивідуальних економічних стимулів на підприємствах різних галузей народного господарства України поки що перебуває тільки на стадії становлення й розвитку.

Швидкому її запровадженню сприятимуть: реалізація програми роздержавлення та приватизації власності; широке акціонування підприємств, система їхнього оподаткування; побудова механізму оплати праці залежно від кінцевих результатів виробництва; більш гнучка амортизаційна та інвестиційна політика; державна підтримка великих інвестиційних проектів, підприємницької та зовнішньоекономічної діяльності тощо.

Щоб використання основних засобів було справді економічно вигідним та ефективним, необхідно не тільки стежити за його технічним станом, а й залучати фахівців при проведенні складних ремонтів; визначати ринки виробництва; залучати спеціалістів маркетингового відділу; підвищувати рівень спеціалізації виробництва; застосовувати передові технології; усувати простой; модернізувати устаткування; поліпшувати склад, структуру й стан основних засобів підприємства; удосконалювати планування, управління й організацію праці та виробництва; знижувати фондомісткість; підвищувати фондівдачу та продуктивність праці на підприємстві; підвищувати якості ремонтів; підписувати договори поставок продукції, вивчати кон'юктуру ринку збуту, стежити за змінами на валютному ринку, а також у разі потреби застосовувати орендоване устаткування з метою підвищення ефективності виробництва.

Список літератури

1. Омельченко Л. Механізм оновлення основних производственных фондів підприємства / Економіка: проблеми теорії та практики. - 2002. - Вип. 125. - С. 25 - 29.
2. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Державний комітет статистики України / за ред. О. Г. Осауленка, - К.: вид-во „Консультант”. - 2011.
3. Фінанси підприємств. Підручник / За ред. А. М. Поддєрьогіна. - К.: КНЕУ, 1999.

Ю. Яшан

Направления повышения эффективности воспроизводства и использования основных фондов

В статье определен состав и структура основных фондов, порядок их воспроизведения рассмотрен экстенсивные и интенсивные пути повышения эффективности их использования.

Y. Yashan

Directions improve reproduction and use of fixed assets

In the article the composition and structure of fixed assets, the order of play is considered extensive and intensive ways of increasing efficiency.

Одержано 19.02.12

УДК 338.439.02

К.П. Голікова, ст. викл.

ПВНЗ «Інститут ділового адміністрування», м. Кривий Ріг

Продовольча безпека держави: сутність, структура та особливості її забезпечення

Розглянуто сутність категорії «продовольча безпека». Визначено структуру та особливості її забезпечення в Україні.

продовольча безпека, агропромисловий комплекс, національна продовольча безпека

Необхідність забезпечення продовольчої безпеки України вимагає підтримання відповідного рівня продовольчого самозабезпечення, що передбачає використання державної підтримки вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції та вживання заходів контролю імпортової продукції з метою захисту власних виробників від іноземної конкуренції.

Задоволення потреб у продовольстві повинно здійснюватися відносно кожної конкретної людини у місцях її проживання. Причому основний тягар у формуванні продовольчої безпеки покладається саме на суб'єкти держави, які несуть безпосередньо відповідальність перед населенням за його достатнє забезпечення якісним продовольством.

Вагомий внесок у теорію і практику забезпечення продовольчої безпеки України внесли такі фахівці, як: В.Р. Андрійчук, В.І. Богачова, П.П. Борщевський, В.С. Балабанов, Ю.Д. Білик, Б.М. Данилишин, Л.В. Дейнеко, О.І. Гойчук, С.М. Кваша, П.Т. Саблук, В.Г. Ткаченко, А.М. Чечіль, В.В., Щегович О.С., Юрчишина, та ін. Проте дослідження цієї проблеми не повністю відповідає поточним потребам державного регулювання забезпечення продовольчої безпеки.

На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в висвітленні економічної сутності поняття «продовольча безпека», виділенні її складових та особливостей забезпечення на рівні держави.

Провідними вітчизняними вченими визначена важливою складовою стратегії національної безпеки її економічна складова, яка включає продовольчу безпеку, як самостійний об'єкт внутрішньої та зовнішньої політики держави [9].

Сучасне трактування продовольчої безпеки має певні відмінності, але принципова ознака сутності цього поняття як стабільне забезпечення населення продуктами харчування залишається однаковою у всіх визначеннях. Найчастіше зустрічаються три підходи до визначення продовольчої безпеки.

Представники першого підходу – переважно економісти країн з розвинутою ринковою економікою, використовують визначення продовольчої безпеки, в якому фігурує тільки споживання. На їхню думку, продовольча безпека – це забезпечення гарантованого доступу населення до продовольства в кількості, необхідному для активного здорового життя. Отже, для досягнення продовольчої безпеки існують різні альтернативи – імпорт або самозабезпечення, причому між ними не вбачається істотна різниця при використанні подібного визначення. Серед деяких вітчизняних економістів критерій споживання також визнається єдиним [11].

Прихильники другої точки зору в якості ще однієї ключової позиції в розумінні сутності продовольчої безпеки виділяють здатність країни самостійно забезпечувати себе необхідним обсягом та асортиментом продуктів харчування. Відповідно до цього підходу, досягнення продовольчої безпеки передбачає реалізацію таких основних напрямків вирішення проблеми: 1) підтримання постачання продовольства на рівні, достатньому для здорового харчування; 2) забезпечення належного рівня платоспроможного попиту населення; 3) усунення залежності від імпорту та захист інтересів вітчизняних товаровиробників [3].

Третій підхід ґрунтується на двох критеріях: наявність на продовольчому ринку країни такої кількості продуктів харчування, якої достатньо для підтримання здорового способу життя населення; доступність цих продуктів абсолютно для всіх верств населення [10].

Викладені вище підходи ставлять акцент передусім на особистості та її інтересах у сфері забезпечення своїх першочергових потреб у продуктах харчування, тобто можливість забезпечення фізичної та економічної доступності продовольства.

Продовольча безпека відтворює систему різних факторів, а саме кількісних та якісних показників наявності власних ресурсів, використання альтернативних джерел отримання ресурсів, рівень їх споживання та ін. Все це формує три сутнісні аспекти даного поняття:

1. Політичний – характеризує здатність держави підтримувати свій стабільний позитивний міжнародний імідж як конкурентної на аграрних зовнішніх ринках країни, забезпечувати своїм громадянам споживання повноцінних продуктів харчування відповідно до прийнятих міжнародних стандартів та норм.

2. Економічний – характеризує здатність держави до мобілізації внутрішніх ресурсів і агроекономічного потенціалу країни для організації виробництва сільськогосподарської продукції та забезпечення населення продовольством переважно за рахунок власного виробництва і тим самим гарантувати економічну самостійність, достатню незалежність від зовнішніх ринків.

3. Соціальний – визначає зайнятість населення в аграрному секторі економіки з відповідною продуктивністю праці, її оплатою, з передбаченням повного забезпечення інфраструктурними факторами функціонування сільських районів [4].

Таким чином, продовольча безпека обов'язково включає не тільки споживчий аспект (з урахуванням фізіологічних норм), а й виробничий (за рахунок розвитку власного виробництва, а вже потім – необхідного імпорту сільськогосподарської продукції і продовольства) [11].

Продовольча безпека визначається рівнем ефективності всієї економіки. Однак продовольчі ресурси формуються в процесі агропромислового виробництва. Тому такі підсистеми АПК, як збут і розподіл продовольства, продовольчі резерви і споживання відносяться до функціональних підсистем. Структура продовольчої безпеки в залежності від оточуючого середовища наведена на рис. 1. [6].

Базисом даної підсистеми виступає аграрний комплекс, що є основним джерелом поставки продовольства на ринки. Стійкий і збалансований розвиток функціональних підсистем з орієнтацією виробництва на рівень обґрунтованих норм харчування при ефективному використанні виробничого і біокліматичного потенціалу є визначальним принципом якісного поліпшення продовольчого постачання населення.

Таким чином, підсистеми аграрного комплексу збуту і розподілу продовольства відносяться до функціонально цільових підсистем. Інші підсистеми – державного управління і природоохоронних заходів реалізують мету продовольчої безпеки і її ефективний розвиток [6].

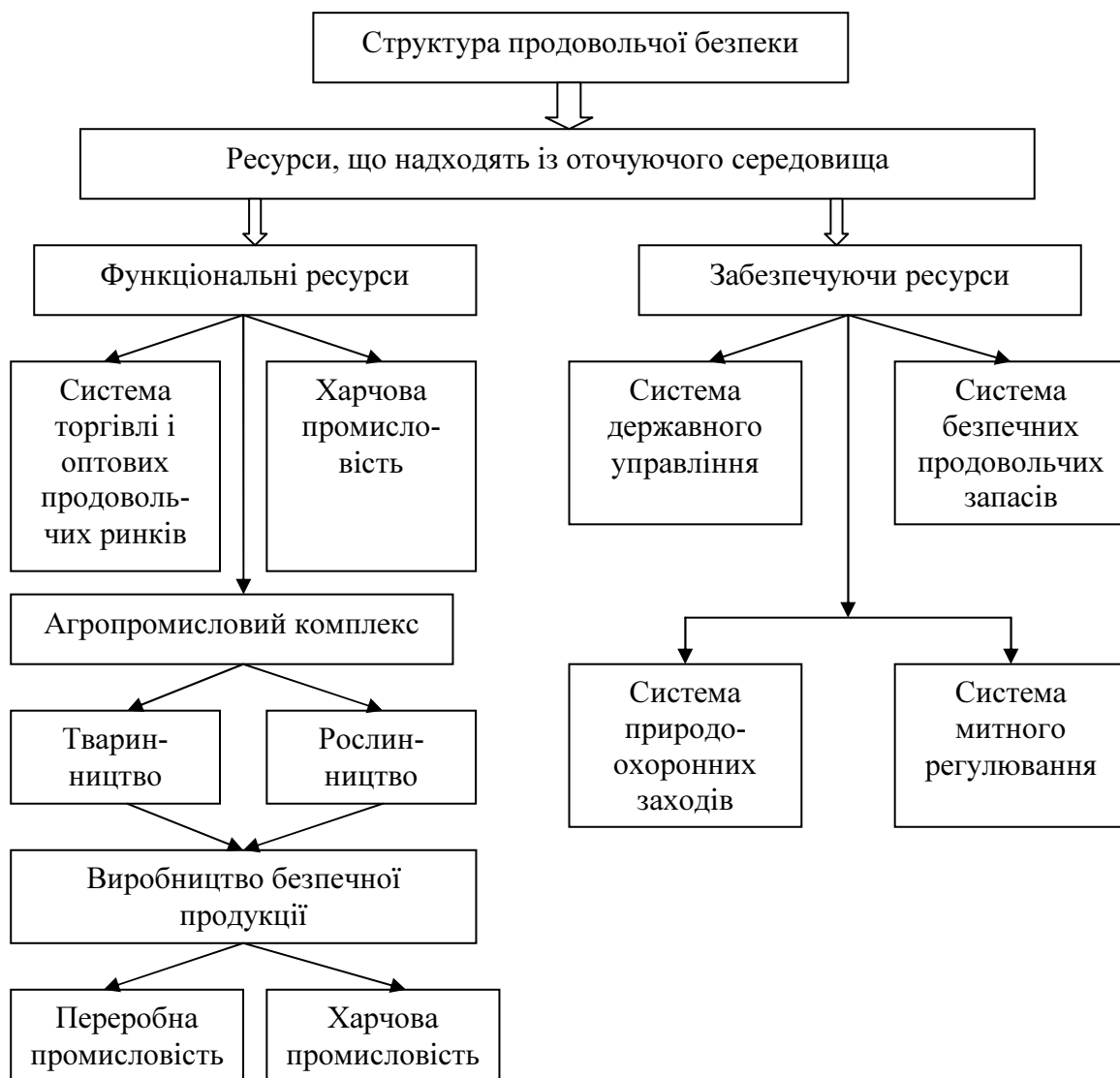


Рисунок 1 - Структура продовольчої безпеки

Забезпечення продовольчої безпеки значною мірою залежить від потенціалу агропродовольчого сектора. Сільськогосподарський потенціал відповідно до проекту «Комплексної програми підтримки розвитку українського села на період до 2015 року» є, без сумніву, головною основою зростання національного доходу і забезпечення продовольчої безпеки країни. Аграрний сектор забезпечує продовольчу безпеку та продовольчу незалежність країни, формує її 17-18% валового внутрішнього продукту [5].

Дослідження показують, що нині немає жодної держави, яка б не переймалася питаннями продовольчої безпеки. Це стосується виробництва продовольчих товарів, їх розподілу, імпорту–експорту продовольства, споживання продуктів харчування тощо. Однак кожна країна має свої завдання у покращанні продовольчого забезпечення свого населення залежно від досягнутого рівня у вирішенні цієї проблеми [1].

Причинами продовольчої залежності країни можуть бути: 1) дефіцит продовольства і низький рівень платоспроможного попиту, що обумовлюють незбалансованість внутрішнього продовольчого ринку за попитом і пропозицією; 2) залежність внутрішнього ринку від імпортних поставок продовольства, не

конкурентоспроможність національного агропромислового комплексу; 3) низька конкурентоздатність продукції за якістю та/або ціною при достатності продовольства власного виробництва; 4) нерозвиненість зовнішньоекономічних зв'язків, замкнутість внутрішнього продовольчого ринку; 5) низька ефективність діяльності господарюючих суб'єктів в АПК; 6) перетворення експорту продовольчої продукції на самоціль розвитку агропромислового комплексу; 7) зростання зобов'язань із покриття зовнішнього боргу при нестабільному курсі національної валюти [3].

Отже, продовольча безпека має національний характер, їй притаманна комплексність і перманентність. Залежно від особливостей національної продовольчої системи, періоду її розвитку, від того, яка складова продовольчої проблеми набиратиме на тому чи іншому етапі пріоритетного значення, завдання її забезпечення модифікуються разом із змінами внутрішніх і зовнішніх загроз [2].

Виділяючи національну продовольчу безпеку як генеральну ціль аграрної політики, науковці, які займаються продовольчою безпекою, пропонують зосередити увагу на наступних її аспектах: продовольчому, сільськогосподарському, зовнішньоекономічному, агропромислового, а також соціальному.

Продовольчий аспект є вихідним в аналізі пріоритетів, оскільки слугує кількісному виразу основної цілі аграрної політики – продовольчій безпеці. Він визначає рівень забезпечення країни продовольством, у тому числі власного виробництва, обсяги необхідних резервів продуктів харчування і сільськогосподарської сировини, а також фізіологічні та платоспроможні межі попиту на продукти харчування на внутрішньому ринку, та характеризується показниками існуючої структури споживання і його фізіологічними нормами.

Сільськогосподарський аспект показує використання аграрного потенціалу країни у виробництві необхідних обсягів сільськогосподарської сировини та продовольства і характеризується відповідними показниками ефективності сільського господарства: урожайність культур, продуктивність тварин, продуктивність сільськогосподарських угідь, продуктивність праці, рентабельність виробництва, фондвіддача тощо.

Агропромисловий аспект дозволяє зробити аналіз матеріально-технічної бази сільського господарства та оцінити потенціал і ефективність переробних галузей, стан функціонування маркетингової сфери.

Зовнішньоторговий аспект відображає взаємозв'язок світового і внутрішніх сільськогосподарських ринків, що характеризується показниками обсягів імпорту і експорту кожного із продуктів; балансами ввезення і вивезення сільськогосподарської продукції і продуктів харчування; цінами на різні види сільськогосподарської продукції і продовольства власного і імпортного виробництва, відношенням їх рівня на внутрішньому і світовому ринках; показниками кон'юнктури зовнішніх ринків сільськогосподарської продукції і продовольства тощо.

Соціальний аспект охоплює питання платоспроможного доступу населення до продовольства, соціального захисту малозабезпечених категорій населення, посилення адресності соціальної політики, досягнення селом рівних з містом умов отримання реальних грошових доходів та соціального обслуговування, однакових умов соціального забезпечення для всіх груп населення незалежно від виду трудової діяльності та місця проживання тощо [1].

З огляду на проведені дослідження та українські реалії, продовольча безпека – це такий рівень продовольчого забезпечення населення, який гарантує соціально-політичну стабільність у суспільстві, виживання і розвиток нації, особи, сім'ї, стійкий економічний розвиток держави.

Список літератури

1. Гойчук О.І. Продовольча безпека. Монографія. / О.І. Гойчук. – Житомир: Полісся, 2004. – 348 с.
2. Гойчук О.І. Продовольча безпека: структура, рівні та критерії забезпечення / О.І. Гойчук // Загальні проблеми економіки. – 2003. – № 12. – С. 12-18.
3. Зеленська О.О. Система продовольчої безпеки: сутність та ієрархічні рівні / О.О. Зеленська // Вісник ЖДТУ.- 2012. - № 1 (59). - С.108-112
4. Кваша С.М. Зовнішньоекономічна діяльність АПК України: стан, стратегія і тактика розвитку / С.М. Кваша. – К.: ЗАТ “НІЧЛАВА”. – 2000. – 252 с.
5. Лузан Ю. Я. Перспективи створення самозабезпечувальної енергетичної системи ведення сільськогосподарського виробництва / Ю. Я. Лузан // Економіка АПК. — 2010. — №4. — С. 40—48.
6. Одінцов М.М. Моделювання факторів формування продовольчої безпеки // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=113>
7. Пасхавер Б. Й. Продовольча доступність // Пасхавер Б. Й. – Економіка України. 2001. – № 7. – С. 69 – 77.
8. Саблук П.Т. Глобалізація і продовольство: монографія / Саблук П.Т., Білорус О.Г., Власов В.І. – К.: ННЦ “ІАЕ”, 2008. – 632 с.
9. Чечель О.М. Регулювання формуванням та розвитку економіки агропромислового комплексу як основи продовольчої безпеки території//Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія “Економіка та менеджмент”, - 2005, - № 6-7 (18-19), - с. 81-87.
10. Шобаніна О. В. Формування і ефективний розвиток продовольчого підкомплексу АПК: монографія / Шобаніна О. В. — К.: ННЦ ІАЕ, 2007. — 368с.
11. Щєкович О.С. Формування пріоритетів та розвиток аграрної політики України. / О.С. Щєкович. – Київ: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2009. – 278 с.

Е. Голикова

Продовольственная безопасность государства: сущность, структура и особенности ее обеспечения

Рассмотрена сущность категории «продовольственная безопасность». Определена структура и особенности ее обеспечения в Украине.

продовольственная безопасность, агропромышленный комплекс, национальная продовольственная безопасность

K. Golikova

Food security state: nature, structure and features of its software

The essence of category is considered «food safety». Certainly structure and features of providing in Ukraine.

Одержано 24.10.12

УДК 330.322

Т.В. Голобородько, ст. викл.

ПВНЗ «Інститут ділового адміністрування», м. Кривий Ріг

Теоретичні основи активізації інвестиційних процесів в аграрному секторі економіки

В роботі розглянуто сутність інвестиційного процесу, його стадії. Визначено, що основним чинником активізації інвестиційних процесів є мотивація інвесторів.

інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційний процес, стадії інвестиційного процесу, активізація, мотивація інвестиційної діяльності

Постановка проблеми. Умовою розвитку будь-якої галузі народного господарства є активна інвестиційна діяльність. Для України одним із пріоритетних довготривалих завдань є забезпечення відтворення, ефективного функціонування та збагачення аграрного сектору економіки для забезпечення його конкурентоздатності як в середині країни так і за її межами. Досягнення поставленої мети держави можливе лише завдяки прискоренню та збільшенню розмірів інвестицій в сільське господарство.

Аналіз останніх досліджень. Серед науковців, які займалися дослідженням питання інвестиційних процесів є А.А. Пересада, В.Ф. Мартиненко, Д.Л. Левчинський, А.І., Сухорукова, Л.Дж. Гітман, М.Д. Джонк, Г.И. Іванов, У.Ф. Шарп, В.Г. Федоренко, Н.Л. Маренков, О.В. Чернікова, Б.В. Губський та багато ін. Не дивлячись на досить широкий спектр досліджень інвестиційної сфери, є ще багато недостатньо розроблених методологічних і теоретичних питань. Йдеться, насамперед, про сутнісну характеристику поняття «інвестиційний процес» та його основні етапи.

Мета дослідження. Метою дослідження є визначення теоретичних основ активізації інвестиційних процесів. Саме тому першочерговим є наукова конкретизація поняття «інвестиційний процес», визначення чинників його активізації.

Основні результати дослідження. Інвестиційний процес є механізмом реалізації інвестиційної діяльності, тому доречним є характеристика визначення такої діяльності відповідно до законодавства України. Основним нормативно-правовим актом, який регулює інвестиційну діяльність є Закон України «Про інвестиційну діяльність» [11], відповідно до якого інвестиційною діяльністю є сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій.

В ньому також визначається, що інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект [11].

Інвестиційна діяльність забезпечується шляхом реалізації інвестиційних проектів і проведення операцій з корпоративними правами та іншими видами майнових та інтелектуальних цінностей [11].

Як і класики економіки [7], сучасні науковці інвестиційний процес ототожнюють з інвестиційною діяльністю. Практично таке ж визначення вже інвестиційного процесу надає Губський Б.В., визначаючи його як багатосторонню діяльність усіх учасників ринкової економіки у нарощуванні капіталу, яка

безпосередньо пов'язана з динамічним розвитком економічної системи в цілому [2]. Вчений при цьому не зазначає такого кінцевого результату як соціальний ефект.

Даючи визначення інвестиційному процесу як основі відтворення, Мартиненко В.Ф. розкриває його зміст як застосування людських, природних, грошових, виробничих та інших ресурсів, які за допомогою правових, організаційних, економічних, інституційних, адміністративних та інших механізмів забезпечують потреби виробництва [9].

При цьому автор у такому трактуванні також говорить лише про створення прибутку (доходу).

Вдалим є визначення Левчинського Д.Л., який зазначає, що інвестиційний процес - це сукупність послідовних дій по залученню інвестора (або їх сукупності) до об'єкту інвестицій з метою досягнення ефективного соціально-економічного розвитку економічної системи на основі узгодження інтересів учасників цього процесу, результатами якого є будь-який корисний соціально-економічний ефект (відновлення функціонуючого реального капіталу, отримання прибутку, проведення структурних перетворень в економіці країни або регіону, забезпечення соціального ефекту тощо) [6].

Найбільш лаконічне визначення спостерігаємо у праці Сухорукова А.І. «Інвестування української економіки», в якій він визначає, що інвестиційний процес – це вкладення грошових сум з метою отримання додаткового прибутку або досягнення соціального ефекту [5].

Практично однакове визначення інвестиційного процесу наводять економісти Л.Дж. Гітман, М.Д. Джонк (механізм зведення разом тих, хто пропонує тимчасово вільні гроші з тими, хто має в них потребу, тобто пропонує попит [1]) та російський економіст Іванов Г.І. (у вузькому розумінні це механізм зведення до купи тих, хто пропонує гроші, з тими хто їх потребує», а у широкому – вкладення інвестиційних ресурсів у різні об'єкти та їх послідовна, поетапна трансформація аж до кінцевої реалізації ідеї, задуму[4]).

Деякі із авторів характеризуючи інвестиційний процес, говорять лише про вкладення коштів саме в цінні папери та їх вибір. Наприклад, Шарп У.Ф. описує інвестиційний процес як набір процедур за допомогою яких інвестор вирішує: в які ринкові папери інвестувати, на скільки великі повинні бути інвестиції, в який момент їх необхідно здійснювати, що складається з основних п'яти етапів: вибір інвестиційної політики, аналіз ринку цінних паперів, формування портфеля цінних паперів, перегляд портфеля цінних паперів, оцінка ефективності портфеля цінних паперів [16]. Таке трактування пов'язане із значним розвитком фондового ринку в США.

Загородній А. Г. та Вознюк Г.Л. у Фінансово-економічному словнику надають визначення інвестиційному процесу як сукупності логічно-послідовних дій, пов'язаних із прийняттям інвестиційних рішень (зокрема щодо вибору об'єктів, визначення обсягів та термінів інвестування) та їх практичною реалізацією. Він може бути представлений як послідовність таких п'яти основних етапів: формування інвестиційної політики; аналіз цінних паперів; формування портфеля цінних паперів; оцінювання ефективності портфеля цінних паперів; перегляд портфеля цінних паперів [3].

У даних визначеннях мова йде про те, що інвестиційний процес розпочинається з прийняття рішення щодо інвестування в цінні папери.

Досі залишається актуальною характеристика інвестиційного процесу як системи. Так, Федоренко В.Г. пише про інвестиційний процес як відображення економічної системи з усіма властивими їй ознаками та властивою їй сукупністю елементів: суб'єкт (інвестор), об'єкт (об'єкт інвестицій), зв'язок між ними (інвестування з метою отримання інвестиційного доходу) і середовище, в якому вони існують

(інвестиційне середовище) [13].

Майже так само описує інвестиційний процес Маренков Н. Л.: «інвестиційний процес має всі ознаки системи із властивою їй сукупністю елементів: суб'єкт (інвестор), об'єкт (об'єкт інвестицій), зв'язок між ними (інвестування з метою інвестиційного доходу), який виступає системоутворюючим чинником, оскільки об'єднує всі елементи в одне ціле, та інвестиційне середовище (що представлене політичною та правовою, демографічною та екологічною, техніко-економічною і соціально-культурною складовими), у якому вони існують» [8].

В свою чергу О.В. Чернікова під інвестиційним процесом розуміє систему соціально-економічних відносин з приводу розширеного відтворення всіх елементів національного багатства. Інвестиційна фаза відтворення породжена на ринковому етапі розвитку економіки для забезпечення розширеного зростання товарного виробництва [15].

З іншої сторони, під інвестиційним процесом розуміють також певні відносини з приводу вкладення коштів та отримання певного результату. Інвестиційний процес — це сукупність економічних відносин на всіх стадіях, пов'язаний із підтримкою та розширенням, удосконаленням основних фондів та оборотних коштів інвестиційного призначення. Інвестиційний процес починається з моменту вкладення фінансових, матеріальних і трудових ресурсів у підготовку та здійснення інвестиційних проектів і завершується з досягненням цілей, поставлених у проекті [14].

Варто відзначити, що саме поняття “процес” походить від латинського слова *processus*, яке означає походження, просування вперед. У словнику іншомовних слів даються такі визначення процесу: 1) послідовна зміна предметів і явищ, що відбувається закономірним порядком; 2) сукупність ряду послідовних дій, спрямованих на досягнення певного результату. [12].

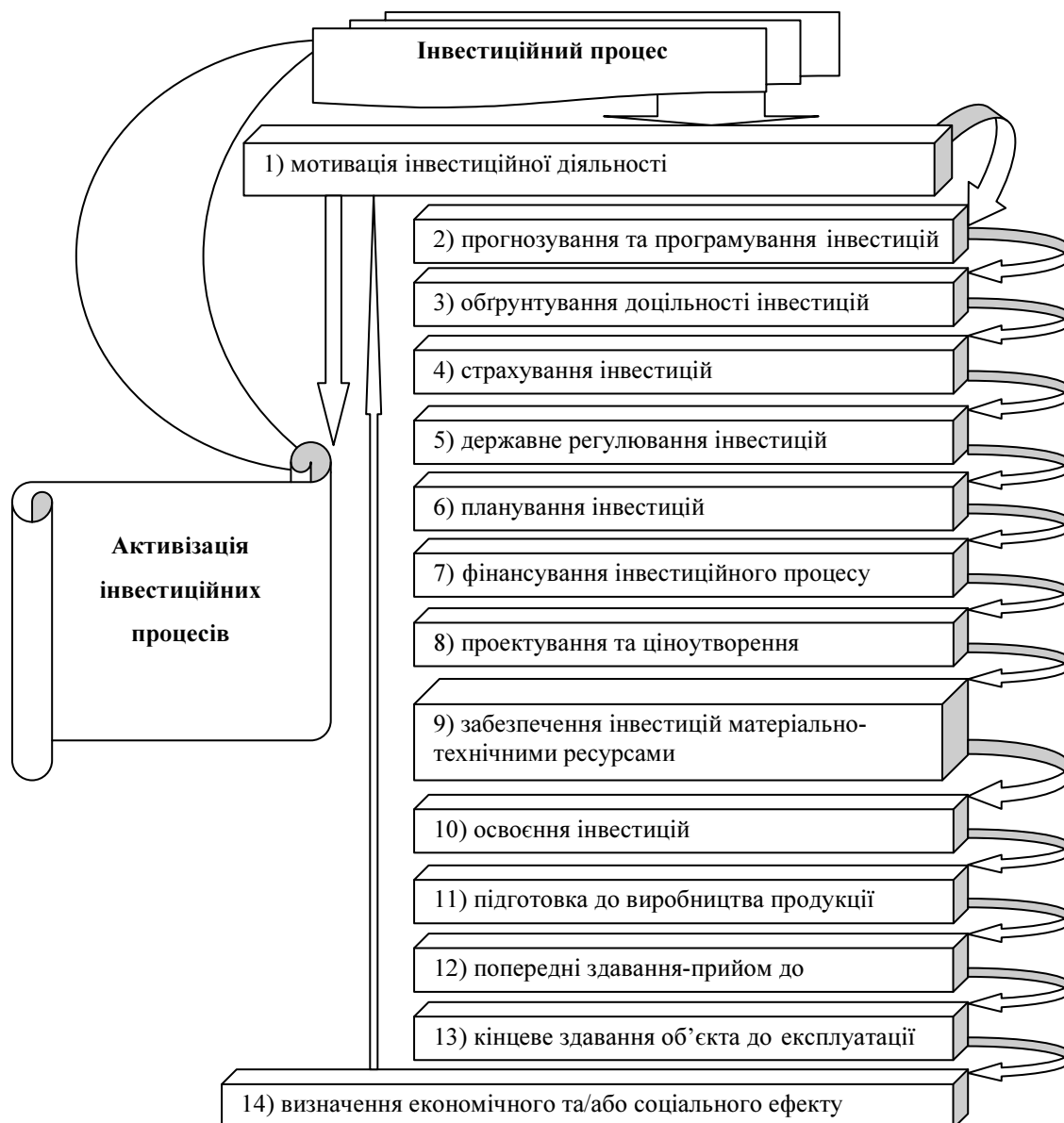
Отже, інвестиційний процес – це в першу чергу сукупність послідовних дій щодо інвестування. Саме так визначає інвестиційний процес Персада А.А.: як ряд (сукупність) інвестиційних циклів та виділяє 13 стадій цього процесу:

- 1) мотивація інвестиційної діяльності;
- 2) прогнозування та програмування інвестицій;
- 3) обґрунтування доцільності інвестицій;
- 4) страхування інвестицій;
- 5) державне регулювання інвестиційного процесу;
- 6) планування інвестицій;
- 7) фінансування інвестиційного процесу;
- 8) проектування та ціноутворення;
- 9) забезпечення інвестицій матеріально-технічними ресурсами;
- 10) освоєння інвестицій;
- 11) підготовка до виробництва продукції;
- 12) попередні здавання-прийом до експлуатації;
- 13) кінцеве здавання об'єкта до експлуатації [10].

Варто відзначити, що Персада А.А. один із небагатьох авторів, хто виділяє передінвестиційну стадію досліджуваного процесу, а в ній виділяє мотивацію інвестиційної діяльності. При цьому автор не зазначає як останню стадію – визначення ефективності інвестування або досягнення соціального та /або економічного ефекту. Саме передінвестиційна стадія інвестиційного процесу є тим механізмом який активізує процес інвестування. Термін “активність” походить від латинського “*activus*”, що означає діяльний, енергійний, ініціативний [12].

Активізація інвестиційних процесів неможлива без забезпечення мотивації інвесторів щодо вкладання ресурсів. Така мотивація може здійснюватися через

останню стадію інвестиційного процесу – отримання результату у вигляді певного ефекту: економічного або соціального (рис. 1).



Джерело: розроблено автором

Рисунок 1 - Взаємозв'язок стадій інвестиційного процесу з його активізацією

На даному рисунку інвестиційний процес представлений у вигляді поетапних дій щодо залучення, розміщення та перетворення інвестиційних ресурсів в позитивний економічний та/або соціальний ефект. Інтерпретація блок-схеми є наступною: позитивний інвестиційний ефект є мотивом щодо прискорення інвестиційної діяльності, що активізує інвестиційний процес. Таким чином, мотивування інвестиційної діяльності та отримання позитивного результату призводить до активації інвестиційного процесу та безперервного поетапного його оновлення та продовження.

Окрім позитивного результату на мотивацію інвестиційної діяльності здійснює свій вплив інвестиційна привабливість аграрної сфери та її інвестиційний потенціал.

Висновки та пропозиції. В роботі розглянуто дефініції «інвестиційний процес», що дало змогу зробити висновок про те, що одні економісти притримується думки, що

він має ознаки системи, інші характеризують його як ряд циклів, етапів, дій, ще одні порівнюють його з інвестиційною діяльністю і тільки деякі визначають мету інвестиційного процесу.

Отже, інвестиційний процес – сукупність ряду послідовних дій щодо залучення, розміщення та використання інвестиційних ресурсів для отримання економічного та/або соціального ефекту. Саме цей ефект є одним із чинників мотивації інвестиційної діяльності, що в свою чергу активізує інвестиційні процеси в аграрному секторі економіки.

В наступних дослідженнях буде розглянуто роль державного регулювання інвестиційної активності в системі управління АПК.

Список літератури

1. Гитман Л. Основы инвестирования / Гитман Л., Джонк М.; [пер. с англ.] – Дело, 1997. – 1008 с.
2. Губський Б.В. Інвестиційні процеси у глобальному середовищі. – К.: Наукова думка, 1998. – 390 с.
3. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. — К. : Знання, 2007. — 1072 с.
4. Иванов Г. И. Инвестиции: сущность, виды, механизмы функционирования / Г. И. Иванов. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2002. – 352 с.
5. Інвестування української економіки: Монографія / За ред. А.І. Сухорукова. – К.: Нац. ін-т проблем міжнародної безпеки, 2005. – 440 с.
6. Левчинський Д.Л. Суть та економічна природа інвестицій та інвестиційного процесу/ Д.Л. Левчинський // Механізм регулювання економіки. – 2011р. - №2. - С.138.
7. Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы и политика. – М.: Республика, 1992. – 800 с.
8. Маренков Н. Л. Основы управления инвестициями: [учебник] /Н. Л. Маренков. - М.: Едиториал, 2003. - 440 с.
9. Мартиненко В.Ф. Державне управління інвестиційним процесом в Україні: Монографія. - К.: Видво НАДУ, 2005. - 296 с.
10. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом [монографія]/ А. А. Пересада – К. : Лібра, 2002. – 472 с.
11. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18 вересня 1991 р. Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
12. Словник іншомовних слів / за ред. О. С. Мельничука. – К., 1997. – С. 433.
13. Федоренко В.Г. Інвестування: Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Алерта, 2008. - 448 с.
14. Черевик Е. Д. Инвестиционный процесс в развивающихся странах: [монографія] / Е. Д. Черевик. - М. : Изд-во УДН, 1988. - 148 с.
15. Чернікова О.В. Інвестиційний процес в економіці країни як визначальний чинник економічного розвитку /О.В. Чернікова // Економіка та управління національним господарством. - 2010 р. - №9 (111). - С. 86.
16. Шарп У , Александер Г., Бейли Д. Инвестиции / Пер. с англ. – М.: Инфра-М, 2001. – 1028 с.10

Т. Голобородько

Теоретические основы активизации инвестиционных процессов в аграрном секторе экономики

В работе рассмотрена сущность инвестиционного процесса, его стадии. Определенно, что основным фактором активизации инвестиционных процессов является мотивация инвесторов.

Т. Goloborod'ko

Theoretical bases of activation of investment processes in the agrarian sector of economy

Essence of investment process, his stage is in-process considered. Certainly, that the basic factor of activation of investment processes is motivation of investors.

Одержано 24.10.12

УДК 330.341

К.В. Москалюк, ст. викл.

ПВНЗ «Інститут ділового адміністрування», м. Кривий Ріг

Теоретичні основи інноваційного потенціалу аграрної сфери України

Стаття присвячена вивченню основних підходів до визначення сутності інноваційного потенціалу. Наведено визначення інноваційного потенціалу аграрної сфери. Визначені основні складові інноваційного потенціалу аграрної сфери.

інноваційний потенціал підприємства, інноваційний потенціал аграрної сфери, структура інноваційного потенціалу

Постановка проблеми. Необхідною складовою соціально-економічного розвитку України є впровадження інновацій в різні галузі національної економіки. Важливого значення набуває інноваційне забезпечення аграрної сфери держави, так як Україна має гарні природні та кліматичні умови для розвитку сільськогосподарського виробництва. Впровадження інновацій супроводжується низкою проблем, але саме за допомогою формування та реалізації інноваційного потенціалу значно підвищиться ефективність діяльності сільськогосподарського сектору.

Можливості, тривалість, конкретні шляхи переходу національної економіки до інноваційної моделі розвитку залежать від наявного у країні інноваційного потенціалу, зокрема: мережі наукових організацій; насиченості економіки науковими кадрами та освіченості робочої сили; обсягів фінансування наукової і науково-технічної діяльності; рівня інноваційної активності промислових підприємств та динаміки виробництва інноваційної продукції; наявності платоспроможного попиту на інноваційну продукцію.

Нині більшість вітчизняних агропідприємств неспроможні виробляти високоякісну й конкурентоспроможну продукцію. Це є результатом таких негативних явищ як: застарілий машинно-тракторний парк, диспаритет цін на продукцію промисловості і сільського господарства, постійне зростання цін на паливо-мастильні матеріали, недосконала кредитно-фінансова система і законодавча база, обмеженість інформаційних ресурсів, втрата висококваліфікованих працівників тощо.

Сучасна багатоваріантність визначення поняття “інноваційний потенціал” унеможливує узагальнене трактування цієї категорії. Суперечність щодо тлумачення зазначеного терміна інноваційної теорії породжується відсутністю єдності поглядів на розкриття його змісту. Це зумовлює актуальність узагальнення дефініції поняття “інноваційний потенціал” та визначення його складових.

Аналіз останніх досліджень. В економічній літературі дослідженню поняття «інноваційний потенціал» присвячено праці багатьох науковців, а саме І.Балабанова, А.В. Савчук, Л.Мартюшева, В.Калишенко, Д.Кокурін, Л.Г.Міляєвої, Д.А.Білоусова, В.І.Комишника, О.В.Сидич, С.В.Смеричевська та інші науковці. Ними було досліджено змістовне наповнення поняття інноваційного потенціалу підприємств, теоретичні засади його формування, визначено основні чинники, які впливають на творення інноваційного потенціалу та розглянуто окремі складові, що необхідні для

здійснення його оцінки. Водночас, незважаючи на значний обсяг існуючих наробітків щодо структури інноваційного потенціалу, характеристика його складових, розглянуті тільки на рівні підприємства, усе ще залишається недостатньою і не розглянутою на макрорівні. Існуючі дані потребують узагальнення та уніфікації.

Мета дослідження. Метою дослідження є проведення системного аналізу підходів науковців до обґрунтування сутності інноваційного потенціалу, наведення поняття інноваційного потенціалу аграрної сфери та визначення його структури.

Основні результати дослідження. У науковій літературі немає єдиного підходу до трактування поняття «інноваційний потенціал» та його структури.

Вчені-аналітики намагалися узагальнити точки зору науковців, що розглядають інноваційний потенціал як сукупність ресурсів, виділивши три умовні підходи до визначення інноваційного потенціалу:

1) ресурсний, відповідно до якого він трактується як сукупність ресурсів (фінансових, матеріально-технічних, трудових, інформаційних інших), необхідних для здійснення інноваційної діяльності;

2) результативний, що асоціює інноваційний потенціал з можливістю ресурсів підготовлювати і здійснювати в широких масштабах ефективні нововведення в ключових сферах;

3) діагностичний, що позиціонує інноваційний потенціал як міру готовності ресурсів виконати завдання, що забезпечують досягнення поставленої мети, тобто готовність ресурсів до здійснення інноваційної діяльності.

Згідно з Законом України «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні» інноваційний потенціал розглядається як сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку.[1]

Інноваційний потенціал – це сукупність елементів, необхідних для вирішення певних виробничих проблем, і готовності суб'єкта господарювання до їх вирішення [2].

Погляди щодо трактування цієї категорії не мають значних відмінностей. У більшості джерел інноваційний потенціал характеризується як множина переваг, перспектив і змін, які можуть бути реалізовані за цілковитого задоволення потреб у даній інновації.

Базовою складовою здійснення інноваційної діяльності є інноваційний потенціал, який являє собою сукупність елементів, які необхідні для вирішення конкретних виробничих завдань та відображають готовність підприємства для їх рішення [3].

Інноваційний потенціал підприємства було прийнято трактувати як сукупність матеріальних, фінансових, трудових, інфраструктурних, інтелектуальних інформаційно-комунікаційних ресурсів. Деякі автори вважають, що в поняття "інноваційний потенціал" включаються виключно приховані ресурси: "інноваційний потенціал містить невикористані, приховані можливості накопичених ресурсів, що можуть бути задіяні для досягнення цілей економічних суб'єктів".

На думку І. Балабанова, інноваційний потенціал утворюють матеріальні, фінансові, інформаційні, науково-технічні ресурси, що застосовуються в інноваційній діяльності підприємства [4].

Конкретніше до зазначеного питання підійшов А.В. Савчук, який пропонує під інноваційним потенціалом підприємства розуміти "сукупність усіх його ресурсів, які можуть бути задіяними у процесі здійснення інноваційної діяльності" [5].

Українські дослідники Л. Мартюшева і В. Калишенко відзначають, що

комплексною характеристикою спроможності до інноваційного розвитку є інноваційний потенціал, який вони пропонують визначати як "сукупність організованих в певних соціально-економічних формах ресурсів, що можуть при певних діючих внутрішніх і зовнішніх чинниках інноваційного середовища бути спрямованими на реалізацію інноваційної діяльності з метою задоволення потреб суспільства" [6].

Деякі дослідники ототожнюють інноваційний потенціал з науково-технічним, розуміючи під цим поняттям «накопичену певну кількість інформації про результати науково-технічних робіт, винаходів, проектно-конструкторських розробок, зразків нової техніки і продукції».

“Інноваційний потенціал містить невикористані, приховані можливості накопичених ресурсів, які можуть бути приведені в дію для досягнення цілей економічних суб’єктів”, – зазначає Д. Кокурін [7].

Як сукупну здатність науково-практичних знань і практичного досвіду, які є в розпорядженні суспільства на сучасному етапі його розвитку, розуміє інноваційний потенціал І.О. Джаїн [8].

В. Чабан визначає інноваційний потенціал як наявні та приховані можливості залучення та використання ресурсів, спрямованих на сприйняття, впровадження нововведень, які можуть бути залучені для досягнення цілей економічних суб’єктів.

Л. Г. Міляєва та Д. А. Білоусов, вважають, що інноваційний потенціал являє собою сукупність ресурсів, що забезпечують потенційну готовність підприємства до інноваційної діяльності. В процесі свого він розвитку послідовно проходить три стадії:

1) ресурсну, пов’язану з ревізією ресурсів, спрямовану на виявлення ступеня укомплектованості досліджуваного об’єкта ресурсами, потенційно необхідними для здійснення конкретної інноваційної діяльності;

2) стадію можливостей, реалізація якої «сигналізує» про потенційну придатність ресурсів, що аналізуються, до інноваційної діяльності;

3) стадію готовності до інноваційної діяльності.[9]

Таким чином, проаналізувавши наукові дослідження науковців щодо інноваційного потенціалу взагалі та інноваційного потенціалу підприємства, можна надати визначення інноваційного потенціалу аграрної сфери.

Інноваційного потенціалу аграрної сфери – це сукупність наявних ресурсів і можливостей країни, необхідних для здійснення інноваційної діяльності і забезпечення досягнення конкурентних переваг сільськогосподарського сектору шляхом розробки і впровадження інновацій.

Важливим аспектом в дослідженні інноваційного потенціалу є дослідження його структури. В основі В.І. Комишника наробітків лежить концепція взаємозв’язку потенціалів різних напрямків розвитку підприємства. Зауважуючи, що інноваційний потенціал підприємства фактично може вважатися складовою потенціалу економічного, науковець, в свою чергу, виділяє у його структурі матеріальний та інтелектуальний потенціали.

До складу першого включають потенціали нижчих рівнів – потенціал основних засобів та технологій (у ньому вирізняють основне й допоміжне науково-дослідне обладнання, технології досліджень та виробництва, комп’ютерну техніку, машинно-тракторний парк, будівлі та споруди тощо) та потенціал оборотних активів (сюди відносять запаси та товари, дебіторську заборгованість, гроші, поточні фінансові інвестиції та інші оборотні активи).

У свою чергу, до інтелектуального потенціалу входять потенціал нематеріальних активів (патенти, авторське право, ноу-хау тощо), маркетинговий

потенціал (включає маркетинговий досвід, клієнтурну базу, ліцензійні угоди, партнерські стосунки тощо), управлінський потенціал (організаційна культура, інформаційні мережі та комунікаційні мережі тощо) і нарешті – потенціал трудових ресурсів (освіта, кваліфікація, професійні навички та здібності персоналу) [6].

Дещо подібною до моделі В.І. Комишника можна назвати модель структури інноваційного потенціалу підприємств, в тому числі аграрних, науковців О.В. Прокопенко та В.Ю. Школи. Вони також представляють інноваційний потенціал як складову загального потенціалу підприємства, що формується на стику потенціалів різних напрямків господарської діяльності.

Таким чином, інноваційний потенціал аграрної сфери є результатом складних діалектичних зв'язків (див.рис.1).

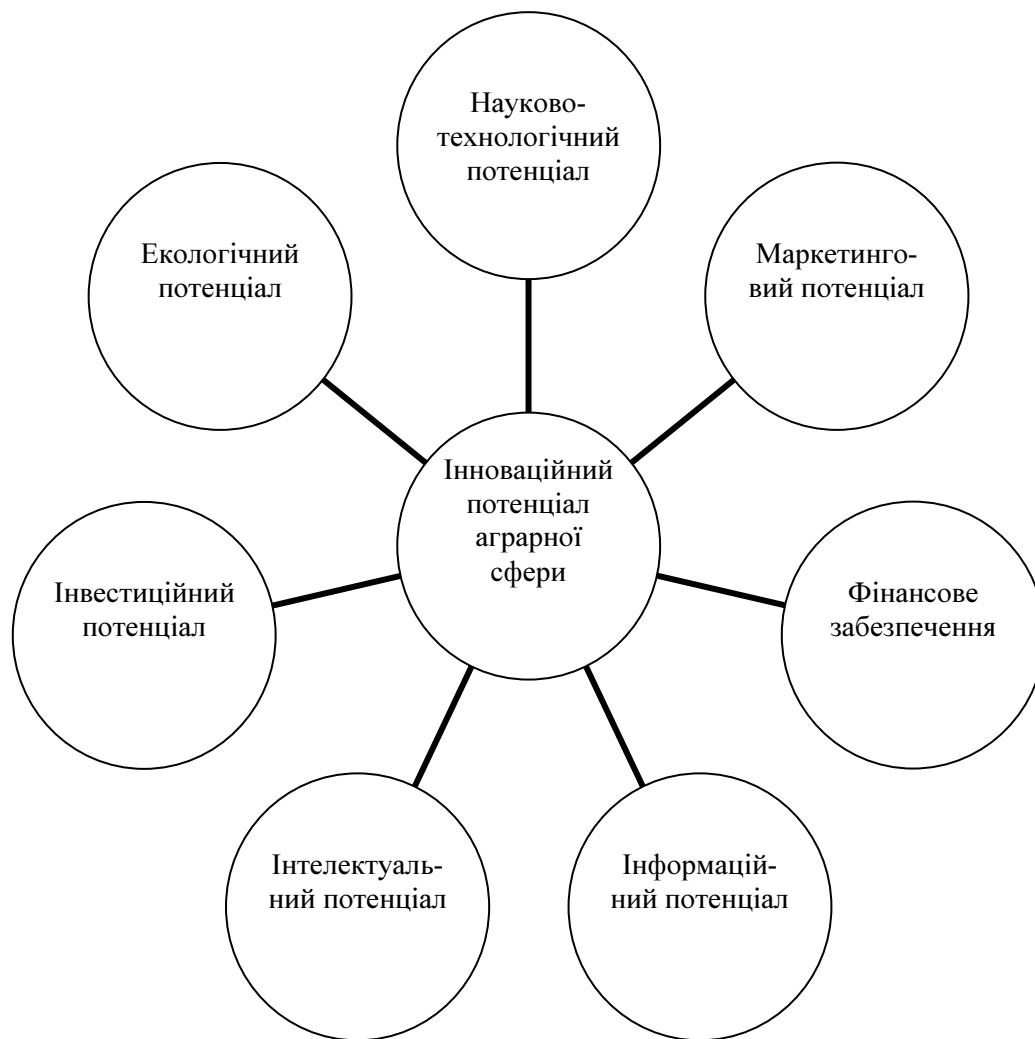


Рисунок 1 - Структура інноваційного потенціалу аграрної сфери

Структура інноваційного потенціалу аграрної сфери представлена як сукупність кадрових, виробничо-технологічних, фінансово-економічних та науково-технічних ресурсів, котрі використовуються або можуть бути використані для здійснення інноваційної діяльності або загального розвитку аграрного сектору.

Висновки та пропозиції. Інноваційний потенціал аграрної сфери можна визначити як спроможність сільського господарства досягати за наявного обсягу ресурсів поставлених інноваційних цілей. Важливість його дослідження як

самостійного явища та одночасно складової загального потенціалу агропідприємств визначається потребою в обізнаності з сутністю процесів, що протікають на макрорівні. Зростаючі потреби ринків та споживачів змушують агровиробників пристосовуватися до мінливої кон'юнктури. У вигравші буде той, хто швидше від інших зможе відреагувати на суспільні зміни та втілити у життя розроблені плани, тобто той, хто буде ефективно використовувати свій інноваційний потенціал.

Інноваційний потенціал аграрної сфери держави фактично забезпечує можливість його подальшого розвитку – але можливим це стає не лише за умов наявності потенціалу чи можливостей його нарощування, але і здатності ефективно реалізовувати його на практиці.

Головна складність аналізу процесів формування та реалізації інноваційного потенціалу аграрної сфери держави, як складної системи, полягає у необхідності дослідження всіх складових елементів у взаємозв'язку та динаміці, розгляді та вивченні проблем інноваційного розвитку аграрної сфери.

Список літератури

1. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 08.09.2011 № 3715-VI // Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: навч. посібник / Н.В. Краснокутська. - К.: КНЕУ, 2003. - 504 с.
3. Данько М. Інноваційний потенціал у промисловості України / М. Данько // Економіст.— 2007.— №10.— С. 23 – 34.
4. Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент / И. Т. Балабанов : [учеб. пособ.]. – СПб. : Питер, 2000. – 340 с.
5. Савчук А.В. Теоретические основы анализа инновационных процессов в промышленности: [монография] / А.В. Савчук / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецьк, 2003. – 448 с.
6. Мартюшева Л., Калишенко В. Інноваційний потенціал підприємства як об'єкт економічного дослідження // Фінанси України. – 2002. – № 10. – С. 61–66.
7. Кокурин Д. И. Инновационная деятельность / И. Д. Кокурин. – М. : Экзамен, 2001. – 575 с.
8. Джаин И.О. Оценка трудового потенциала: [монография] / И.О. Джаин. – Сумы: ИТД “Университетская книга”, 2002. – 250 с.
9. Миляева Л. Г. Уточнение понятия инновационный потенциал, базирующееся на методике структурированных процедур / Л. Г. Миляева, Д. А. Белоусов // Инновации. – 2008. – №12. – С. 100-102.
10. Комишник В.І. Інноваційний потенціал підприємства та його складові [Електронний ресурс] / Комишник В.І. // Вісник Національного університету кораблебудування. – Доступний з: <<http://ev.nuos.edu.ua/content/%D1%96nnovats%D1%96inii-potents%D1%96al-p%D1%96dpriemstva-taigo-skladov%D1%96>>

Е. Москалюк

Теоретические основы инновационного потенциала аграрной сферы Украины

Статья предназначена изучению основных подходов к определению сущности инновационного потенциала. Приведены определения инновационного потенциала аграрной сферы. Определены основные составляющие инновационного потенциала аграрной сферы.

К. Moskalyuk

Theoretical bases of innovative potential of agrarian sphere of Ukraine

This article is intended study of the main approaches to the definition of innovation capacity. The definitions of agricultural innovation capacity sferi. Opredeleny core of the innovation capacity of the agrarian sector.

Одержано 24.10.12

УДК 338.439

Г.В. Самородченко, ст. викл.

ПВНЗ «Інститут ділового адміністрування», м. Кривий Ріг

Відтворення людського капіталу в системі аграрних реформ

В даній статті автором систематизовано умови та фактори формування, розподілу та використання людського капіталу аграрного виробництва; проаналізовано сучасні особливості соціально-економічного середовища відтворення людського капіталу аграрної сфери та запропоновано шляхи оптимізації впливу виробничих та соціально-економічних чинників на відтворення людського капіталу аграрного виробництва.

напрями аграрної політики, реформи, людський капітал, трудові відносини, демографічна криза, зайнятість, безробіття, ринкова трансформація

Постановка проблеми. У формуванні інноваційної моделі розвитку економіки України важлива роль належить аграрному сектору економіки і відтворенню задіяного у ньому людського капіталу. Саме від його кількісних параметрів та якісних характеристик залежить виробнича спроможність господарюючих ланок, що може забезпечити ефективне функціонування виробництва. А система виробництва, що ґрунтується на формуванні інтелектуально-інноваційної моделі розвитку аграрної економіки, орієнтується на висококваліфіковану й ініціативну робочу силу, безперервність процесу збагачення знань, на задіяння ефективних механізмів формування та використання людського капіталу.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженням питання відтворення людського капіталу займалися такі економісти, як Г. Беккер, М. Блаут, У. Боуен, В. Матур, Дж. Міль, Дж. Кендрик, В. Петі, Д. Рікардо, А. Сміт, Л. Туроу, Т. Шульц, Г. Грацинська, А. Добринін, А. Єгошин, І. Ульяновський, С. Кубанський, А. Лисков, В. Марцинкевич, І.Г. Кириленко, В.М. Попов та багато інших. Не зважаючи на значну кількість досліджень, залишається невирішеним питання якісної характеристики умов та факторів формування, розподілу та використання людського капіталу аграрного виробництва.

Мета дослідження. Метою даного дослідження є визначення умов та факторів формування, розподілу та використання людського капіталу аграрного виробництва, а також проведення аналізу соціально-економічного середовища відтворення людського капіталу аграрної сфери.

Основні результати дослідження. Економіка аграрного сектора України протягом останніх років характеризується постійним спадом ділової активності, поглибленням матеріально-фінансових диспропорцій, наростанням платіжної кризи. Одна з головних причин такого стану полягає в тому, що в аграрній політиці України ще не посідає чільного місця система господарювання, заснована на соціально-орієнтованих ринкових відносинах, ініціативній, творчій діяльності підприємницьких структур. Вхідження України в регульоване ринкове середовище і різке загострення протиріч у сфері аграрної праці зумовлюють необхідність поглибленого вивчення теоретичних і прикладних проблем відтворення людського капіталу і оптимізації забезпеченості аграрного виробництва ресурсами живої праці.

© Г.В. Самородченко, 2012

Поняття «людський капітал» здебільшого трактується як можливість окремої людини, суспільства, держави, що можуть бути реалізовані у певній сфері діяльності. Більшість авторів стверджують, що людський капітал аграрної сфери економіки визначається здатністю частини сільського населення та можливої залученої маргінальної робочої сили за певних умов реалізувати свої здібності до праці в даній сфері. Оскільки людський капітал аграрного виробництва є складовою людського капіталу села, то основою його формування є, безумовно, сільське населення [3].

Треба зазначити, що кількісні характеристики людського капіталу тісно пов'язані з демографічними процесами, з показниками відтворення працездатного населення. Стосовно людського капіталу аграрного виробництва вони визначаються чисельністю працівників усіх підприємств аграрної сфери, а також кількістю населення (переважно селян), яке з певних причин не зайняте у процесі виробництва, але володіє здатністю до праці і за відповідних умов може реалізувати цю здатність для створення матеріальних, інтелектуальних та духовних цінностей. На нашу думку, в сукупності найважливіших кількісних характеристик використання людського капіталу аграрної сфери слід виділити: структуру зайнятості в сільському господарстві, динаміку змін у сфері зайнятості населення в аграрному виробництві, трудову активність сільського населення, кількість робочого часу, який може бути відпрацьований працездатними особами в людино-годинах, людино-днях, людино-роках.

Найважливішими якісними характеристиками людського капіталу слід визнати: стать, вік, фізичний стан здоров'я носіїв робочої сили, загальноосвітній, професійно-кваліфікаційний та соціально-мотиваційний рівні, що визначаються станом соціальної зрілості, економічними і духовними потребами населення, його менталітетом [4].

Особливості відтворення людського капіталу аграрного виробництва, специфіка формування його кількісних та якісних характеристик визначаються соціально-економічними, природно-кліматичними, історичними умовами. У складі економічного потенціалу людський капітал формується під впливом факторів, які за рівнем виникнення і дії можна класифікувати на загальнодержавні, територіальні та особистісні. Та, з огляду на специфіку аграрного виробництва, у дисертації виділено та досліджено вплив окремої групи галузевих факторів, основними серед яких є: спеціалізація виробництва, земля і природні умови як його визначальні фактори, сезонність, специфічні особливості основних засобів, рівень технічної оснащеності, умови та охорона праці.

Аграрна праця значною мірою залежить від біологічних законів, просторової розосередженості сільськогосподарської праці, рівня життя працівників тощо. Виходячи з цього, реформування аграрної сфери економіки України спрямоване на створення економічних, організаційних та соціальних передумов для формування ринкової економіки, яка передбачає наявність конкурентного середовища та необхідність пристосування виробників сільськогосподарської продукції до умов ринку, розвиток підприємництва. Однак сьогодні однією з визначальних проблем, що мають місце в реформуванні відносин, пов'язаних із відтворенням людського капіталу аграрного сектора економіки, є їх недостатньо якісне організаційно-методичне забезпечення, фрагментарність окремих нормативно-правових актів, їх неповна взаємна узгодженість. Тому очевидною є необхідність надання цьому процесу більшої динамічності, якості та соціально-економічної результативності.

В якості основоположних факторів, що визначають структурно-динамічні зрушення чисельності сільського населення і, відповідно, людського капіталу аграрної сфери, виділено: природний рух населення, адміністративно-територіальні перетворення та механічний рух (міграцію) селян [2].

Депопуляція сільського населення охопила всі області України. Найбільший (понад 10 тис. чоловік) абсолютний розмір природного убутку сільського населення у 2011 році був у Вінницькій, Київській, Полтавській та Чернігівській областях. За інтенсивністю цього процесу (убутку на 1000 жителів села) перше місце займає Чернігівська область (22,4 чоловік), друге – Сумська (19,1 чоловік), третє – Полтавська (16,7 чоловік), четверте – Черкаська (15,5 чоловік) області. Надсмертність українського селянства пояснюється насамперед погіршенням його економічного становища і соціальних умов життя.

Зменшення чисельності сільського населення в 2011 році на 18,4% відбулась за рахунок міграційного відпливу, що в порівнянні з попередніми роками є досить значним і відображує негативні наслідки здійснюваних реформ на селі. Негативні процеси, що склалися у сільському розселенні внаслідок несприятливої демографічної ситуації, розхитують стійкість поселенського потенціалу села і аграрного сектора економіки, послаблюють його потенційну здатність забезпечувати географічно-територіальні умови функціонування продуктивних сил сільського господарства, зменшують природну основу відтворення сільської людності.

Характерною ознакою зміни кількості працюючих у сільському господарстві за формами власності (державна, колективна, приватна) є збільшення частки зайнятого населення у приватному секторі економіки. Аналіз структури зайнятості населення за новими формами власності та господарювання на основі використання даних по економічній активності населення дав змогу виявити нові тенденції в розподілі трудових ресурсів сільського господарства за сферами докладання праці (табл. 1).

Таблиця 1 - Економічно активне населення сільської місцевості, зайняте сільським господарством (вкл. рибне) за формами власності та регіонами

Регіони	Працювали в сільському господарстві (вкл.рибне), тис.осіб		у тому числі за формами власності, %								
			державна			колективна			приватна		
	2010 р.	2011 р.	2010р.	2011р.	2011р. до 2010р.	2010р.	2011р.	2011р. до 2010р.	2010р.	2011р.	2011р. до 2010р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Україна	3470,7	3336,3	5,11	5,13	0,03	42,69	40,67	-2,02	52,21	54,19	1,99
Степ	1245,9	1160,7	5,27	4,16	-1,10	42,88	43,15	0,26	51,85	52,69	0,84
Лісостеп	1310,9	1365,7	4,51	5,59	1,09	53,35	47,70	-5,65	42,15	46,71	4,56
Полісся	751,8	666,2	5,41	5,31	-0,10	28,81	27,60	-1,21	65,78	67,08	1,31
Зона Карпат	159,5	142,4	6,77	6,95	0,18	19,62	14,61	-5,02	73,61	78,44	4,84

Нині на ринку аграрної праці склалася кризова ситуація щодо зайнятості, яка все більше загострюється. Це спричинено щорічним зростанням пропозиції робочої сили при скороченні попиту на неї. Показники, що характеризують динаміку попиту на робочу силу, вивільнених та працевлаштованих в сільське господарство відображені в табл. 2.

Формування ринку праці, зміна трудових відносин у сфері аграрної економіки супроводжуються стрімкими темпами зростання безробіття на селі. Основними причинами безробіття є: кризовий стан усіх галузей суспільного виробництва;

реформування сільського господарства; розвиток нових форм власності й господарювання; занепад соціальної сфери; падіння престижності праці та перетік працівників в інші сфери діяльності, зокрема, в сферу прихованої, неформальної зайнятості на тіньовому ринку праці тощо [1].

Результати проведеного аналізу засвідчують, що діюча мережа соціально-культурних закладів, що призначена для формування сприятливого життєвого середовища сільських жителів, за своєю потужністю не спроможна виконувати свої функції. Незважаючи на те, що рівень забезпеченості зазначеними об'єктами катастрофічно низький (одна лікарня припадає на 29 сіл, дитячий садок – на 3 села, школа, фельдшерсько-акушерський пункт, клубний заклад – на 2 села) забезпеченість об'єктами соціальної інфраструктури має чітку тенденцію до зменшення. Через скорочення капітальних вкладень обсяги будівництва житла зменшились майже в 2,8 рази, закладів освіти – в 15,2 рази, лікарняних та амбулаторно-поліклінічних закладів – у 30 разів, а будівництво дошкільних закладів, клубів, будинків культури повністю зупинилось.

Таблиця 2 - Динаміка попиту на робочу силу, вивільнених та працевлаштованих у сільському господарстві* України, чол.

Показники	Роки					2011 р. в % до:		2011 р. в % до 2010р.
	2000 **	2003 **	2008 **	2010 ***	2011 ***	2000р.	2008р.	
Потреба в працівниках всього	3757	3623	5034	7128	7618	133,99	138,95	106,87
Введено в дію нових робочих місць	5052	12875	10084	9519	10513	199,60	78,32	110,44
Вивільнено	10932	34778	29820	33256	40088	272,78	85,74	120,54
Працевлаштовано не зайнятих трудовою діяльністю громадян сільське господарство всього	46873	52985	78004	111200	124993	166,42	147,22	112,40

** За класифікацією по галузях народного господарства

*** За класифікацією по видах економічної діяльності

* Джерело: за даними Держкомстату України та власними розрахунками на їх підставі

Поряд з причинами, пов'язаними з економічною кризою, на розвитку соціальної інфраструктури села в останні роки позначилась втрата керованості її функціонуванням. Це найбільший прорахунок державної політики щодо села. З розпадом командно-адміністративної системи відпали важелі, якими регулювалися мережа, обсяги і структура будівництва відповідних об'єктів, їх розташування і т.п. (директивні плани, завдання, партійно-адміністративний контроль тощо), а нові своєчасно не створені або належним чином не діють.

Головною причиною закриття підприємств, які надають платні послуги, є скорочення платоспроможного попиту населення внаслідок його зубожіння, а установ

соціально-культурного призначення – зменшення надходжень до місцевих бюджетів та погіршення фінансового стану сільськогосподарських підприємств, чийм коштом вони утримуються.

Висновки та пропозиції. Таким чином, безумовно, сучасна демографічна політика в сільській місцевості України повинна виступати важливою складовою загальнодержавної політики. Механізм її дії має бути спрямованим на усунення кризових явищ у демовідтворенні сільського населення і сприяння соціально оптимальному відтворенню селянства з тим, щоб забезпечити належне формування людського капіталу в сільській місцевості та аграрній сфері економіки, відродження та соціальний розвиток села, розв'язати продовольчу проблему в нашій країні, досягти належного рівня забезпеченості харчової та легкої промисловості сільськогосподарською сировиною, задовольнити інші загальнодержавні потреби економічного, екологічного, політичного, соціально-психологічного та військово-оборонного характеру [2].

Ефективне формування та використання людського капіталу аграрної сфери економіки можливе за умови формування високого рівня інвестиційної привабливості українського сільськогосподарського виробництва, що залежить не тільки від високої природної родючості ґрунтів, сприятливих природних умов, потуг безпосередньо сільгоспвиробників, а й від політики держави як регулятора економічних процесів і потенційного інвестора стратегічних галузей виробництва, науки, формування сприятливого життєвого середовища на селі. З цього приводу у дисертаційній роботі висвітлюється бачення можливості врегулювання відносин власності та правил гри на інвестиційному ринку через визначення статусу інвесторів, їхніх гарантій та прав, використання важелів впливу держави на ринки сільськогосподарської продукції (у сфері впливу на рівень її ціни шляхом різнонаправлених інтервенцій) та експортно-імпоротної політики у цій сфері. Регулююча функція держави повинна виражатись у формуванні реальних механізмів кредитної підтримки сільгоспвиробників через реальне зниження або компенсацію ставки по кредитах. У дисертації піднято питання перспектив розвитку лізингу, іпотеки землі.

Першочерговими заходами по покращенню соціальної інфраструктури села слід вважати: моніторинг особливостей розвитку населених пунктів, особливостей розселення, вирішення проблем адміністративного характеру, проведення інвентаризації та якісної оцінки функціонування об'єктів соціальної інфраструктури на селі, реалізацію державою заходів для задоволення першочергових життєвих потреб сільського населення на рівні встановлених соціальних нормативів, розробку та реалізацію програм комплексного розвитку територій, оптимізацію структури джерел фінансування розвитку інфраструктури села [4].

Список літератури

1. Кириленко І.Г. Трансформація соціально-економічних перетворень у сільському господарстві України: проблеми, перспективи. - К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2005. - 452 с
2. Кириленко І.Г. Про хід реформування та заходи щодо поліпшення ситуації на селі// Економіка АПК.- 2003.- №1. - С. 3-11
3. Кириленко І.Г., Дем'янчук В.В., Андрющенко Б.В. Деякі аспекти державної аграрної політики в Україні в умовах світової фінансової кризи// Економіка АПК. - 2008. -№11.С. 4-9.
4. Попов В.М. Соціально-економічні аспекти реалізації трудового потенціалу аграрного виробництва в сфері зайнятості населення // Соціально-економические аспекты промышленной политики. Рынок труда и занятость: Сборник научных трудов. – Т.3 / НАН України, Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2003. – С. 258-265.

A. Samorodchenko

Воспроизводство человеческого капитала в системе аграрных реформ

В данной статье автором систематизированы условия и факторы формирования, распределения и использования человеческого капитала аграрного производства; проанализированы современные особенности социально-экономической среды воссоздания человеческого капитала аграрной сферы и предложены пути оптимизации влияния производственных и социально-экономических факторов на воссоздание человеческого капитала аграрного производства.

A. Samorodchenko

Reproduction of human capital in the agrarian reform

In this article an author is systematize terms and factors of forming, distributing and use of human capital of agrarian production; the modern features of socio-economic environment of recreation of human capital of agrarian sphere are analysed and the ways of optimization of influence of production and socio-economic factors are offered on the recreation of human capital.

Одержано 26.10.12

УДК 657.474.573

О.В. Пальчук, доц., канд. екон. наук, О.О. Очеретяна, асист.

Кіровоградський національний технічний університет

Проблеми формування інформаційного забезпечення управління трансакційними витратами в системі бухгалтерського обліку

У статті визначені окремі проблеми формування облікового забезпечення управління трансакційними витратами на підприємстві, а також елементи трансакційних витрат, які знаходять відображення в системі бухгалтерського обліку відповідно до методики, встановленої діючими П(С)БО. **трансакція, трансакційні витрати, складові трансакційних витрат, рахунки для обліку трансакційних витрат**

Відносини власності в ринковому середовищі постійно трансформуються як відносно об'єктів, так і відносно суб'єктів. Трансакція – перехід права власності або частки повноважень від одного суб'єкта до іншого. Цей процес супроводжується певними витратами, яких зазнають суб'єкти прав власності. Такі витрати є трансакційними.

Як свідчить досвід розвинених країн світу, рівень трансакційних витрат зростає по мірі економічного розвитку, а трансакційний сектор становить 50% - 70% економіки країни. Існування значних трансакційних витрат підштовхує суб'єктів економічної взаємодії до введення різноманітних форм ділової практики, які б забезпечили скорочення таких витрат. Однією з найбільш важливих форм економії трансакційних витрат є фірма, так як трансакції, які б здійснювалися між економічними агентами на відкритому ринку, замінюються координуючими діями системи управління. Проте,

© О.В. Пальчук, О.О. Очеретяна, 2012

A. Samorodchenko

Воспроизводство человеческого капитала в системе аграрных реформ

В данной статье автором систематизированы условия и факторы формирования, распределения и использования человеческого капитала аграрного производства; проанализированы современные особенности социально-экономической среды воссоздания человеческого капитала аграрной сферы и предложены пути оптимизации влияния производственных и социально-экономических факторов на воссоздание человеческого капитала аграрного производства.

A. Samorodchenko

Reproduction of human capital in the agrarian reform

In this article an author is systematize terms and factors of forming, distributing and use of human capital of agrarian production; the modern features of socio-economic environment of recreation of human capital of agrarian sphere are analysed and the ways of optimization of influence of production and socio-economic factors are offered on the recreation of human capital.

Одержано 26.10.12

УДК 657.474.573

О.В. Пальчук, доц., канд. екон. наук, О.О. Очеретяна, асист.

Кіровоградський національний технічний університет

Проблеми формування інформаційного забезпечення управління трансакційними витратами в системі бухгалтерського обліку

У статті визначені окремі проблеми формування облікового забезпечення управління трансакційними витратами на підприємстві, а також елементи трансакційних витрат, які знаходять відображення в системі бухгалтерського обліку відповідно до методики, встановленої діючими П(С)БО. **трансакція, трансакційні витрати, складові трансакційних витрат, рахунки для обліку трансакційних витрат**

Відносини власності в ринковому середовищі постійно трансформуються як відносно об'єктів, так і відносно суб'єктів. Трансакція – перехід права власності або частки повноважень від одного суб'єкта до іншого. Цей процес супроводжується певними витратами, яких зазнають суб'єкти прав власності. Такі витрати є трансакційними.

Як свідчить досвід розвинених країн світу, рівень трансакційних витрат зростає по мірі економічного розвитку, а трансакційний сектор становить 50% - 70% економіки країни. Існування значних трансакційних витрат підштовхує суб'єктів економічної взаємодії до введення різноманітних форм ділової практики, які б забезпечили скорочення таких витрат. Однією з найбільш важливих форм економії трансакційних витрат є фірма, так як трансакції, які б здійснювалися між економічними агентами на відкритому ринку, замінюються координуючими діями системи управління. Проте,

© О.В. Пальчук, О.О. Очеретяна, 2012

витрати на організацію додаткових трансакцій всередині фірми також зростають у зв'язку з розширенням простору їх здійснення, зростанням різноманіття тощо. Таким чином, проблема управління трансакційними витратами є надзвичайно важливою частиною економічної роботи на підприємстві, оскільки загальна величина витрат впливає безпосередньо на величину прибутку та характеризує ефективність діяльності.

Беззаперечно, функцію інформаційного забезпечення процесу управління підприємством виконує система бухгалтерського обліку. Розвиток ринкової економіки в Україні висуває підвищені вимоги як до якості інформації бухгалтерського обліку, так і до його теоретико-методологічного інструментарію. Тому у такій системі мають знайти своє відображення різноманітні економічні об'єкти господарської діяльності і, зокрема, трансакційні витрати. Це зумовлює актуальність дослідження проблем обліку трансакційних витрат.

Мета статті полягає у вивченні проблем облікового забезпечення управління трансакційними витратами на підприємстві.

Поняття трансакційних витрат не так давно привернуло до себе увагу вітчизняних вчених. Дослідження природи трансакційних витрат, спроби їх класифікації та вимірювання на сьогодні не є поодинокими серед науковців: С.Архієреєв, Л.Базалієва, В.Захарченко, М.Данько, Г.Козаченко, С.Коропецький, Г.Макухін, Р.Пустовіт, Т.Резнікова і С.Тарасенко. Проблемам визначення трансакційних витрат з облікової точки зору лише останнім часом стали присвячувати свої праці українські вчені (в основному наукові статті відносяться до 2009 – 2012 років). Зокрема, інтерпретація основних підходів до класифікації трансакційних витрат в розрізі облікового аспекту є головною в працях, Г.Козаченка, Г.Макухіна, Ж.Юшака і С.Мельника, Н.Лоханової. Дослідження наукових праць Є.Боримської, Н.Гончарова, О.Замазій, Н.Малюги та М.Шигун з методології бухгалтерського обліку трансакційних витрат дозволило виділити наступні підходи:

- побудова нової моделі бухгалтерського обліку, яка передбачає закладення в основу плану рахунків поділ витрат підприємства на трансформаційні і трансакційні (Є.Боримська, Н.Малюга);

- застосування транзитного рахунку “Трансакційні витрати”, через який проводяться обсяги понесених трансакційних витрат у кореспонденції з рахунками витрат 9 класу (С. Мельник, Ж. Юшак);

- використання окремого спеціального рахунку витрат “Трансакційні витрати” (Н.Гончарова);

- доповнення стандартного процесу обліку витрат програмним продуктом, який дозволяв би відстежувати трансакційні витрати у складі адміністративних та інших операційних витрат, витрат на збут (О. Замазій);

- створення додаткових аналітичних розрізів по рахунках витрат діяльності для введення ознаки трансакційних витрат. На думку М.Шигун, це дозволить уникнути подвоєння суми витрат, так як трансакційні витрати мають відповідні аналоги, що є об'єктами облікового відображення.

Аналіз існуючих методологічних підходів до відображення трансакційних витрат в чинній системі фінансового обліку дає змогу дійти висновку: проблема визнання трансакційних витрат в якості облікового об'єкту залишається дискусійною та невирішеною у зв'язку з відсутністю однозначного тлумачення сутності трансакційних витрат, чітких ознак класифікації та ґрунтовних методологічних підходів оцінки їх рівня.

У зв'язку з цим, для досягнення мети нашого дослідження ми приймаємо за основу визначення трансакційних витрат як витрат, що супроводжують ринкову

взаємодію незалежно від того, де вона протікає – на ринку або всередині організації, і включають витрати збору і переробки інформації, проведення переговорів і ухвалення рішень, контролю за дотриманням контрактів і примушення до їх виконання.

Класифікація трансакційних витрат підприємства є важливою передумовою для проведення оцінки та облікового забезпечення управління трансакційними витратами на підприємстві. Можемо припустити, що для потреб бухгалтерського обліку, із множини наявних класифікаційних ознак трансакційних витрат найбільш доцільною є класифікація таких витрат за хронологічною послідовністю виникнення. При цьому трансакційні витрати включають витрати на пошук інформації, витрати на ведення переговорів, витрати на вимірювання, витрати специфікації і захисту прав власності та витрати протидії опортуністичній поведінці.

Витрати як об'єкт фінансового обліку обмежені нормативно-правовим регулюванням. У зв'язку з цим актуальною проблемою є розгляд можливостей визнання трансакційних витрат у площині Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства встановлені П(С)БО №16 „Витрати”. Згідно з П(С)БО №1 „Загальні вимоги до фінансової звітності”, витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які спричиняють зменшення власного капіталу. Аналіз законодавчої бази, що визначає умови, принципи та способи визнання і формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства, свідчить: в сучасній обліковій системі присутня інформація про окремі елементи трансакційних витрат. Проте, інформаційної бази про загальну сукупність трансакційних витрат немає, що ускладнює управління трансакційними витратами, оскільки в такому випадку необхідно проводити виокремлення трансакційних витрат зі складу витрат діяльності підприємства, що відображаються в системі рахунків бухгалтерського обліку за діючою методологією.

Крім того, однією з умов визнання витрат в бухгалтерському обліку є їх достовірна оцінка із застосуванням єдиного грошового вимірника – національної валюти (гривня). Складність відображення деяких видів трансакційних витрат в системі рахунків бухгалтерського обліку пов'язана з тим, що частина цих витрат не може бути достовірно оцінена, оскільки носить ймовірний або очікуваний характер. Крім того, регулярні (повторювані) трансакції, які відбуваються в рамках постійних господарських зв'язків легше піддаються стандартизації, вимірюванню та оцінці за допомогою традиційних процедур бухгалтерського обліку і навпаки: нерегулярні і специфічні трансакції, які передбачають достатню ступінь невизначеності і менший вплив на трансакційний процес організації. Аналіз сутності трансакційних витрат показує, що в їх складі велика питома вага нерегулярних, специфічних, неконтрольованих витрат, які мають ймовірний або очікуваний характер.

Методика узагальнення інформації про витрати підприємства в системі рахунків бухгалтерського обліку визначається Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств, установ і організацій №291. Інформація про трансакційні витрати розпорошена по рахунках та субрахунках бухгалтерського обліку. Слід зазначити, що трансакційні витрати як витрати ринкової взаємодії господарюючих суб'єктів більшою мірою характеризують рівень підготовки виробництва продукції (робіт, послуг), ніж сам процес виробництва. Витрати, що безпосередньо не відносяться до створюваної продукції (робіт, послуг), і які більшою мірою пов'язані з підготовкою і організацією виробництва, не включаються до складу собівартості продукції (робіт, послуг). Такі витрати, які не можливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у

складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені, є непрямими і покриваються за рахунок прибутку підприємства. Врахування окремих елементів трансакційних витрат частково ведеться у складі витрат діяльності в розрізі трьох видів: адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат. Для обліку цих витрат призначений 9 клас рахунків, а саме: рахунки 92 „Адміністративні витрати”, 93 „Витрати на збут” та 94 „Інші витрати операційної діяльності”, між якими і відбувається розподіл трансакційних витрат. Облікове забезпечення окремих елементів трансакційних витрат та законодавча база, що їх регламентує, узагальнені в табл. 1.

Таблиця 1 - Відображення складових трансакційних витрат на рахунках бухгалтерського обліку

Вид трансакційних витрат	Елементи трансакційних витрат	Облікове забезпечення (рахунки бухгалтерського обліку)	Законодавче регламентування
Витрати на пошук інформації	Витрати на маркетинг	93	п.19 П(С)БО №16, Інструкція №291
	Витрати на рекламу	93	п.19 П(С)БО №16, Інструкція №291
	Витрати на утримання відділу збуту	93	п.19 П(С)БО №16, Інструкція №291
	Витрати на участь у виставках, ярмарках	92,93	п.18, 19 П(С)БО №16, Інструкція №291
	Витрати делегування функції збуту стороннім організаціям (комісійна торгівля)	93	п.19 П(С)БО №16, Інструкція №291
	Витрати на створення, ведення баз даних інформації про контрагентів	92,93	п.18, 19 П(С)БО №16, Інструкція №291
Витрати на ведення переговорів і укладання угод	Представницькі витрати	92	п.18 П(С)БО №16, Інструкція №291
	Витрати на утримання юридичного відділу	92	п.18 П(С)БО №16, Інструкція №291
	Винагороди за професійні послуги, наприклад, юридичне супроводження процесу ведення переговорів та укладання договору, нотаріальне посвідчення договору	92	п.18 П(С)БО №16, Інструкція №291
	Витрати на зв'язок (поштові, телеграфні, телефонні, телекс, факс тощо)	92	п.18 П(С)БО №16, Інструкція №291
Витрати на вимірювання	Витрати проведення вимірювання під час відвантаження	93	п.19 П(С)БО №16, Інструкція №291
	Витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування	93	п.19 П(С)БО №16, Інструкція №291
	Витрати на утримання відділу контролю якості	91	п.15 П(С)БО №16, Інструкція №291

Продовження таблиці 1

Витрати специфікації і захисту прав власності	Придбання патентів	92	п.18 П(С)БО №16, Інструкція №291
	Придбання ліцензій	133	П(С)БО №7, Інструкція №291
	Витрати на врегулювання спорів у судових органах	92	п.18 П(С)БО №16, Інструкція №291
Витрати протидії опортуністичній поведінці	Забезпечення зобов'язань	94	п.20 П(С)БО №16, Інструкція №291
	Оперативно-господарські санкції	Не відображаються в бухгалтерському обліку як витрати	
	Страхування ризиків	23,91,92,93	П(С)БО №16, Інструкція №291

Крім того, трансакційні витрати виникають не лише в процесі операційної діяльності, але можуть бути у складі фінансової події, наприклад, як дострокове повернення основної суми кредитів, позик, погашення зобов'язань, які бралися в ході укладання певних контрактів, чи у складі інвестиційної діяльності в процесі придбання необоротних активів, доцільність придбання яких можна прив'язати до витрат взаємодії з певними партнерами.

Як результат, дані про трансакційні витрати не знаходять свого прямого відображення у фінансовій звітності (лише опосередковано у складі витрат звітного періоду), так як відсутня процедура узагальнення інформації про них. Оскільки в межах інформаційного простору фінансового обліку трансакційні витрати не відстежуються, це перешкоджає проводити аналіз та оцінку динаміки цієї категорії витрат за складовими або в загальній структурі витрат підприємства, простежити причинно-наслідковий взаємозв'язок між величиною трансакційних витрат і зміною розміру прибутку.

Проте система обліку передбачає можливість розробки методологічних засад формування в бухгалтерському обліку інформації про трансакційні витрати підприємства. Бухгалтерський облік – ієрархічна складова управлінської системи підприємства, яка накопичує дані відповідно до інформаційних запитів різних груп користувачів. А отже, поява з боку суспільства в цілому та окремих суб'єктів господарювання відповідного інформаційного запиту повинне бути задоволена системою обліку і управлінням підприємства. Підтвердженням цього також слугують такі риси бухгалтерського обліку, як еволюційно-адаптивна, динамічна та комунікаційна, передбачають можливість зміни об'єктів та методів бухгалтерського обліку адекватно сучасним технологіям управління.

Викладений у статті матеріал дозволяє зробити наступні висновки.

1. Значний вплив трансакційних витрат на загальну величину витрат підприємства і на кінцеві результати діяльності, а також можливість застосування за методологічну основу дослідження економічного аспекту організаційної структури суб'єктів господарювання в умовах трансформації та ринкової економіки є вагомим аргументом проведення подальшого дослідження проблематики вимірювання і відображення в обліку трансакційних витрат з метою управління їх рівнем.

2. Трансакційні витрати супроводжують взаємодію економічних агентів незалежно від того, де вона протікає – на ринку або всередині організації. Суттєвість трансакційних витрат зумовлює заміну частини ринкових трансакцій додатковими трансакціями всередині фірми, що визначає розмір та організаційну структуру фірми.

3. Категорія трансакційних витрат як об'єкт обліку є недослідженою і не знаходить достатнього висвітлення в працях науковців, трансакційні витрати як економічна категорія не відпрацьована. В теорії відсутнє єдине визначення

транзакційних витрат. В контексті цільового спрямування та завдань дослідження зроблено спробу узагальнити та систематизувати наявні дефініції транзакційних витрат і визначено: транзакційні витрати – це витрати, що супроводжують економічну взаємодію суб'єктів, пов'язану зі зміною суб'єктів власності, і включають витрати збору і переробки інформації, проведення переговорів і ухвалення рішень, контролю за дотриманням контрактів і примушення до їх виконання.

4. Регламентами бухгалтерського обліку не передбачене виокремлення та оцінка транзакційних витрат, інформація про них розпорошена у складі різних рахунків, відсутня процедура їх узагальнення. Проте система обліку передбачає наявність можливості розробки методологічних засад формування в бухгалтерському обліку інформації про транзакційні витрати підприємства.

Список літератури

1. Шигун М. Методичні підходи до бухгалтерського транзакційних витрат//Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 3(15).2011.-30 с.
2. Гончарова Н. Концепти обліку транзакційних витрат//матеріали Міжнародної науково-практичної конференції: Одеса: ОДЕУ, 2009.-258с.
3. Замазій О. Проблеми обліку транзакційних витрат у діяльності суб'єктів господарювання//Научные труды ДонНТУ.Серия экономическая.-2004.-Випуск 70.-95с.
4. Лоханова Н. Проблеми обліку і контролю транзакційних витрат у системі управління економічною стійкістю підприємств//Вісник ТНЕУ, №1, 2012 р.-161 с.
5. Мельник С., Юнак Ж. Транзакційні витрати у вітчизняній обліковій системі ХХІ століття – нове уявлення майбутнього//Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 1 (13). – Житомир:ЖДТУ, 2009. – 408с.

О. Пальчук, О. Очеретяна

Проблемы формирования информационного обеспечения управления транзакционными издержками в системе бухгалтерского учета

В статье определены отдельные проблемы формирования учетного обеспечения управления транзакционными издержками на предприятии, а также элементы транзакционных издержек, которые находят отображение в системе бухгалтерского учета в соответствии с методикой, установленной действующими П(С)БУ.

О. Palchuk, O. Ocheretyana

Problems building the information security management transaction costs in the accounting system

In the articles certain separate problems of forming of the registration providing of management transaction costs are on an enterprise, and also elements of transaction costs, which find a reflection in the system of record-keeping in accordance with a method, set operating position (standard) of record-keeping.

Одержано 28.10.12

УДК 330.341.1(477)

Р.В. Яковенко, канд. екон. наук, А.М. Чернега, студ.
Кіровоградський національний технічний університет

Інноваційна діяльність в Україні: проблеми та перспективи

У статті проаналізовано інноваційну політику країни, визначено основні завдання щодо структурної перебудови національної економіки на наукових засадах. Запропоновано шляхи і засоби розв'язання проблем у розвитку інфраструктури інноваційної діяльності.

інноваційний розвиток, інноваційна діяльність, інформаційний простір, високотехнологічне виробництво

Постановка проблеми та її актуальність. Багато експертів в Україні вважають, що головною причиною гальмування інноваційного розвитку в країні є дефіцит фінансових ресурсів. Але при цьому вони майже зовсім не звертають уваги на спад платоспроможного попиту на науково-технічну продукцію з боку держави та підприємницького сектору, погіршення якісних характеристик наукових кадрів і матеріально-технічної бази досліджень, та інші, не менш важливі причини.

Україні останніми роками, незважаючи на певні успіхи у стабілізації макроекономічних показників, не вдається домогтися відчутних результатів в експорті інноваційної продукції та створенні сприятливих умов для інноваційної діяльності вітчизняних виробників. На жаль, українська інноваційна сфера також поки не стала по-справжньому привабливою для вітчизняних та іноземних інвесторів. Такий результат значною мірою пов'язаний із обмеженими можливостями держави щодо спрямування фінансових потоків в інноваційний розвиток економіки, обсяг яких відповідно до досвіду розвинутих країн значно перевищує ресурси, необхідні для здійснення традиційної науково-технічної політики, і недостатньою увагою держави до стимулювання міжнародного співробітництва в інноваційній сфері, що відповідає взаємним інтересам українських і закордонних партнерів [4, с. 2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам інноваційної діяльності присвячені дослідження низки відомих вітчизняних та іноземних учених-економістів: В. Александрової, Ю. Бажала, П. Беленького, В. Беренса, Г. Бірмана, В. Власової, О. Водачкової, В. Геєця, А. Гойка, Н. Гончарової, М. Долішнього, М. Джонк, Р. Іванух, С. Ільєнкової, Н. Краснокутської, Я. Крупки, О. Кузьміна, Б. Литвина, О. Лапко, Л. Гітмана, А. Кутейникова, Д. Львова, Б. Патона, А. Пересади, А. Перлакі, А. Пригожина, А. Савченка, А. Савчука, В. Терехова, П. Хавранека, М. Чумаченка, А. Чухна, С. Шмідта та ін. Проте чимало питань удосконалення організаційно-економічного механізму активізації інноваційної діяльності й досі залишаються невисвітленими і потребують теоретичного, методичного та практичного вирішення.

Наукова новизна запропонованого матеріалу полягає у виявленні конкретних, найбільш поширених перепон на шляху формування інноваційного спрямування економіки України, переважно на суто прикладному рівні. Розроблені та запропоновані важелі спрямовуються на поліпшення наявних тенденцій, створюють умови для їх удосконалення, а також розглядаються як засоби поліпшення макроекономічних показників.

Цілями статті є аналіз системи інноваційної політики України, визначення основних завдань щодо структурної перебудови національної економіки на наукових засадах, розробка шляхів і засобів розв'язання проблем у розвитку інфраструктури інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Основними завданнями, що сприятимуть інноваційному розвитку, є:

- структурна перебудова національної економіки;
- створення адаптивної інфраструктури інноваційної діяльності;
- цілеспрямована підготовка кадрів високої кваліфікації для високотехнологічних галузей, а також менеджерів інноваційної діяльності;
- створення ринку інноваційної продукції, на якому буде забезпечений належний рівень захисту інтелектуальної власності;
- широке застосування в усіх галузях економіки і сферах суспільного життя інформаційно-комунікаційних технологій;
- удосконалення системи державної підтримки та регулювання інноваційної діяльності;
- підвищення інноваційної культури суспільства [10, с. 120].

Не відповідають завданням розвитку національної інноваційної системи умови правової охорони інтелектуальної власності в Україні, не належним чином ведеться облік об'єктів права інтелектуальної власності та нематеріальних активів. Це є причиною низької патентної активності науково-промислового комплексу і того, що частка інтелектуальної власності та нематеріальних активів в основних фондах за бухгалтерськими документами вкрай низька.

Нині в Україні немає чіткої системи у формуванні, розгляді й затвердженні в органах державної влади та управління програм державного рівня. При розробленні та виконанні програм не витримуються типові стадії і процедури, основні принципи програмно-цільового управління: цільова спрямованість, комплексність, альтернативність та керованість програм. Проекти більшості програм соціально-економічного спрямування формуються на безальтернативних засадах, без проведення конкурсів та державної експертизи [3, с. 76].

У Законі України «Про державні цільові програми» не враховано низку основних принципів програмного цільового управління, навіть немає згадки про органи управління програмами, чим порушується принцип керованості програм. Покладення контролю за виконанням Державних цільових програм на Кабінет Міністрів України, державних замовників і керівника програми, не вирішують питання організації, координації та оперативного контролю, які, згідно з кращим досвідом практичного формування і реалізації цільових програм, мають покладатися на координаційні (науково-технічні) ради та головні наукові організації (головних розробників) програм [1, с. 22].

Необхідно сформувати загальнодержавну систему автоматизованого пошуку, збору, накопичення, аналітичного опрацювання й зберігання, розповсюдження і надання інформації в сфері науково-технологічного та інноваційного розвитку, єдину систему обліку електронних інформаційних ресурсів держави.

За рахунок технологічного переозброєння необхідно досягти зменшення частки зношених основних засобів виробничого потенціалу України в середньому на 20%, підвищити ефективність використання робочої сили в 2,5 рази [7, с. 11].

Адаптивна інфраструктура інноваційної діяльності може існувати, якщо злагоджено діє ланцюжок: «наука-технологія-виробництво-ринок». Досягти цього без використання індустрії венчурного бізнесу, тобто без створення приватних

інвестиційних компаній, діяльність яких підтримують державні та суспільні фонди, не є можливим.

Слід нарощувати частку венчурних інвестицій у високотехнологічне виробництво такими темпами, щоб досягти 70% від загального обсягу інвестицій. Одним із механізмів стимулювання розвитку венчурної індустрії є фондовий ринок. Оскільки венчурне фінансування припускає участь інвестора в керуванні підприємством, у розвиток якого вкладені кошти, то це сприяє руху акціонерного капіталу як у національному, так і в міжнародному масштабах.

У результаті орієнтації на венчурне фінансування відбувається, як правило, скорочення робочих місць у великих промислових компаніях, диверсифікованість останніх та рівнобіжне утворення дрібних і середніх самостійних компаній, які виходять на ринок нових технологій для виробництва конкурентоспроможної продукції. Важливим елементом формування індустрії венчурного бізнесу є такі інноваційні структури, як технопарки (технологічні й наукові парки) та інноваційні бізнес-інкубатори.

Створення системи венчурного фінансування інноваційних процесів має бути спрямоване на вирішення таких завдань реструктуризації економіки:

- залучення значного обсягу приватного капіталу в науково-технічну сферу, перевищення якого над державними інвестиціями може досягати сотень разів;
- формування ефективної системи залучення в господарський обіг інтелектуальної власності та інших результатів інтелектуальної діяльності;
- модернізація вітчизняної промисловості зі створенням нових виробництв, що базовані на високих технологіях;
- забезпечення умов для раціонального використання основних фондів багатьох підприємств, що втратили конкурентоспроможність;
- мобілізація значного обсягу коштів населення для розвитку науково-технічної сфери;
- залучення цільових іноземних інвестицій у розвиток технологічної сфери;
- організація нових спеціалізованих і високоприбуткових ринків цінних паперів малих високотехнологічних компаній;
- зменшення безробіття і розв'язання завдяки цьому гострої для сучасної України проблеми соціальної напруженості [4, с. 8].

Реформування системи підготовки кадрів, враховуючи перехід на європейські стандарти, слід базувати на принципі сумісності, логічності та конкурентоспроможності вітчизняної системи освіти, яка б одночасно зберігала культурні реалії країни. Передбачено прийняття зрозумілих та легкопорівнюваних ступенів освіти, підвищення мобільності викладачів і студентів, сприяння навчанню протягом усього життя, підвищення привабливості європейського терену для здобуття вищої освіти і забезпечення його прозорих та високоякісних пропозицій для людей із усіх країн світу [6, с. 68].

Найважливішими напрямками формування й розвитку національного ринку інноваційних продуктів є:

- сприяння регіоналізації інноваційної політики, що, своєю чергою, сприятиме трансферу технологій та інноваційних продуктів, формуванню регіональних інноваційних стратегій, створенню технопарків, бізнес-інкубаторів, а також інноваційних структур іншого типу;
- створення умов формування науково-промислових кластерів (кластер – галузеве, територіальне та добровільне об'єднання підприємницьких структур, які тісно співпрацюють із науковими (освітніми) установами, громадськими організаціями та

органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоздатності власної продукції і сприяння економічному розвитку регіону);

– сприяння поетапному створенню національної мережі комерціалізації інноваційних продуктів і трансферу технологій. Мережа має охоплювати спочатку 2–3, а згодом 5–7 регіональних Центрів комерціалізації та трансферу технологій і інноваційних продуктів у Києві, Донецьку, Харкові, Дніпропетровську, Львові, Одесі, Сімферополі. Створюючи українську мережу, необхідно якнайширше використовувати закордонний досвід;

– організація виявлення і добору найактуальніших винаходів українських авторів для їхньої подальшої комерціалізації та введення в господарський обіг. Створення з цією метою бази даних «Перспективні українські винаходи», яку необхідно постійно поповнювати;

– розроблення програми науково-технологічного партнерства між державними організаціями, академічним, галузевим і вузівським секторами науки та промисловості на основі державного контракту або іншої угоди на роботи за усіма етапами інноваційного циклу. Такі програми закладуть підґрунтя для формування нової системи партнерської взаємодії держави і приватного сектору в розробленні та використанні нових технологій;

– сприяння розвитку інституту посередництва та підготовці технологічних менеджерів для наукомісткого сектору економіки.

Зусилля держави і приватного бізнесу слід спрямувати на:

– забезпечення зростання випереджальними темпами питомої ваги галузей, що створюють, опрацьовують і впроваджують релевантну інформацію (інформація, що збирається під конкретну задачу) в усі сфери діяльності;

– формування такої нормативно-правової бази, яка б ефективно регулювала взаємини творців, власників і користувачів інформаційних ресурсів та систем, а також усіх учасників руху до суспільства, побудованому на знанні;

– сприяння розвитку та відновленню різних галузей діяльності на базі широкого використання інформаційно-комунікаційних технологій (освіта, культура, охорона здоров'я, малий бізнес, громадське життя, соціальний захист);

– створення умов для пріоритетного розвитку та підвищення експортних можливостей інформаційної індустрії країни, детінізація цієї сфери діяльності;

– формування сучасної інформаційно-комунікаційної інфраструктури країни з використання національної системи науково-технічної інформації [2, с. 177].

Одним із механізмів реалізації державної науково-технологічної та інноваційної політики (крім зазначених раніше) є програмно-цільовий метод управління, ефективність якого підтверджена світовою практикою. Державна підтримка цільових програм різного рівня має визначатись їх органічним зв'язком із системою державних науково-технологічних та інноваційних пріоритетів, уся ієрархія яких має ґрунтуватися на глибоких прогнозно-аналітичних дослідженнях та релевантному інформаційному забезпеченні [10, с. 90].

Для структурної трансформації економіки відповідно до вимог інноваційної моделі необхідно, насамперед, створити нову структуру державного замовлення. Слід домогтись, щоб високотехнологічна інноваційна продукція посіла в ньому чільне місце, а також доцільно запровадити окреме державне замовлення на інноваційну продукцію. Перелік змін, що необхідно здійснити в структурі бюджетних витрат на науку, наведено в табл. 1.

Таблиця 1 – Структура бюджетних витрат на науку (у відсотках від загальної суми бюджетних витрат на наукові дослідження і розробки, 2010 – 2013 рр.)

	2010	2011	2012	2013
Базове фінансування наукових установ	40	41,0	40,0	40,0
ДНТП з пріоритетних напрямів	30,0	30,0	30,0	30,0
Державні науково-технічні програми і наукові частини інших програм	12,0	12,0	12,0	12,0
Державне замовлення на науково-технічну продукцію	6,0	6,5	7,0	7,0
Державний фонд фундаментальних досліджень	6,0	6,5	7,0	7,0
Інші кошти, що їх виділяють із державного бюджету через численних розпорядників	4,0	4,0	4,0	4,0

Джерело : Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. – К. : Держкомстат, 2010. – С. 6.

Частку витрат на НДДКР в Україні слід збільшувати до 2,5% ВВП насамперед за рахунок зростання асигнувань приватного сектору; подальшої вертикальної та горизонтальної координації інноваційної політики; внесення вітчизняної частки у фінансування міжнародних проектів НДДКР, які виконують за програмами Європейського Союзу [11, с. 98].

Держава має забезпечувати фінансування масштабних прогнозно-аналітичних досліджень із метою визначення пріоритетних напрямів науково-технологічної та інноваційної діяльності. Для такого роду досліджень необхідно задіяти не тільки всю потужність вітчизняного науково-технічного потенціалу, а й можливості представництв України за кордоном.

Прямої державної підтримки потребує створення в регіонах мережевих інноваційних структур на основі кластерного підходу, які сприяли б розвитку співробітництва технологічно пов'язаних між собою підприємств, наукових установ, фінансових інституцій, адміністративних органів.

Потребує уваги і розгортання інфраструктури захисту прав інтелектуальної власності, до якої мають увійти не лише органи, що видають відповідні захисні документи, а й патентні бібліотеки і загальнодоступні бази даних, які дали б змогу вітчизняним авторам здійснювати на сучасному рівні патентний пошук, захист своїх інтересів у судах тощо. Принципової ваги для прориву українських товарів і технологій на світовий ринок набуває сьогодні патентування винаходів та знаків для товарів і послуг вітчизняних розробників у розвинених країнах світу (патентування за кордоном та збереження прав на інтелектуальну власність за українськими винахідниками й виробниками) [3, с. 37].

Для України важливою є гармонізація (усунення протиріч) положень законодавчих та нормативних актів і, насамперед, законів України «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про інноваційну діяльність», «Про пріоритети інноваційної діяльності в Україні», «Про спеціальний режим інноваційно-інвестиційної діяльності технопарків» [3, с. 40].

Висновки та перспективи подальших наукових розвідок. Підсумовуючи усе вищесказане, необхідно зазначити, що інноваційна діяльність у повному обсязі має комплексний, системний характер і охоплює такі види роботи, як пошук ідей, ліцензій, патентів, кадрів, організацію дослідницької роботи, інженерно-технічну діяльність, яка об'єднує винахідництво, раціоналізацію, конструювання, створення інженерно-технічних об'єктів, інформаційну та маркетингову діяльність. Усе це створює прогресивні умови для інноваційного розвитку та активізації інноваційних процесів.

Здійснення цілеспрямованих структурно-функціональних змін в економіці має

привести до кардинальної зміни ситуації в усіх галузях економіки і тим самим до збільшення частки інноваційного фактора в прирості ВВП. Ця частка має досягти вже за перших п'ять років не менше 35–40% загального обсягу приросту ВВП.

Отже, забезпечення рівня конкурентоспроможності вітчизняних наукових досліджень на внутрішньому і міжнародному ринках повинно стати основним напрямком сучасної політики держави у сфері активізації інноваційної діяльності, що сприятиме підвищенню ефективності виробництва. Саме від цього нині найбільшою мірою залежать можливості реалізації інноваційних процесів і забезпечення високої ефективності національної економіки.

У статті закладено багато напрямків для подальших наукових досліджень: визначення механізму дії кожного із визначених важелів, можливість саморегулювання певних процесів за умов стабільно функціонуючої ринкової економіки, еволюція та наближення понять „економічне зростання” та „економічний розвиток” в сучасному світі, посилення ролі суб’єктивного фактору в глобалізаційних процесах. Наведений матеріал може бути використаний в процесі формування регіональних та державних, економічних та галузевих програм.

Список літератури

1. Закон України «Про державні цільові програми» № 433 від 16 січня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 25. – 235 с.
2. Гаман М. В. Державне регулювання інноваційного розвитку України / М. В. Гаман. – К. : Видавництво НАДУ, 2008. – 386 с.
3. Горбулін В. П. Державне управління науково-технічними та економічними процесами реалізації Україною стратегічного курсу на європейську і євроатлантичну інтеграцію / В. П. Горбулін – К. : ДП „«НВЦ» Євроатлантикінформ”, 2010. – 272 с.
4. Інноваційний розвиток в Україні : наявний потенціал і ключові проблеми його реалізації. Аналітична доповідь центру Разумкова // Національна безпека і оборона. – 2009. – № 7. – С. 2–14.
5. Йовенко Я. Государственная инновационная политика / Я. Йовенко, Р. Каменев // Бизнес. – 2011. – № 34. – С. 44–55.
6. Кукурудза І. І. Інноваційна діяльність в регіоні : стан, проблеми, перспективи / І. І. Кукурудза // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 1. – С. 67–70.
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : Стат. зб. – К. : Держкомстат. 2010. – С. 7–17.
8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні [Електронний ресурс] // Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
9. Микитюк П. П. Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств : монографія / П. П. Микитюк. – Тернопіль : Тернограф, 2009. – 304 с.
10. Микитюк П. П. Інноваційна діяльність : навч. посіб. / П. П. Микитюк, Б. Г. Сенів. – К. : Центр навч. літ., 2009. – 320 с.
11. Україна у цифрах, 2010 : статистичний довідник / [За ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Техніка, 2010. – 239 с.

Р. Яковенко, А. Чернега

Инновационная деятельность в Украине: проблемы и перспективы

В статье проанализирована инновационная политика страны, определены основные задания структурной перестройки национальной экономики на научной основе. Предложены пути и средства решения проблем в сфере развития инфраструктуры инновационной деятельности.

R. Yakovenko, A. Chernega

Innovation activities in Ukraine: problems and perspectives

The article analyzes the state innovation policy and determines the main tasks of national economy structure reorganizing, based on a science ground. It also supplies the ways and tools of the solution the problems in a sphere of innovation activity infrastructure development.

Одержано 15.10.12

УДК 658.15

Л.А.Лахтіонова, доц., канд. екон. наук

Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана», м. Київ

Модель внутрішнього аналізу фінансової стійкості компанії на основі абсолютних її показників

Анотація: розглянуто думки вчених-аналітиків стосовно абсолютних показників фінансової стійкості суб'єктів господарювання, надана критична оцінка різним точкам зору з цього питання, розроблена та обґрунтована власна точка зору про систему абсолютних показників фінансової стійкості господарюючих суб'єктів у внутрішньому фінансовому аналізі. Запропонована модель внутрішнього фінансового аналізу компанії на основі абсолютних її показників.

фінансова стійкість, суб'єкт господарювання, абсолютні показники, внутрішній фінансовий аналіз

В умовах тривалої фінансової кризи одною із найважливіших складових в забезпеченні успішної життєздатності господарюючих суб'єктів є наявність їх фінансової стійкості. На сьогодні існують різні підходи до аналізу фінансової стійкості суб'єктів економіки, різнобічність думок стосовно її показників.

У світовій (ближнє зарубіжжя – Росія, Білорусь) [1 – 12] і вітчизняній [13 – 18] теорії та практиці фінансового аналізу та аналізу фінансової звітності не існує єдиної думки стосовно складу та методики визначення абсолютних показників фінансової стійкості. В країнах далекого зарубіжжя (Британія, США, Франція та ін.) [19 – 29] взагалі не виокремлюються абсолютні показники фінансової стійкості, а деякі вчені із цих країн навіть не виокремлюють поняття фінансової стійкості. Тому тема дослідження є доволі актуальною.

Метою статті є розробка моделі внутрішнього аналізу фінансової стійкості компанії на основі абсолютних її показників та розробка системи групування і методики їх визначення.

У зв'язку з цим розв'язуються наступні завдання:

- розглянути думки вчених-аналітиків з абсолютних показників фінансової стійкості суб'єктів економіки;
- розкрити дискусійні питання стосовно абсолютних показників фінансової стійкості господарюючих суб'єктів;
- обґрунтувати та розробити систему та методику визначення абсолютних показників фінансової стійкості суб'єктів господарювання у внутрішньому фінансовому аналізі;
- побудувати модель внутрішнього аналізу фінансової стійкості компанії на основі абсолютних її показників.

На основі вивчення різних літературних джерел можна виокремити наступні групи думок вчених-аналітиків та наявність дискусійних питань зі складу та методики визначення абсолютних показників фінансової стійкості, пов'язаних з рівнем забезпеченості запасів (запасів і затрат) джерелами їх формування (табл. 1).

Таблиця 1 – Групування думок з наявності та методики визначення абсолютних показників фінансової стійкості, пов'язаних з рівнем забезпеченості запасів (запасів і затрат) джерелами їх формування

№ з/п	Автори	Методики розрахунку абсолютних показників фінансової стійкості, пов'язаних з рівнем забезпеченості запасів (запасів і затрат) джерелами їх формування та дискусійні питання
1.	Шеремет А.Д., Негашев Є.В., 2010 р.; Кірьянова З.В., Седова О.І., 2011 р.	<p>Абсолютні показники наявності джерел формування запасів:</p> <ul style="list-style-type: none"> - наявність власних оборотних коштів (НВОК): реальний власний капітал (ВК) – необоротні активи (НА) – довгострокова дебіторська заборгованість; - наявність довгострокових джерел формування запасів: НВОК + ДЗ; - загальна величина головних джерел формування запасів: НВОК + ДЗ + ККР (короткострокові кредити і позики); <p>Показники забезпеченості запасів джерелами їх формування:</p> <ul style="list-style-type: none"> - надлишок або нестача власних оборотних коштів для формування запасів; - надлишок або нестача довгострокових джерел формування запасів для формування запасів; - надлишок або нестача загальної величини головних джерел формування запасів для формування запасів. <p>Дискусійні питання: назва та методика розрахунку показників, застосовується у зовнішньому фінансовому аналізі (ЗФА).</p>
2.	Бузирев В.В., Нужина І.П., 2010 р.	<p>Для визначення типу фінансової ситуації застосовуються такий показник як надлишок або нестача джерел коштів для формування запасів:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) запаси; 2) сума оборотних коштів, сформована тільки за рахунок власного капіталу (ВК – НА); 3) сума оборотних коштів, сформована за рахунок власного капіталу та довгострокових зобов'язань - власний оборотний капітал: (ВК + ДЗ) – НА; 4) загальна величина основних джерел формування запасів: (ВК + ДЗ + ККЗ (короткострокові кредити і позики)) – НА. <p>Показник забезпеченості запасів джерелами формування:</p> <ul style="list-style-type: none"> - надлишок (нестача) оборотних коштів (сформованих лише з урахуванням ВК) для формування запасів; - надлишок (нестача) власного оборотного капіталу для формування запасів; - надлишок (нестача) загальної величини джерел формування запасів. <p>Дискусійні питання: назва та методика розрахунку показників, застосовується у ЗФА.</p>
3.	Пласкова Н.С., 2010 р.	<p>Один із критеріїв фінансової незалежності організації - забезпеченість її матеріальних оборотних активів (запасів) стійкими джерелами формування</p> <p>Величина матеріальних виробничих запасів (МВЗ): запаси + ПДВ по придбаним цінностям.</p> <p>Власні оборотні кошти (ВОК): (Капітал та резерви + ДМП + ДЗ – НА).</p> <p>Класифікація фінансової незалежності:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Абсолютна фінансова незалежність: МВЗ менше або дорівнюють ВОК 2. Нормальна фінансова стійкість: МВЗ менше або дорівнюють ВОК + короткострокові кредити та позики 3. Високий ступінь фінансової залежності: МВЗ менше ВОК + короткострокові кредити та позики + короткострокова кредиторська заборгованість постачальникам 4. Кризовий фінансовий стан: МВЗ більше ВОК + короткострокові кредити та позики + короткострокова кредиторська заборгованість постачальникам <p>Дискусійні питання: назва та методика розрахунку показників, застосовується у ЗФА.</p>

Продовження таблиці 1

4.	Любушин М.П., Бабічева Н.Е., 2010 р.	Один із критеріїв фінансової стійкості організації - надлишок або нестача джерел коштів для формування запасів (матеріальних оборотних фондів). <u>Власні оборотні кошти:</u> $ВК - НА = (Капітал та резерви + ДЗ) - НА$ Зазвичай виділяють чотири типи фінансової стійкості: 1. Абсолютна стійкість фінансового стану: Запаси менше ВОК + короткострокові кредити та позики 2. Нормальна стійкість: Запаси = ВОК + короткострокові кредити та позики 3. Нестійкий фінансовий стан: Запаси = ВОК + короткострокові кредити та позики + тимчасово вільні джерела коштів (резервний капітал, фонди накопичення та споживання) + кредити банків та позикових коштів на тимчасове поповнення оборотного капіталу 4. Кризовий фінансовий стан: Запаси більше ВОК + короткострокові кредити та позики + тимчасово вільні джерела коштів (резервний капітал, фонди накопичення та споживання) + кредити банків та позикових коштів на тимчасове поповнення оборотного капіталу Дискусійні питання: назва та методика розрахунку показників, застосовується у внутрішньому фінансовому аналізі (ВФА).
5.	Стростен-ко Г.Г., Мірко Н.В., 2006 р.; Мних Є.В., Барабаш Н.С., 2010 р.; Пожидаєва Т.О., 2010 р.	Виділяють абсолютні показники: 1. Наявність власного оборотного капіталу (Кво), яку визначають як різницю власного капіталу (Кв) та суми необоротних активів (НА): $Кво = Кв - НА$. 2. Наявність власного оборотного та довгострокового залученого капіталу, який називається перманентним (Квд) і \square енашев \square ого \square як сума власного оборотного капіталу та довгострокового залученого капіталу (Кзд): $Квд = Кво + Кзд$ 3. Загальна величина капіталу для формування запасів і затрат (Ксум), яку визнають як суму перманентного капіталу та короткострокового залученого капіталу (Кзк): $Ксум = Квд + Кзк$ або $Ксум = Кво + Кд + Кзк$. Дискусійні питання: назва та методика розрахунку показників, застосовується у ЗФА.
6.	Черненко А.Ф., Башаріна А.Б., 2010 р.; Жуліна О.Г., Іванова Н.О., 2011 р.; Литнева Н.О., Парушина Н.В., Кишимова Є.О., 2011 р.	Джерела формування запасів: - власні оборотні кошти: $ВОК = ВК - НА$ (ряд. 490 «Капітал і резерви» – ряд. 190 «Необоротні активи»); - власні та довгострокові кошти формування запасів: $ВД = ВОК + ДЗ$; - загальна величина головних джерел формування запасів: $ЗП = ВД + ККР$ (короткострокові кредити та позики). Достатність даних трьох джерел для джерел формування запасів: - надлишок або нестача власних оборотних коштів: $\pm ВОК = ВОК - Запаси$; - надлишок або нестача власних і довгострокових джерел формування запасів: $\pm ВД = ВД - Запаси$; надлишок або нестача загальної величини головних джерел формування запасів: $\pm ЗП = ЗП - Запаси$. Виділяють як наявність власних оборотних коштів та джерела формування запасів та затрат. Виділяють як наявність власних оборотних коштів та джерела формування запасів та затрат, а також виділяють складову – короткострокові кредити та позикові кошти без прострочених позик (підсумок 5 розд. «Короткострокові зобов'язання») Дискусійні питання: назва та методика розрахунку показників, застосовується у ЗФА.

Пропонується наступна схема абсолютних показників фінансової стійкості господарюючих суб'єктів у внутрішньому фінансовому аналізі:

- 1) головні показники;

- 2) узагальнюючі показники;
- 3) комплексні показники;
- 4) часткові показники.

Головні абсолютні показники:

1) позитивні власні джерела фінансування як різниця між загальними ресурсами (алгебраїчна сума по рах. 1 класу «Необоротні активи», по рах. класу 2 «Запаси», по рах. класу 3 «Кошти, розрахунки та інші активи») та загальними зобов'язаннями (сума по рах. 47, 48, 49 класу 4 «Власний капітал та забезпечення», по рах. класу 5 «Довгострокові зобов'язання», по рах. класу 6 «Поточні зобов'язання»).

2) наявність власних оборотних джерел фінансування, який являє собою різницю між власними джерелами фінансування, необоротними ресурсами та витратами майбутніх періодів. Для його розрахунку необхідно з алгебраїчної суми залишків по рахунках 40 – 46 класу 4 «Власний капітал та забезпечення» відняти алгебраїчну сума залишків по рахунках 10 – 19 класу 1 «Необоротні активи» та відняти залишок по рах. 39 «Витрати майбутніх періодів». Залишки по відповідних рахунках необхідно розрахувати на момент проведення аналізу фінансової стійкості.

Узагальнюючі абсолютні показники:

1) наявність (нестача) джерел фінансування для формування оборотних господарських засобів (ресурсів);

2) наявність (нестача) джерел фінансування для формування матеріальних оборотних ресурсів (запасів).

Загальна схема методики розрахунку цих двох показників – це різниця між двома їх складовими:

- наявність (нестача) джерел фінансування для формування оборотних господарських засобів (ресурсів) дорівнює: джерела фінансування мінус оборотні господарські засоби (ресурси);

- наявність (нестача) джерел фінансування для формування матеріальних оборотних ресурсів (запасів) дорівнює: джерела фінансування мінус матеріальні оборотні ресурси (запаси).

Комплексні показники.

Узагальнюючий абсолютний показник фінансової стійкості у внутрішньому фінансовому аналізі – наявність (нестача) джерел фінансування для формування оборотних господарських засобів (ресурсів) складається з двох груп показників, які запропоновано виділити як комплексні показники:

- наявність джерел формування оборотних господарських засобів (ресурсів);

- забезпеченість оборотних господарських засобів (ресурсів) джерелами їх формування.

Узагальнюючий абсолютний показник фінансової стійкості у внутрішньому фінансовому аналізі – наявність (нестача) джерел фінансування для формування матеріальних оборотних ресурсів (запасів) складається з двох груп показників, які запропоновано виділити як **комплексні показники**:

- наявність джерел формування матеріальних оборотних ресурсів (запасів);

- забезпеченість матеріальних оборотних ресурсів (запасів) джерелами їх формування.

Часткові показники.

Комплексний показник - наявність джерел для формування оборотних господарських засобів (ресурсів) запропоновано розраховувати за наступними чотирма **частковими показниками**:

1. Наявність власних оборотних джерел (НВОД), які розраховуються як різниця

між сумою власних джерел (ВД) та сумою необоротних господарських ресурсів (НГР) та витрат майбутніх періодів (ВМП): $НВОД = ВД - НГР - ВМП$, тобто $НВОД = \text{Сума по рах. 40} - 44 \text{ за мінусом сум по рах. 45 та 46} - \text{суми по рах. 10} - 19 - \text{сума по рах. 39}$.

2. Наявність власних оборотних та довгострокових залучених (включаючи поточну заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями) джерел для формування оборотних господарських засобів (ресурсів) (НВОДДЗД), які розраховуються як різниця між сумою власних джерел (ВД), довгострокових залучених джерел (ДЗД), поточної заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями (ПЗДЗ) та сумою необоротних господарських ресурсів (НГР) та витрат майбутніх періодів (ВМП): $НВОДДЗД = ВД + ДЗД + ПЗДЗ - НГР - ВМП$, або $НВОД + ДЗД + ПЗДЗ$, тобто $НВОДДЗД = \text{Сума по рах. 40} - 44 \text{ за мінусом сум по рах. 45 та 46} + \text{сума по рах 50} - 55 + \text{сума по рах. 61} - \text{суми по рах. 10} - 19 - \text{сума по рах. 39}$.

3. Наявність власних оборотних, довгострокових та поточних (короткострокових) позикових джерел для формування оборотних господарських засобів (ресурсів) (НВОДДЗДПЗД): $НВОДДЗДПЗД = ВД + ДЗД + ПЗДЗ + ПЗД - НГР - ВМП$, або $НВОД + ДЗД + ПЗДЗ + ПЗД$, або $НВОДДЗД + ПЗД$, тобто $НВОДДЗДПЗД = \text{Сума по рах. 40} - 44 \text{ за мінусом сум по рах. 45 та 46} + \text{сума по рах 50} - 55 + \text{сума по рах. 61} + \text{суми по рах. 60, 62} - 68 - \text{суми по рах. 10} - 19 - \text{сума по рах. 39}$.

4. Наявність власних оборотних, довгострокових та поточних (короткострокових) позикових джерел, забезпечень наступних витрат і платежів, доходів майбутніх періодів для формування оборотних господарських засобів (ресурсів) (НД): $НД = (ВД - НГР - ВМП) + ДЗД + ПЗДЗ + ПЗД + ЗНВП + ДМП$, або $НВОД + ДЗД + ПЗДЗ + ПЗД + ЗНВП + ДМП$, або $НВОДДЗД + ПЗД + ЗНВП + ДМП$, або $НВОДДЗДПЗД + ЗНВП + ДМП$, тобто $НД = \text{Сума по рах. 40} - 44 \text{ за мінусом сум по рах. 45 та 46} - \text{суми по рах. 10} - 19 - \text{сума по рах. 39} + \text{сума по рах 50} - 55 + \text{сума по рах. 61} + \text{суми по рах. 60, 62} - 68 + \text{суми по рах. 47} - 49 + \text{сума по рах. 69}$.

Комплексний показник - забезпеченість оборотних господарських засобів (ресурсів) джерелами для їх формування запропоновано розраховувати за наступними чотирма **частковими показниками**:

1. Наявність (нестача) власних оборотних джерел для формування оборотних господарських засобів (ресурсів) (ОГР) або забезпеченість (незабезпеченість) власними оборотними джерелами формування оборотних господарських засобів (ресурсів): $\pm НВОД = НВОД - ОГР$, або $ВД - НГР - ВМП - ОГР$, тобто $\pm НВОД = \text{Сума по рах. 40} - 44 \text{ за мінусом сум по рах. 45 та 46} - \text{суми по рах. 10} - 19 - \text{сума по рах. 39} - \text{сума по рах. 20} - 38$.

2. Наявність (нестача) власних оборотних та довгострокових залучених (включаючи поточну заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями) джерел для формування оборотних господарських засобів (ресурсів) або забезпеченість (незабезпеченість) власними оборотними та довгостроковими залученими (включаючи поточну заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями) джерелами формування оборотних господарських засобів (ресурсів): $\pm НВОДДЗД = ВД + ДЗД + ПЗДЗ - НГР - ВМП - ОГР$, або $НВОД + ДЗД + ПЗДЗ - ОГР$, тобто $\pm НВОДДЗД = \text{Сума по рах. 40} - 44 \text{ за мінусом сум по рах. 45 та 46} + \text{сума по рах 50} - 55 + \text{сума по рах. 61} - \text{суми по рах. 10} - 19 - \text{сума по рах. 39} - \text{сума по рах. 20} - 38$.

3. Наявність (нестача) власних оборотних, довгострокових та поточних (короткострокових) позикових джерел для формування оборотних господарських засобів (ресурсів) або забезпеченість (незабезпеченість) власними оборотними, довгостроковими та поточними (короткостроковими) позиковими джерелами формування оборотних господарських засобів (ресурсів): $\pm НВОДДЗДПЗД = ВД +$

ДЗД + ПЗДЗ + ПЗД – НГР – ВМП - ОГР, або НВОД + ДЗД + ПЗДЗ + ПЗД - ОГР, або НВОДДЗД + ПЗД - ОГР, тобто +/- НВОДДЗДПЗД = Сума по рах. 40 – 44 за мінусом сум по рах. 45 та 46 + сума по рах 50 – 55 + сума по рах. 61 + суми по рах. 60, 62 – 68 – суми по рах. 10 – 19 – сума по рах. 39 – сума по рах. 20 – 38.

4. Наявність (нестача) власних оборотних, довгострокових та поточних (короткострокових) позикових джерел, забезпечень наступних витрат і платежів, доходів майбутніх періодів для формування оборотних господарських засобів (ресурсів) або забезпеченість (незабезпеченість) власними оборотними, довгостроковими, поточними (короткостроковими) позиковими джерелами, забезпеченнями наступних витрат і платежів та доходами майбутніх періодів формування оборотних господарських засобів (ресурсів): +/- НД = (ВД – НГР – ВМП) + ДЗД + ПЗДЗ + ПЗД + ЗНВП + ДМП - ОГР, або НВОД + ДЗД + ПЗДЗ + ПЗД + ЗНВП + ДМП - ОГР, або НВОДДЗД + ПЗД + ЗНВП + ДМП - ОГР, або НВОДДЗДПЗД + ЗНВП + ДМП - ОГР, тобто +/- НД = Сума по рах. 40 – 44 за мінусом сум по рах. 45 та 46 – суми по рах. 10 – 19 – сума по рах. 39 + сума по рах 50 – 55 + сума по рах. 61 + суми по рах. 60, 62 – 68 + суми по рах. 47 – 49 + сума по рах. 69 – сума по рах. 20 – 38.

Комплексний показник - наявність джерел для формування матеріальних оборотних ресурсів (запасів) запропоновано розраховувати за наступними трьома **частковими показниками**:

1. Наявність власних матеріально-оборотних джерел (НВМОД), які розраховуються як різниця між сумою власних джерел (ВД) та сумою необоротних господарських ресурсів (НГР) та витрат майбутніх періодів (ВМП) та оборотних фінансових засобів (ОФЗ): НВОД = ВД – НГР – ВМП - ОФЗ, тобто НВОД = Сума по рах. 40 – 44 за мінусом сум по рах. 45 та 46 – суми по рах. 10– 19 – сума по рах. 39 – суми по рах. 30 – 38.

2. Наявність власних матеріально-оборотних та довгострокових залучених (включаючи поточну заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями) джерел для формування матеріальних оборотних ресурсів (запасів) (НВМОДДЗД), які розраховуються як різниця між сумою власних джерел (ВД), довгострокових залучених джерел – довгострокових кредитів та позик під запаси (ДКП), довгострокових векселів виданих під запаси (ДВВ), поточної заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями під запаси (ПЗДЗ) та сумою необоротних господарських ресурсів (НГР, витрат майбутніх періодів (ВМП) та оборотних фінансових засобів (ОФЗ): НВМОДДЗД = ВД + ДКП + ДВВ + ПЗДЗ – НГР – ВМП – ОФЗ, або НВМОД + ДКП + ДВВ + ПЗДЗ, тобто НВМОДДЗД = Сума по рах. 40 – 44 за мінусом сум по рах. 45 та 46 + сума по рах 50 – 51 (під запаси) + сума по рах. 61(під запаси) – суми по рах. 10 – 19 – сума по рах. 39 - суми по рах. 30 – 38.

3. Наявність власних матеріально-оборотних, довгострокових та поточних (короткострокових) позикових джерел для формування матеріальних оборотних ресурсів (запасів) (НВМОДДЗДПЗД), які розраховуються як різниця між сумою власних джерел (ВД), довгострокових залучених джерел – довгострокових кредитів та позик під запаси (ДКП), довгострокових векселів виданих під запаси (ДВВ), поточної заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями під запаси (ПЗДЗ), короткостроковими кредитами та позиками під запаси (ККП), короткостроковими векселями виданими під запаси (КВВ), короткостроковою кредиторською заборгованістю під запаси (ККЗ), поточними зобов'язаннями з одержаних авансів (ПЗОА) та сумою необоротних господарських ресурсів (НГР), витрат майбутніх періодів (ВМП) та оборотних фінансових засобів (ОФЗ): НВМОДДЗДПЗД = ВД + ДКП + ДВВ + ПЗДЗ + ККП + КВВ + ККЗ + ПЗОА - НГР – ВМП – ОФЗ, або НВМОД + ДКП + ДВВ + ПЗДЗ + ККП + КВВ + ККЗ + ПЗОА; або НВМОДДЗД +

ККП + КВВ + ККЗ + ПЗОА, тобто НВМОДДЗДПЗД = Сума по рах. 40 – 44 за мінусом сум по рах. 45 та 46 + сума по рах 50 – 51(під запаси) + сума по рах. 61(під запаси) + суми по рах. 60, 62, 63, 681(під запаси) – суми по рах. 10 – 19 – сума по рах. 39 - суми по рах. 30 – 38.

Комплексний показник - забезпеченість матеріальних оборотних ресурсів (запасів) джерелами для їх формування запропоновано розраховувати за наступними трьома **частковими показниками**:

1. Наявність (нестача) власних матеріально-оборотних джерел для формування матеріальних оборотних ресурсів (запасів) або забезпеченість (незабезпеченість) власними матеріально-оборотними джерелами формування матеріальних оборотних господарських засобів (запасів): +/- НВМОД = ВД – НГР – ВМП – ФОЗ - МОР, тобто +/- НВМОД = Сума по рах. 40 – 44 за мінусом сум по рах. 45 та 46 – суми по рах. 10 – 19 – сума по рах. 39 - суми по рах. 30 – 38 – сума по рах. 20 – 28.

2. Наявність (нестача) власних матеріально-оборотних та довгострокових залучених (включаючи поточну заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями) джерел для формування матеріальних оборотних ресурсів (запасів) або забезпеченість (незабезпеченість) власними матеріально-оборотними та довгостроковими залученими (включаючи поточну заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями) джерелами формування матеріальних оборотних господарських засобів (запасів): +/- НВМОДДЗД = ВД + ДКП + ДВВ + ПЗДЗ – НГР – ВМП – ФОЗ - МОР, або НВМОД + ДКП + ДВВ + ПЗДЗ - МОР, тобто +/- НВМОДДЗД = Сума по рах. 40 – 44 за мінусом сум по рах. 45 та + сума по рах 50 – 51 (під запаси) + сума по рах. 61 (під запаси) – суми по рах. 10 – 19 – сума по рах. 39 - суми по рах. 30 – 38 – сума по рах. 20 – 28.

3. Наявність (нестача) власних матеріально-оборотних, довгострокових та поточних (короткострокових) позикових джерел для формування матеріальних оборотних ресурсів (запасів) або забезпеченість (незабезпеченість) власними матеріально-оборотними, довгостроковими та поточними (короткостроковими) позиковими джерелами формування матеріальних оборотних господарських засобів (запасів): +/- НВМОДДЗДПЗД = ВД + ДКП + ДВВ + ПЗДЗ + ККП + КВВ + ККЗ + ПЗОА – НГР – ВМП – ФОЗ - МОР, або НВМОД + ДКП + ДВВ + ПЗДЗ + ККП + КВВ + ККЗ + ПЗОА - МОР, або НВМОДДЗД + ККП + КВВ + ККЗ + ПЗОА - МОР, тобто +/- НВМОДДЗДПЗД = Сума по рах. 40 – 44 за мінусом сум по рах. 45 та 46 + сума по рах 50 – 51 (під запаси) + сума по рах. 61 (під запаси) + суми по рах. 60, 62, 63, 681 (під запаси) – суми по рах. 10 – 19 – сума по рах. 39 - суми по рах. 30 – 38 – сума по рах. 20 – 28.

Залишки на рахунках визначаються по мірі необхідності в проведенні аналізу фінансової стійкості.

До останніх тенденцій іноземного досвіду в аналізі фінансової звітності слід віднести думку американського вченого Венді МакКензі, який починає дослідження довго- та середньострокової платоспроможності, тобто чи в змозі компанія виконати свої довгострокові зобов'язання (по суті виноситься у вітчизняному розумінні питання аналізу фінансової стійкості) з визначення позитивного чистого капіталу (у 2003 році вживає термін - показник чистої вартості) як різниця між всіма активами та всіма зобов'язаннями. Автор називає також цю величину чистими активами, які дорівнюють капіталу та резервам [21, с. 155 – 156; 22, с. 268 – 269]. Дійсно, перше, що може свідчити про мінімальні умови фінансової стійкості – це наявність позитивної величини тих активів, які фінансуються або сформовані за рахунок суто власного капіталу або позитивної величини власного капіталу в загальному капіталі суб'єкта

господарювання. Доволі часто зустрічаються такі господарські формування, у яких така умова не дотримується і позиковий капітал не просто перевищує власний капітал, а є превалюючим і головним, за рахунок чого отримується позитивне значення валюти балансу, не дивлячись на від'ємне значення за рахунок непокритих збитків величини власного капіталу, хоча при цьому суб'єкт господарювання може бути прибутковим за результатами звітних періодів.

Така ситуація відбувається, коли господарюючий суб'єкт, хоча і отримує чистий прибуток за результатами поточного та попереднього звітних періодів, але їхньої величини недостатньо для покриття суми понесених перед цим збитків. Тому спостерігається картина – суб'єкт економіки – прибутковий, але не має позитивного як вказують «чистого» капіталу, немає позитивних «чистих» активів і не є фінансово стійким.

Відомі російські вчені, а саме: О.В. Єфімова, 2009 р. виділяє показник - чисті активи [2, с. 126], А.Д. Шеремет, 2009 р., 2010 р. та Є.В. Негашев, 2010 р., З.В. Кірьянова, О.І. Седова, 2011 р. вказують на чисті активи або реальний власний капітал [10, с. 292; 11, с. 135; 4, с. 161].

Таким чином, з урахуванням іноземного досвіду визначення показника позитивного чистого капіталу (позитивної чистої вартості) або наявності чистих активів та його результативної інформації, вважається за доцільне ввести у внутрішньому фінансовому аналізі показник – позитивні власні джерела фінансування як різниця між загальними ресурсами та загальними зобов'язаннями. І виокремити його в складі головних абсолютних показників фінансової стійкості.

Пропонується також ввести в склад головних абсолютних показників фінансової стійкості у внутрішньому фінансовому аналізі наявність власних оборотних джерел фінансування як різницю між власними джерелами фінансування, необоротними ресурсами та витратами майбутніх періодів.

Дана величина дійсно буде свідчити про суто власні оборотні джерела фінансування, тобто ту частину власних джерел фінансування, яка припадає на фінансування саме оборотних ресурсів.

Економічний зміст цього показника полягає в тому, що визначається та сума власних джерел фінансування, яка залишається для фінансування дійсно саме оборотних ресурсів.

Багато авторів виокремлюють абсолютний показник фінансової стійкості, який називають узагальнюючим показником – лишок або нестачу джерел коштів для формування запасів і затрат і, як правило, з розподілом на три групи (табл. 1).

Жоден з авторів не вказує на виокремлення такого показника і розподілу його на внутрішній та зовнішній фінансовий аналіз.

У внутрішньому фінансовому аналізі пропонується два підходи в його назві та призначенні:

1) наявність (нестача) джерел фінансування для формування матеріальних оборотних ресурсів (запасів) як узагальнюючий абсолютних показник фінансової стійкості для тих підприємств, у яких вагома величина матеріальних оборотних ресурсів (запасів) (виробничі, торгові та ін.);

2) наявність (нестача) джерел фінансування для формування оборотних засобів (ресурсів) як узагальнюючий абсолютних показник фінансової стійкості для тих підприємств, у яких незначна величина матеріальних оборотних засобів (ресурсів) (виробничих запасів, незавершеного виробництва, товарів, готової продукції) або їх взагалі немає в силу специфіки діяльності (як правило, це будуть ті господарюючі суб'єкти, які не займаються виробничою та торгівельною діяльністю, а, наприклад, надають послуги).

Найменування та методика визначення запропонованих комплексних та часткових показників фінансової стійкості показана та розкрита вище.

За частковими показниками досліджуються та визначаються типи фінансової стійкості.

Пропонується наступна модель внутрішнього аналізу фінансової стійкості компанії на основі абсолютних її показників:

1-й етап: визначення та інтерпретація отриманих результатів головних абсолютних показників фінансової стійкості (позитивні власні джерела фінансування та наявність власних оборотних джерел фінансування);

2-й етап: визначення та інтерпретація отриманих результатів узагальнюючих, комплексних та часткових абсолютних показників фінансової стійкості (набір даних показників залежить від виду діяльності господарюючого суб'єкта)

3-й етап – визначення типу фінансової стійкості (за допомогою часткових абсолютних її показників).

Таким чином, можна зробити наступні висновки.

У внутрішньому фінансовому аналізі суб'єктів господарювання за допомогою абсолютних показників фінансової стійкості запропоновано:

- класифікацію абсолютних показників: 1) головні показники; 2) узагальнюючі показники; 3) комплексні показники; 4) часткові показники;

- методику визначення запропонованих абсолютних показників фінансової стійкості за даними аналітичного обліку;

- модель внутрішнього аналізу фінансової стійкості компанії на основі абсолютних її показників, яка являє собою три організаційні етапи його проведення: 1) визначення та інтерпретація отриманих результатів головних абсолютних показників фінансової стійкості; 2) визначення та інтерпретація отриманих результатів узагальнюючих, комплексних та часткових абсолютних показників фінансової стійкості; 3) визначення типу фінансової стійкості.

Розроблена модель внутрішнього аналізу фінансової стійкості компанії на основі запропонованих абсолютних показників підніме рівень її логічного вивчення та всебічного дослідження, більш глибокого з'ясування чинників позитивних або негативних змін, знаходження шляхів її покращення та розробки заходів з їх реалізації та впровадження.

Список літератури

1. Бузырев В.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности строительного предприятия: учебник / В.В. Бузырев, И.П. Нужина. – М.: КНОРУС. 2010. – 336 с.
2. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2009. – 350 с.
3. Жулина Е.Г. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособ. / Е. Г. Жулина, Н.А. Иванова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К*», 2011. – 272 с.
4. Кирьянова З.В. Анализ финансовой отчетности: учебник для бакалавров / З.В. Кирьянова, Е.И. Седова. – М.: Изд-во Юрайт, 2011
5. Лытнева Н.А. Бухгалтерский учет и анализ / Н.А. Лытнева, Н.В. Парушина, Е.А. Кыштымова. – Ростов н/Д: Феникс, 2011. – 604 с.
6. Любушин Н.П., Бабичева Н.Э. Финансовый анализ: учебник / Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2010. – 336 с.
7. Пласкова Н.С. Экономический анализ: учебник / Пласкова Н.С. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2010. – 704 с.
8. Пожидаева Т.А. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособ. / Т.А. Пожидаева. – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС. 2010. – 320 с.
9. Черненко А.Ф. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособ. / А.Ф. Черненко, А.Б. Башарина. – Ростов н/Д.: Феникс, 2010. – 285 с.

10. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово- хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2009. – 367 с.
11. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. - 2-е изд., перераб. и доп. - М: ИНФРА- М, 2010. – 208 с.
12. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. – 2-вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 662 с.
13. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз: Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
14. Лахтіонова Л.А. Аналіз платоспроможності та ліквідності суб'єктів підприємницької діяльності: Монографія / Л.А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2010. – 657 с.
15. Лахтіонова Л.А. Аналіз фінансової стійкості суб'єктів підприємницької діяльності: Монографія / Л.А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2011. – 880 с. (у видавництві).
16. Мних Є.В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Є.В. Мних, Н.С. Барабаш. – К.: КНТЕУ, 2010. – 412 с.
17. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. / Магопєць О.А., Давидов І.Г., Сорокіна А.І., Головченко Н.Ю. – Кіровоград, ТОВ «КОД», 2010. – 280 с.
18. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – К.: Кондор, 2009. – 196 с.
19. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: Пер. с англ. / Науч. ред. перевод. чл.-кор. РАН И.И. Елисеєва. Гл. ред. серии проф. Я.В.Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 624 с.
20. Карлин Т.Р., Макмин А.Р. Анализ финансовых отчетов (на основе ГААР): Учебник. – М. ИНФРА-М, 2001. – 448 с.
21. МакКензі, Венді. Посібник Financial Times з аналізу та використання фінансової звітності: Пер. з англ. – К.: Всеуито; Наукова думка, 2003. – 283 с.
22. МакКензі Венді. Использование и интерпретация финансовой отчетности: Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс-Клуб Бизнес Букс, 2006. – 600 с.
23. Уолш Кяран. Ключові фінансові показники. Аналіз та управління розвитком підприємства: пер. з англ. – К.: Всеуито; Наукова думка, 2001. – 367 с.
24. Уолш Кяран. Ключевые показатели менеджмента: руководство по работе с критическими числовыми, управляющими вашим бизнесом / Пер. с англ. О.В. Чумаченко. – 4-е изд. – К.: Companion Group, 2006. – 400 с.
25. Уолш Кяран. Ключевые показатели менеджмента. Полное руководство по работе с критическими числами, управляющими вашим бизнесом / Пер с англ.. О.В. Чумаченко. – 4-е изд. – К.: Companion Group, 2008. – 880 с.
26. Управление финансами: бизнес-курс МВА: учебник / под ред. Джона Лесли Ливингстона и Теодора Гроссмана; пер. с англ. Н.Е. Русановой. – 3-е изд., стер. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2008. – 837 с.
27. Хиггинс, Роберт С. Финансовый анализ: инструменты для принятия бизнес- решений. : Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 464 с.
28. Этрилл П. Финансы и бухгалтерский учет для неспециалистов / Питер Этрилл, Эдди Маклейни: Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпини Бизнес Букс, 2007. – 512 с.
29. Этрилл П. Финансы и бухгалтерский учет для неспециалистов / Питер Этрилл, Эдди Маклейни: Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Альпини Паблшера, 2010. – 502 с.

Л.Лахтіонова

Модель внутреннего анализа финансовой стойкости компании на основе абсолютных ее показателей

Рассмотрены мнения ученых-аналитиков относительно абсолютных показателей финансовой устойчивости субъектов хозяйствования, представлена критическая оценка различным точкам зрения по этому вопросу, разработана и обоснована собственная точка зрения о системе абсолютных показателей финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов во внутреннем финансовом анализе. Предложена модель внутреннего анализа финансовой устойчивости компании на основе абсолютных ее показателей.

L.Lahtionova

Model internal analysis of financial stability of the company based on its absolute indicators

It is exposed debatable questions on basis of scientist-analysts' ideas about absolute indexes of financial stability at subjects of ménage, given critical appreciation to different points of view about absolute indexes of financial stability of enterprises within external financial analysis. Proposed a model of internal analysis of financial stability on the basis of the absolute of its indicators.

Одержано 25.10.12

УДК 331.101.262

Р.В. Яковенко, канд. екон. наук, Ю.І. Шорохова, студ.

Кіровоградський національний технічний університет

Якість життя та соціальна політика в концепції людського потенціалу

У статті розглядаються проблеми рівня життя та бідності населення України з урахуванням специфіки розвитку соціально-економічних процесів на сучасному етапі.

рівень життя, якість життя, соціальна політика, бідність, людський потенціал

Якість життя населення набуває дедалі більшого значення в сучасних умовах, що відображається у застосуванні цього показника для оцінки рівня забезпеченості життя громадян, розробки державної політики щодо регулювання даного питання, виступаючи цілком такою політикою та критерієм, який дозволяє оцінити її ефективність. При цьому якість життя розглядається як визначальна компонента людського розвитку, але різні підходи до цієї проблеми зумовлюють різну інтенсивність застосування заходів державної політики.

Серед зарубіжних науковців, які досліджують проблеми рівня та якості життя людей, необхідно виділити таких представників як Ф. Роджерс, Дж. Форестер, А. Сен, Е. Тоффлер, Л. Туроу, Махбуб уль Хак, Т. Шульц, О. Дроздов, А. Сурінов тощо. Серед вітчизняних вчених це питання досліджують Е. Лібанова, А. Колот, М. Шаповал, В. Мандибура, Л. Ткаченко, Д. Богиня, Н. Борецька, В. Постніков, О. Поплавська та інші.

Наукова новизна запропонованого матеріалу зумовлена відсутністю системних досліджень нового економічного поняття „людський потенціал”, за виключенням праць таких представників вітчизняної наукової думки, як М. Горожанкіна, О. Грішнова, С. Задорожна, О. Новікова, О. Стефанишин, А. Чухно. При цьому соціальна політика розглядається як виключна і загальна панацея зростання рівня життя суспільства та подолання бідності. Проте концепція людського потенціалу визначає інші пріоритети державної політики у сфері суспільно-економічного життя.

Основною проблемою, яка привертає увагу дослідників, є розробка ефективних механізмів та засобів впливу, спрямованих на забезпечення гідного рівня та якості життя населення. До цього моменту проблеми бідності та рівня життя в Україні не розглядалися у концепції людського потенціалу, що підкреслює практичне та теоретичне значення наведеного матеріалу.

Метою статті є аналіз рівня життя населення України, адаптація набутого матеріалу до ключових положень концепції людського потенціалу та синтез отриманих результатів.

Ще А. Пігу писав, що природним індикатором, який дозволяє виміряти й оцінити суспільне життя, є гроші, а сам показник – це економічний добробут [9, с. 11]. При цьому добробут дедалі частіше розглядається як задоволення переважно нематеріальних потреб, а саме: інтелектуальних, культурних, духовних, соціальних, психологічних та потреб самореалізації людини.

У світовій практиці для аналізу рівня життя людей використовуються такі показники, як індекс якості життя та індекс розвитку людського потенціалу [8, с. 71].

© Р.В. Яковенко, Ю.І. Шорохова, 2012

Рівень життя в Україні визначається за такими показниками:

- стан розвитку людського потенціалу (індекс людського розвитку);
- рівень бідності;
- рівень доходів та витрат населення країни;
- заробітна плата;
- стан заборгованості із виплати заробітної плати;
- пенсійне забезпечення;
- соціальна допомога.

Розглянемо ці показники послідовно. Країни світу розподілені за такими категоріями ІЛР (індекс людського розвитку): з надзвичайно високим рівнем його розвитку (42 країни, у 2009 році – 38 країн), з високим рівнем (43 країни, у 2009 – 45 країн), з середнім розвитком (41 країна, у 2009 – 75 країн) та країни з низьким розвитком (41 країна, у 2009 – 24 країни). Україна займає 69 місце, у 2009 році – 85 місце в світі [15].

Індекс людського розвитку в кожній з 169 держав вираховується, виходячи з:

- здоров'я і довголіття, вимірюванні показника очікуваної тривалості життя при народженні;
- доступу до освіти, вимірюванні рівня письменності дорослого населення і сукупного валового коефіцієнту охоплення освітою;
- гідного рівня життя, вимірюваного величиною валового внутрішнього продукту (ВВП) на душу населення в доларах США за паритетом купівельної спроможності (ПКС).

Звіт з розвитку людського потенціалу 2010 року включає новий показник вимірювання гендерної нерівності, який бере до уваги рівень материнської смертності та присутність жінок у парламенті. Також у Звіті введений багатовимірний показник бідності, який оцінює бідність не лише з огляду на рівень прибутків, а й враховує численні фактори на рівні домашніх господарств – від основних життєвих стандартів – доступу до шкільної освіти, чистої води і медичної допомоги. З огляду на методологічні уточнення в обрахуванні формули ІЛР, рейтинг країн 2010 року несумісний з рейтингами у попередніх Звітах [16, с. 1–2].

За показником здоров'я і довголіття Україна в рейтингу посідає 104 місце, хоча тривалість життя у 2010 році збільшилась з 68,2 років до 68,6 років. Найбільшою вона є у країнах з найвищим рівнем ІЛР: Японія – 83,2 роки, Гонконг – 82,5 років.

За показником доступу до освіти Україна посіла 17 місце з середньою тривалістю навчання у 11,03 роки. Індекс освіти в Україні – 0,795, тоді як світовий – 0,436, тобто Україна перевищує його в 1,8 разів.

За показником гідного рівня життя або валового національного доходу на душу населення за паритетом купівельної спроможності (ПКС) у доларах США Україна посідає 90-те місце (з показником 6535 дол. США) [10]. У середньому в світі цей показник становить 10631 дол. США (за ПКС), що в 1,6 рази більше, ніж в Україні.

Отже, відносно зростання людського потенціалу в Україні супроводжується погіршенням професійно-кваліфікаційної структури зайнятих. Руйнування високотехнологічних і переважання низькотехнологічних виробництв зумовлюють зменшення зайнятості в науці, еміграцію висококваліфікованих інженерно-технічних працівників і збільшення малокваліфікованої праці представників найпростіших професій. Так, за період 1999–2005 рр. (тобто за роки економічного зростання), істотно зменшилась чисельність професіоналів, спеціалістів, технічних службовців, кваліфікованих аграріїв, операторів і складальників устаткування та машин, і водночас збільшилась чисельність робітників найпростіших професій [16, с. 8–9].

Крім того, на думку А. Чухна „... цей показник більше розкриває спроможність людини до виробничої діяльності і зовсім недостатньо характеризує її громадянську активність” [21, с. 197].

За міжнародним критерієм межа бідності – \$2 добових витрат на одну особу або \$60 на місяць. Межа злиденності – \$1,25 добових витрат на одну особу або \$38 на місяць [14]. В Україні межа бідності складає 922 грн. на місяць, що становить за діючим у грудні курсом близько \$3,8 добових витрат на одну особу [5]. У багатьох країнах величина прожиткового мінімум дорівнює мінімальній заробітній платі. У 2009 році до цих країн приєдналася Україна [4]. За даними європейської соціологічної служби „Євробарометр”, за межею бідності знаходяться близько 78% населення України. Частка населення із середньодушовими загальними доходами на місяць нижче прожиткового мінімуму за 2010 рік збільшилася порівняно з 2009 р. у 1,5 рази і склала 24% [10].

За результатами опитування „Українського демократичного кола”, в кінці січня 2011 року майже 62% українців стали жити гірше і відчувають на собі незадовільний матеріальний стан. Кожній десятій українській родині (11,2%) не вистачає грошей навіть на їжу, а двом п'ятим (41,3%) якщо є за що купувати їжу, то нема коштів на одяг чи взуття при тому, що абсолютну більшість населення (97,5%) тією чи іншою мірою хвилює зростання цін.

Наступний показник – доходи населення – це сукупність коштів і витрат у натуральному виразі для підтримання фізичного, морального, економічного й інтелектуального стану людини [6, с. 61]. За даними Держкомстату України за 2010 рік, порівняно з попереднім роком, номінальні доходи населення зросли на 19,6%. Наявний дохід, який може бути використаний населенням на придбання товарів та послуг, збільшився на 20,4%, а реальний наявний дохід, з урахуванням цінового фактору, – на 11,0%.

Базовим державним стандартом у сфері доходів населення є прожитковий мінімум [2], зокрема у розрахунку на місяць на одну особу. На основі споживчого кошику розраховувався прожитковий мінімум, який і є межею бідності.

У Конвенції МОП № 117 „Про основні цілі і норми соціальної політики” зазначено: „При визначенні прожиткового мінімуму беруться до уваги такі основні потреби сімей працівників, як продукти харчування та їхня калорійність, житло, одяг, медичне обслуговування та освіта” [14].

Динаміка змін сімейного бюджету за 2008–2010 рр. свідчить про те, що за ці роки ціни на харчування зросли в два рази. Причому їх ріст був найвищим саме на ті продукти, які частіше всього виставляються на стіл пересічного українця. Особливість вартості продуктів харчування у тому, що їх ціни в Україні дорівнюють, а то й вищі за ціни у таких країнах як США чи Іспанія. При цьому необхідно враховувати, що мінімальна заробітна плата в Україні встановлена з 1 січня 2011 р. – 941 гривня. У той же час вона становить 600 євро (близько 6000 грн.) в Іспанії або 1560 доларів (12480 грн.) в США.

Мінімальна зарплата встановлена в 20 з 27 країн ЄС, за виключенням Данії, Швеції, Фінляндії, Німеччини, Італії, Австрії та Кіпру. Середньомісячна (номінальна) заробітна плата в Україні становила за 2010 рік 2124 грн. (близько 210 євро) проти 1906 грн. за 2009 рік.

Залишається значною диференціація рівня оплати праці найманих працівників різних видів економічної діяльності та регіонів. Привертає увагу те, що найбільші рівні заробітної плати з року в рік спостерігаються у сфері послуг (фінансових, транспортних, посередницьких тощо), а не в сфері матеріального виробництва. Це свідчить про зростання ролі сфери послуг, та поступове їх домінування в сфері

національного виробництва, що характеризує формування засад постіндустріального господарства, середовища найповнішої реалізації людського потенціалу.

Найвище оплачуваними є працівники авіаційного транспорту та фінансових установ, зайняті на виробництві продуктів нафтоперероблення та в сфері добування паливно-енергетичних корисних копалин. Рівень оплати праці у цих видах економічної діяльності перевищив середній по країні більше ніж у 2 рази.

Значно нижчою залишається заробітна плата працівників сільського господарства, рибальства та рибництва, установ охорони здоров'я та соціальної допомоги. Серед регіонів найнижчою у 2010 р. була заробітна плата у Тернопільській (2041 грн.), Волинській (1995 грн.) та Чернігівській (1951 грн.) областях. Найвищий її рівень (4174 грн.) спостерігався у м. Києві [10].

На 1 січня 2011 року заборгованість із виплати заробітної плати становила 1218,1 млн. грн., тобто за грудень вона зменшилась на 9,2%, а з початку року зменшилась на 11,3%. Заборгованість із виплати заробітної плати зросла за 2010 р. у рибальстві та рибництві – 194,5%, в операціях з нерухомістю – 113,6%, у державному управлінні – 112,2% та фінансовій діяльності – 105,0%.

Найбільше вона зменшилась у лісовому господарстві – 15,8% заборгованості на 1 січня 2011 р., сільському господарстві – 59,9% та у сфері культури та спорту, відпочинку та розваг – 53,5%. На 1 січня 2011 р. найбільше не виплачено заробітної плати у Луганській (4,0% до загальної кількості працівників) та Кіровоградській (4,5%) областях. Така ситуація є абсолютно неможливою і свідчить про тотальне моральне падіння суспільства, що вимагає відтворення морально-етичної складової людського потенціалу.

За оперативними даними до Пенсійного фонду з усіх джерел фінансування у 2010 році надійшло 183564,2 млн. грн., що в порівнянні з відповідним періодом минулого року більше на 23,7%. Дефіцит бюджету Пенсійного фонду за 2010 рік, за останніми даними уряду, збільшився, порівняно з очікуваним результатом на 26,6 млрд. грн. до 37,482 млрд. грн. На 1 січня 2011 року середній розмір пенсійної виплати становить 1151,93 грн. При цьому, за інформацією Міністерства соціальної політики, середня пенсія чоловіка в Україні становить 1327 грн., а жінки – 827 грн. [11].

Чисельність пенсіонерів усіх категорій на 1 січня 2011 року становить 13738,0 тис. осіб – це майже 30 відсотків загальної чисельності населення. При цьому, приблизно 64% пенсіонерів на сьогодні – жінки, а кількість працюючих у країні постійно знижується і на сьогодні становить 14400 тис. працюючих людей.

Пенсійна реформа передбачає поступове зростання нормативного стажу роботи на 10 років та запровадження нового порядку нарахування пенсії за віком у мінімальному розмірі, що є недопустимим в умовах низької тривалості життя і призведе до зниження рівня пенсійного забезпечення та рівня життя в цілому.

У січні-грудні 2010 року призначено субсидії для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг 1766,8 тис. сімей, що становило 78,3% від загальної кількості сімей, які звернулися за субсидіями. Порівняно з відповідним періодом 2009 року, кількість сімей, яким призначено субсидії, збільшилась на 41,4% [12].

Серед регіонів найбільший розмір призначеної субсидії спостерігався у Закарпатській, Івано-Франківській та Рівненській областях (256,3 та 244,2 грн.), найменший – в АР Крим та м. Севастополі (75,3 та 77,1 грн. відповідно).

Ще одним показником, який характеризує рівень та якість життя є індекс якості життя. Це – комплексний показник, який характеризує рівень суспільного розвитку, якого досягла країна. Він розраховується за визначеними критеріями за 100-бальною

шкалою. Такими критеріями є вартість життя, відпочинок і культура, економіка, навколишнє середовище, свобода, здоров'я, інфраструктура, ризик і безпека, клімат [8, с. 71].

За оцінками експертів на сьогодні якість медичних послуг в Україні не відповідає вимогам часу. Так, коефіцієнт дитячої смертності в 2,5 рази вище, ніж у дорослих і в 1,3 рази вище, ніж у „нових” країнах ЄС. Рівень передчасної смертності в 3 рази перевищує аналогічний в країнах ЄС (648 проти 220 випадків на 100 000 осіб). Рівень смертності від туберкульозу в Україні складає понад 21 випадок на 100 000 осіб, тоді як у країнах ЄС – 1,1 випадок на 100 000 громадян. В Україні найвище в Європі природне скорочення чисельності населення (4,4 на тисячу населення в 2010 р.). Ні про яке відтворення здібностей людини не можна вести мову, якщо має місце вимирання населення країни. Тому визначальне завдання соціальної політики сьогодні – це зупинення депопуляції.

Диспропорції також проявляються у тому, що 80% медичних послуг споживає 20% найбільш забезпечених і здорових громадян, а на 80% „бідних і хворих” залишається лише 20%. Через високі особисті витрати населення на послуги охорони здоров'я 18,5% людей взагалі не можуть отримати необхідну медичну допомогу.

За даними Комітету з питань протидії ВІЛ-інфекції, СНІД та іншим соціально-небезпечним хворобам МОЗ України, в країні щоденно реєструється 48 випадків інфікування ВІЛ. Тобто, щорічно кількість ВІЛ-інфікованих зростає на 10%. Представництво ПРООН в Україні заявило, що офіційна статистика в країні не відображає реальності, оскільки 7 з 10 ВІЛ-інфікованих людей не знають про це. Реально можна вести розмову про 360 тис. інфікованих щорічно, що свідчить про те, що в країні найактивніша та найшвидша епідемія ВІЛ у Європі.

За інформацією ВООЗ, Україна опинилась на п'ятому місці серед самих питущих країн. Пересічний мешканець України за рік випиває майже 60 літрів пива, у результаті чого за останніх 10 років пивних алкоголіків у країні стало вдсятеро більше. Алкоголь посідає третє місце серед причин побутової смертності в країні. За даними „Союзу споживачів України” від отруєнь харчовими продуктами та вживання алкоголю щорічно гине понад 10 тис. жителів України.

Кількість зареєстрованих безробітних на 1 січня 2011 року становила 544,9 тис. осіб (серед них 296,0 тис. жінок, 231,2 тис. молоді до 35 років, 115,4 тис. осіб, які потребують особливого соціального захисту, та 236,1 тис. осіб, які проживають у сільській місцевості) або 30,7% усіх безробітних працездатного віку, визначених за методологією МОП [13].

До цього додався процес поляризації колишнього егалітарного суспільства, який характеризується, з одного боку, стрімкою концентрацією коштів та майна в руках нечисленних груп населення, з іншого – прогресуючим збільшенням масштабів бідності та знедоленості широких верств. Основною характеристикою соціальної диференціації виступає децільний коефіцієнт диференціації, який показує, у скільки разів мінімальний дохід 10% найбільш забезпечених верств населення перевищує максимальний дохід 10% найменш забезпечених [20, с. 294]. В Україні в 2010 році децільний коефіцієнт диференціації склав 32,7 [19], хоча його значення не повинно перевищувати 6.

І хоча бідність з'явилась у країні не сьогодні і не є наслідком виключно трансформаційної кризи та прорахунків у проведенні реформ, нині вона перетворилася на один із найважливіших чинників формування соціальної напруги і соціальної нестабільності в суспільстві, стрімкого зниження народжуваності, зростання обсягів еміграції, включаючи нелегальну, погіршення стану здоров'я та зростання смертності,

посилення процесів депопуляції.

В Україні формуються передумови так званої хронічної, „спадкоємної” бідності – діти з бідних сімей приречені на таке ж бідуювання у дорослому житті; вони не мають можливості належним чином задовольнити необхідні потреби своїх нащадків, і ті теж будуть бідними. Фактично бідність вже стала тією нездоланною перепоною, що унеможливило сталий соціально-економічний розвиток України.

У концепції розвитку людини обґрунтовано, що економічне зростання є необхідною, але не достатньою умовою (чинником) підвищення добробуту населення [18, с. 67]. Визначальним фактором при цьому є еволюційна трансформація усіх виробничих відносин, зміни в процесі праці, зникнення важкої фізичної праці та домінування праці розумової і творчої. Діяльність держави має спрямовуватись при цьому на сприяння пришвидшенню еволюційних перетворень в процесі суспільної праці, створення умов для творчого розвитку людини в процесі економічної діяльності, оскільки, насправді, саме праця а не соціальна політика є джерелом відтворення здібностей людини та розвитку її потенціалу.

Державна соціальна політика, орієнтована на підвищення рівня життя всіх верств населення (незалежно від їх майнового положення), повинна бути пов'язана з такими задачами стабільного економічного розвитку, як забезпечення реального зростання виробництва, поліпшення ситуації на національному ринку праці, стримування інфляційних процесів, ефективне використання бюджетних коштів і засобів спеціальних позабюджетних фондів. Саме ефективний економічний розвиток на макрорівні закладає фундамент соціального розвитку країни і зрештою визначає рівень добробуту її населення.

У відповідності до концепції людського потенціалу, до пріоритетних напрямів відтворення людського потенціалу, поряд з відтворенням продуктивних якостей людини (здатності до праці, матеріального забезпечення, умов життя і т. і.), дедалі зростаючу роль відіграє відтворення нематеріальних факторів розвитку людини (культурних, соціально-психологічних та духовних), що зумовлено випереджаючим зростанням сфери послуг, тобто нематеріального виробництва, галузі якого безпосередньо служать розвитку людини, її розумових і фізичних здібностей [16, с. 5].

Підвищення добробуту населення, як чинник відтворення робочої сили, здійснюється в Україні внаслідок соціальної політики держави, яка має обмежений характер і спрямована на відтворення фізіологічних параметрів людини. Заходи щодо забезпечення всебічного розвитку людини, тобто відтворення людського потенціалу, здійснюються недержавними суб'єктами економіки та власне особою через усвідомлення потреби саморозвитку, розширення її культурних, соціальних та освітніх потреб. Повноцінний розвиток людини та відповідне відтворення людського потенціалу здійснюється внаслідок поєднання ефективної соціальної політики і трансформації суспільної свідомості в розрізі управління власними видатками, за умови функціонування та якісного зростання розвинутого виробничого сектору [17, с. 180].

Подальші дослідження у обраній царині дослідження дозволять деталізувати заходи, структуру та роль державної політики в процесі відтворення людських здібностей та зростання людського потенціалу, поглибити поділ факторів відтворення людського потенціалу на ринкові, державні та еволюційні.

Список літератури

1. Конституція України : Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року, зі змінами, внесеними згідно із Законом № 2222-IV від 08.12.2004 // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 2. – С. 21–23.

2. Закон України „Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії” від 5 жовтня 2000 року № 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.
3. Закон України „Про оплату праці” від 24 березня 1995 року №108/95 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.
4. Закон України „Про внесення змін до Закону України „Про Державний бюджет України на 2009 рік”” від 06.11.2009 № 1715–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.
5. Указ Президента України „Про Стратегію подолання бідності” від 15 серпня 2001 року № 637/2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.
6. Завіновська Г. Т. Економіка праці : навч. посіб. / Г. Т. Завіновська. – К. : КНЕУ, 2003. – 300 с.
7. Поплавська О. Бідність населення : шляхи запобігання та подолання наслідків / О. Поплавська // Україна : аспекти праці. – 2007. – № 2. – С. 40–45.
8. Постніков В. С. Якість життя населення як індикатор ефективності державного регулювання якості життя / В. С. Постніков // Економіка та держава. – 2010. – № 11. – С. 71–74.
9. Суринов А. Е. Доходы населения. Опыт количественных измерений : учеб. / А. Е. Суринов. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 432 с.
10. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
11. Офіційний сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.pfu.gov.ua.
12. Офіційний сайт Міністерства соціальної політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.dcz.gov.ua.
13. Інформаційне бюро державної служби зайнятості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.trud.gov.ua.
14. Конвенції і Рекомендації Міжнародної організації праці. – Т.1–2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ilo.org/>. – Конвенція МОП „Про основні цілі і норми соціальної політики” № 117.
15. Міністерство праці та соціальної політики України / Національна академія наук України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.cpsr.org.ua.
16. Яковенко Р. В. Відтворення людського потенціалу в умовах трансформаційної економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.01 „Економічна теорія та історія економічної думки” / Р. В. Яковенко, К., 2011. – 19 с.
17. Яковенко Р. В. Відтворення людського потенціалу в умовах трансформаційної економіки : дис. ... кандидата екон. наук : 08.00.01 / Яковенко Роман Валерійович, К., 2011. – 213 с.
18. Дроздов О. А. Модернизация экономики современной России : к вопросу о теоретических основах / О. А. Дроздов // Materialy VII mezinarodni vedecko–prakticka konference [„Aktualni vymozenosti wedy – 2011”]. (Прага, Чехія, 27 червня – 5 липня 2011 р.). – Praha : Publishing House „Education and Science” s.r.o., 2011. – Dil 6 : Ekonomicke vedy. – С. 65–69.
19. Міжнародна економічна статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://statinfo.biz>.
20. Яковенко Р. В. Національна економіка : навч. посіб. / Роман Яковенко. – [2-ге вид., випр.] – Кіровоград : «КОД», 2010. – 548 с. : іл.
21. Чухно А. А. Твори : у 3 т. / НАН України, Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Наук.-дослід. фін. ін-т при М-ві фін. України / Чухно А. А. – К., 2006. – Т. 2 : Інформаційна постіндустріальна економіка : теорія і практика. – 2006. – 512 с. – Бібліогр. : С. 502–510.

Р. Яковенко, Ю. Шорохова

Качество жизни и социальная политика в концепции человеческого потенциала

В статье рассматриваются проблемы уровня жизни и бедности населения Украины с учётом специфики развития социально-экономических процессов на современном этапе.

R. Yakovenko, J. Shorokhova

Quality of life and social policy in a human potential concept

The article looks out the problems of level of living and poverty of Ukrainian population according to the features of development of socially-economic processes nowadays.

Одержано 19.09.12

УДК 338.439.4: 637.1(477.46)

А.О. Яковлєва, викладач

Черкаський державний технологічний університет

Проблеми та основні напрямки ефективного виробництва молока в Черкаській області

В статті проаналізовані показники ефективності виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області. Визначені основні напрямки зниження виробничих витрат економічна ефективність виробництва, виробнича собівартість, концентрація поголів'я, концентрація обсягів виробництва, продуктивність, інтенсивний шлях розвитку

Для стабільного економічного зростання галузі молочного скотарства та забезпечення населення молочною продукцією необхідно постійно здійснювати заходи з підвищення ефективності виробництва, покращення якості продукції і зниження її собівартості. За останні роки в молокопродуктовому підкомплексі намітились позитивні зрушення: зросла частка сільськогосподарських підприємств у загальному виробництві молока, збільшується кількість великотоварних спеціалізованих формувань, підвищився рівень продуктивності корів, але рівень рентабельності виробництва молока в більшості господарств залишається низьким, а в окремих – виявляється збитковим.

Вивченню питань ефективності виробництва молока і молочної продукції в Україні присвячено багато праць провідних учених економістів-аграрників, серед яких В.Г. Андрійчук, В.Я. Амбросов, П.С.Березівський, С.В. Васильчак, П.М. Макаренко, В.Я. Мессель-Веселяк, Т.Л. Мостенська, М.К. Пархомець, П.Т. Саблук, О.М. Шпичак, В.М. Яценко та інші. Однак, надзвичайна актуальність проблеми ефективності виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах окреслює необхідність подальших досліджень.

Для ефективного виробництва молока одним з головних чинників є формування високопродуктивного стада, оскільки молочне стадо є головним засобом у виробництві молочної сировини й від його якості залежать результати виробництва господарюючих суб'єктів. Найкращий прояв генетичного потенціалу молочних корів відбувається у процесі повноцінного відгодовування й належних умов утримання, більш того, поєднання цих процесів є обов'язковою умовою для підвищення продуктивності молочного стада й, відповідно, збільшення валових надойв молока.

Ефективність виробництва молока, як правило, розглядається через призму особливостей самого виробництва. Хорунжий М.Й. відмічає, що «агропромислове виробництво має певні особливості, які не завжди піддаються регулюванню, але інколи позначаються на результатах діяльності» [3]. Так, якість кормової бази у великій мірі залежить від природних умов і являється одним з основних факторів підвищення продуктивності корів. З одного боку, нестача повноцінних кормів не тільки впливає на рівень продуктивності тварин, а й на рівень їх захворюваності, скороченню продуктивної чисельності. З іншого боку, із збільшенням продуктивної чисельності корів виникає необхідність підвищення урожайності кормових культур та підвищення родючості кормових угідь, що потребує великих капіталовкладень.

Розглядаючи витратну частину виробництва, слід зазначити, що однією з особливостей виробництва молока є повільна окупність капіталовкладень, пов'язана з біологічним розвитком тварин й процесами їх відтворення. Отриманню молока від однієї корови передують тривалий процес її відгодовування та догляду і складає близько трьох років, протягом яких виробник витрачає велику кількість коштів на використання матеріально-технічних і трудових ресурсів, що робить виробництво молока фондо- та трудомістким.

Спеціального обладнання і техніки потребує й підготовка молока до реалізації, що обумовлено властивістю самого продукту швидко псуватися. Ефективність процесів очищення сирого молока, його охолодження та транспортування забезпечується використанням молокопроводів, очищувачів, сепараторів, танків, спеціально пристосованих до харчових продуктів ємностей тощо. Капіталомісткість молочного виробництва є однією з причин низької активності господарюючих суб'єктів, особливо тих, які розвиваються не за вузькоспеціалізованим типом, а мають багатогалузеве розгалуження, що робить виробництво молока менш інвестиційно привабливим.

Особливості сільськогосподарського виробництва чинять вагомий вплив на результати діяльності сільськогосподарських підприємств, тому повинні бути враховані при визначенні ефективності їх виробництва. В залежності від мети дослідження прийнято розрізняти технологічну

(досягнутий рівень продуктивності корів і якість сировини), економічну (досягнутий рівень результативності при забезпеченні оптимальної економічності виробництва) та соціальну (досягнутий рівень добробуту людей) ефективність виробництва молока. Оскільки остання, за логікою речей, є наслідком його економічної ефективності, найсуттєвішим має бути розгляд технологічного і економічного аспектів цієї категорії.

Економічна ефективність виробництва молока характеризується системою показників, за допомогою яких можна визначити поточний стан, динаміку економічних процесів та виявити резерви її підвищення. Розглянемо ефективність виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області за рядом найчастіше вживаних в аналізі ефективності виробництва показників (табл.1).

Таблиця 1 – Динаміка показників ефективності виробництва сільськогосподарських підприємств Черкаської області (2005-2010 рр.)

Показник	Роки					2010 р. у % до 2005 р.
	2005	2007	2008	2009	2010	
Середньорічний надій молока від однієї корови, кг	3609	4256	4248	4645	4823	134,0
Вироблено молока в середньому на одне підприємство, ц	7437,9	10043,2	10337,0	12463,9	14025,9	188,6
Витрати кормів всіх видів на 1 ц молока, ц к.од.	1,24	1,15	1,11	1,09	1,08	87,1
в т.ч. концентрованих	0,33	0,32	0,32	0,37	0,36	109,1
Витрати кормів на корову, ц, корм, од.	31,21	28,9	26,33	25,58	23,37	74,9
в т.ч. концентрованих	14,34	13,9	17,75	19,04	17,9	124,8
Собівартість 1 ц молока, грн.	84,17	126,45	164,14	166,84	234,01	278,0
Реалізовано молока в середньому на одне підприємство, ц	6391,5	8870,3	9563,5	11698,8	13149,4	205,7
Ціна реалізації 1 ц молока, грн.	108,01	161,16	184,23	181,3	273,86	253,5
Прибуток на 1 ц молока, грн.	23,83	34,71	20,09	14,46	39,85	167,2
Рівень рентабельності виробництва,%	28,2	27,5	12,2	8,7	17,0	-11,2 в.п.

За даними динаміки показників ефективності молока в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області видно, що продуктивність корів зросла на 34%. Це свідчить про підвищення рівня інтенсифікації виробництва, що підтверджується й динамікою зміни витрат кормів всіх видів на 1 ц молока та на 1 корову, які зменшилися на 12,9% і більш як на 25% відповідно. Позитивним фактором можна вважати покращення якісного складу витрачених кормів, в якому частка концентрованих має тенденцію до збільшення.

Розглядаючи показники економічної ефективності виробництва молока, можна відзначити, що головною причиною зниження її рівня протягом періоду, що розглядається, стало стрімке підвищення собівартості одного центнера молока (на 178%), темпи зростання якої перевищили темпи зростання реалізаційної ціни, яка у 2010 р. збільшилась на 153,5%, порівняно з 2005 р. Прибутковість сільськогосподарських підприємств зросла більш як на 67%, однак рівень рентабельності знизився 11,2 відсоткових пункти й у 2010 році склав 17%.

Собівартість виробництва молока – один з найважливіших показників, що характеризує економічну ефективність його виробництва. Її рівень залежить від багатьох чинників, зокрема, від рівня продуктивності корів, затрат праці та її оплати на одиницю продукції, собівартості кормів і їхніх витрат на 1 ц молока [1]. Для з'ясування причин, які зумовили зріст собівартості молока в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області, вважаємо за необхідне дослідити структуру витрат на виробництво одного центнера молока (табл. 2).

З наведених даних видно, що в структурі собівартості молока найбільшу частку займають витрати на корми (47,1%) та витрати на оплату праці (18,6%). Незважаючи на те, що їх частка у собівартості 1 ц молока, порівняно з 2007 р., зменшилась на 0,9 і 3,8 відсотків відповідно, сукупні витрати за цими елементами при виробництві молока збільшилися відповідно на 76,5% та 48,4%, що призвело до загального зростання собівартості молока майже на 80%. У 2010 р. собівартість 1 л молока в сільськогосподарських підприємствах у середньому становила 2,03 грн.

Також відчутним було зростання інших прямих загальновиробничих витрат (майже на 162%), в більшій мірі, за рахунок збільшення соціальних та амортизаційних відрахувань.

Таблиця 2 - Витрати на виробництво молока за елементами та їх структура

Показник					Зміни	
	2007		2010		абсолютний приріст, +/-	2010 р. у % до 2007р.
	грн.	%	грн.	%		
Прямі матеріальні витрати, всього	76,3	67,3	134,7	66,4	58,4	176,5
у тому числі:						
- корми	54,5	48,1	95,5	47,1	41,0	175,2
- нафтопродукти	6,2	5,4	9,2	4,5	3,0	148,4
- оплата послуг і робіт сторонніх організацій	4,6	4,0	6,1	3,0	1,5	132,6
- решта матеріальних витрат	11,0	9,7	23,8		12,8	216,4
Прямі витрати на оплату праці	25,4	22,4	37,7	18,6	12,3	148,4
Інші прямі загальновиробничі витрати, всього	11,6	10,2	30,5	15,0	18,9	262,9
У тому числі:						
- амортизація	3,1	2,7	9,7	4,8	6,6	312,9
- відрахування на соціальні заходи	4,2	3,7	13,6	6,7	9,4	323,8
- інші прямі та загальновиробничі витрати	4,4	3,9	7,2	3,6	2,8	163,6
Виробнича собівартість 1 ц	113,3	100	202,8	100	89,5	179,0

Загальновідомо, що ефективність виробництва зростає з підвищенням його концентрації, однак концентрація має бути раціональною, оскільки надмірне укрупнення може викликати негативні наслідки, пов'язані з внутрішньогосподарською діяльністю, в результаті чого «ефект масштабу» втрачає свою дію. В.Я. Месель-Веселяк зазначає, що розміри ферм і комплексів визначаються обсягом виробництва продукції та кількістю поголів'я худоби і одночасно основним критерієм забезпечення раціональних розмірів є мінімізація приведених затрат на одиницю продукції [2].

Результати групування сільськогосподарських підприємств Черкаської області за рівнем концентрації поголів'я корів цілком підтверджують науково і практично доведену залежність: в міру підвищення рівня концентрації поголів'я корів, зростає технологічна ефективність виробництва молока і, відповідно, його валовий надій (табл. 3). Так, у 2010 р., в підприємствах з чисельністю поголів'я понад 800 голів середній рівень продуктивності корів (5220 кг) був на 49,3% вищим, ніж в підприємствах з чисельністю корів до 100. Підприємства з чисельністю поголів'я від 300 до 800 витрачали на 1 корову більше, ніж в інших групах, що свідчить про те, що ці підприємства здійснювали виробництво з вищим рівнем інтенсивності, ніж в інших. Природним є й зменшення витрат кормів в міру підвищення продуктивності корів: згідно даних таблиці, з підвищенням продуктивності з 2900 кг до 5200 кг витрати кормів на 1 ц молока скорочуються від 1,27 до 1,02 ц корм. од.

Таблиця 3 – Групування сільськогосподарських підприємств Черкаської області за чисельністю поголів'я корів у розрахунку на 1 підприємство у 2010 р.

Групи підприємств за кількістю корів на 1 підприємство, гол.	Кількість підприємств у групі, од.	Поголів'я корів на 1 підприємство, гол.	Середньорічний надій на 1 корову, кг	Витрати на корову, грн.	Вироблено молока на 1 підприємство, ц	Виробнича собівартість 1 ц молока, грн./ц	Вартість кормів у розрахунку на 1 ц молока, грн./ц	Витрачено кормів на 1 ц молока, ц к.од.	Ціна реалізації, грн./ц	Маса прибутку на 1 корову, грн.	Рівень рентабельності (збитковості), %
до 100	8	77	2908	5827,7	2262,3	220,5	69,05	1,27	215,06	1048,5	16,8
101-150	21	130	3977,8	7077,9	5053,5	218,41	93,65	1,18	265,37	1409,6	17,3
151-200	42	163	3387,5	6184,0	6163,2	216,19	83,45	1,23	262,3	1643,5	22,5
201-300	20	268	4535,4	9480,3	12721,4	218,42	97,22	1,08	283,12	2634,7	26,7
301-400	16	338	5444,6	10886,4	17848,6	207,27	87,26	1,01	273,28	2458,2	33,1
401-500	21	474	5276,0	11545,4	25010,7	217,82	109,9	1,03	278,72	2191,6	26,2
501-800	16	633	5095,2	10494,0	30093,0	216,62	111,07	1,04	276,54	2126,4	25,2
понад 800	3	1341	5220,0	8726,5	70586,9	215,4	98,67	1,02	286,19	2243,3	29,7

В міру підвищення концентрації поголів'я корів в розрахунку на одне підприємство, у 2010 р. простежувалась тенденція до підвищення маси прибутку на 1 корову, що описується лінійним рівнянням регресії ($y=1712,0+0,602x$). Розрахований на його основі коефіцієнт детермінації (0,206) свідчить про те, що від концентрації поголів'я маса прибутку на 1 корову залежала на 20,6% і ця залежність не була досить тісною. Найбільшої маси прибутку на 1 корову отримали підприємства, що утримували від 200 до 400 корів, що й відбилося на рівні рентабельності їх виробництва, який у середньому між груповому розрахунку склав 29,9% – це на 13,1 відсоткових пункти вище, ніж в підприємствах, які утримували менше ніж 100 корів.

Щодо виробничої собівартості 1 ц молока, то загальна тенденція полягала у її зниженні в міру підвищення концентрації поголів'я. Результати кореляційно-регресійного аналізу залежності виробничої собівартості 1 ц молока від рівня концентрації поголів'я корів за середньогруповими даними засвідчили, що із збільшенням поголів'я на 1 корову собівартість 1 ц молока зменшується у середньому на 0,002 грн. При цьому зв'язок між виробничою собівартістю і концентрацією поголів'я, який має обернений характер, був не надто тісним й склав 20%, а низьке значення коефіцієнта детермінації (0,04) свідчить про те, що розрахункові значення собівартості мають слабку наближеність до її фактичного рівня.

Згідно результатів кореляційно-регресійного аналізу залежності виробничої собівартості 1 ц молока від рівня концентрації поголів'я корів по підприємствах, що увійшли в групи з найменшою й найбільшою чисельністю поголів'я, а також в групі з чисельністю від 200 до 400 голів, було виявлено, що в останніх, зв'язок між виробничою собівартістю 1 ц молока та концентрацією поголів'я корів значно нижчий, ніж в підприємствах з чисельністю більше 800 корів і майже однаковий з підприємствами, які утримували менше 100 корів (табл.4).

Таблиця 4 – Результати кореляційно-регресійного аналізу залежності виробничої собівартості 1 ц молока (y) від чисельності поголів'я корів у розрахунку на 1 підприємство (x) по окремих групах

Групи підприємств за чисельністю корів на 1 підприємство	Поголів'я корів на 1 підприємство, гол.	Виробнича собівартість 1 ц молока, грн./ц	Лінійне рівняння регресії	R ²	R
Уся сукупність підприємств			$Y=192,57+0,023x$	0,38	0,618
до 100	77	220,5	$Y=156,04+0,402x$	0,11	0,334
201-300	268	218,42	$Y=283,92-0,283x$	0,061	-0,247
301-400	338	207,27	$Y=799,4-1,77x$	0,11	-0,332
понад 800	1341	215,4	$Y=43,83+0,128x$	0,47	0,688

Таким чином, ефект концентрації поголів'я починає проявлятися на підприємствах з поголів'ям корів 300 – 400 голів. Їх частка в загальній кількості підприємств, що виробляли молоко в 2010 р. склала 10,4% і на кожне з цих підприємств припадає у середньому 338 корів. При цьому показник продуктивності корів є найвищим серед підприємств інших груп і в середньому складає 5444,6 кг. На одне підприємство припадає 17848,6 ц виробленого молока, що майже у 8 разів більше, ніж на одне підприємство з поголів'ям до 100 корів, але майже на 75% менше, ніж на одне підприємство з поголів'ям більше 800 корів. Однак, показник виробничої собівартості 1 ц молока й вартості в ній кормів, порівняно з останніми, нижче на 4,0% й 3,8% відповідно. Маса прибутку на 1 корову у 2010 р. в підприємствах цієї групи склала 2458,2 грн., що на 9,6% більше, ніж у групі підприємств з поголів'ям більше 800 корів та на 12,1% і 15,6% більше, ніж у групах з поголів'ям 400-500 й 500-800 голів відповідно. Все це забезпечило підприємствам цієї групи найвищий рівень рентабельності, який склав 33,1%.

Обсяг виробництва – головний показник всієї діяльності підприємства й темпи його зростання безпосередньо впливають на величину витрат, масу прибутку і рентабельність виробництва. Результати групування підприємств за обсягом виробництва молока в Черкаській області показують, що в міру зростання концентрації виробництва збільшується маса прибутку на 1 корову та рівень рентабельності. Однак таке збільшення не є рівномірним: підприємства з обсягом виробництва молока 20000-39999 ц мають більшу масу прибутку на 1 корову, ніж підприємства з обсягом більше 40000 ц, проте, рівень рентабельності в них нижче, з причини вищих витрат на 1 корову (табл.5).

Проведений кореляційний аналіз по групах підприємств показав, що вплив рівня концентрації обсягів виробництва молока на масу прибутку на 1 корову описується функцією $y=1582,0+0,015x$, тобто із збільшенням обсягу виробництва на 1 ц маса прибутку на 1 корову збільшується на 0,015 грн. При цьому коефіцієнт кореляції (0,551) свідчить про помірно тісний зв'язок між цими ознаками, а коефіцієнт детермінації (0,304) – про те, що 30,4% загальної варіації маси прибутку на 1 корову залежить від концентрації обсягів виробництва.

Таблиця 5 – Групування сільськогосподарських підприємств Черкаської області за обсягом виробництва молока в розрахунку на 1 підприємство у 2010 р.

Групи підприємств за обсягом виробництва молока, ц	Кількість підприємств у групі	Вироблено молока у розрахунку на 1 підприємство, ц	Поголів'я корів на 1 підприємство, гол.	Продуктивність, кг	Витрати на 1 корову, грн.	Виробнича собівартість 1 ц молока, грн./ц	Маса прибутку на 1 корову, грн.	Ціна реалізації 1 ц молока, грн.	Рівень рентабельності, %
до 1999	23	751,9	79	3042,1	4664,9	221,59	428,29	225,0	11,6
2000-3999	49	3328,9	110	3226,2	6244,86	218,04	1672,28	256,24	24,5
4000-5999	35	4905,3	148	3520,2	5788,71	219,5	1411,58	254,67	21,8
6000-9999	25	8296,9	187	4158,7	8114,83	216,05	2191,01	274,47	23,7
10000-19999	11	15553,6	219	5059,7	10304,83	214,28	2037,44	270,69	24,4
20000-39999	8	27963,8	535	5612,8	11810,67	245,83	2397,35	284,1	27,3
понад 40000	3	70586,8	1340	5220,0	10478,14	215,43	2243,3	286,18	29,7

Щодо рівня рентабельності, то аналогічні розрахунки показують, що між рівнем рентабельності і концентрацією обсягів виробництва існує більш тісний зв'язок, про що свідчать розраховані коефіцієнт детермінації (0,454) й кореляції (0,674).

Зв'язок між концентрацією виробництва й показниками прибутковості залежить від рівня виробничої собівартості та ціни реалізації. Результати кореляційно-регресійного аналізу по всій сукупності підприємств показують, що між концентрацією виробництва та виробничою собівартістю 1 ц молока помірний зв'язок, а між ціною його реалізації доволі тісний, про що свідчать розраховані коефіцієнти кореляції - 0,541 й 0,706 відповідно. Коефіцієнти детермінації свідчать про те, що від концентрації обсягів виробництва залежать 29,3% загальної варіації виробничої собівартості 1 ц молока і 49,8% ціни реалізації. Таким чином, проведений аналіз ще раз підтверджує те, що концентрація виробництва має позитивний вплив на прибутковість підприємств: господарства з більшими обсягами виробництва здійснюють його з нижчим рівнем витрат; зростання рівня концентрації обсягів виробництва веде до підвищення ціни реалізації молока, що зумовлене вищою якістю продукту й зацікавленістю переробних підприємств в закупівлі необхідних його обсягів у найменшій кількості підприємств.

Аргументи науковців на користь великотоварного виробництва є доволі вагомими. З підвищенням рівня концентрації виробництва зменшуються витрати на одиницю продукції за рахунок економії умовно-постійних витрат. З огляду на вищу якість виробленого молока, ціна реалізації у великих за розмірами підприємств вища, ніж у дрібних. Великотоварні підприємства в змозі впроваджувати інноваційні технології, що сприяє підвищенню продуктивності праці і якості виробленого молока. Приведена нами порівняльна характеристика трьох підприємств Черкаської області з високою концентрацією поголів'я й виробництва молока показує, що надмірна концентрація обсягів виробництва в ПСП «Плешкани» викликала зріст виробничої собівартості 1 ц молока, хоча, рівень витрат на 1 корову помітно нижчий за аналогічний показник в інших наведених підприємствах. Рівень реалізаційної ціни не забезпечив підприємству прибуток в період 2008-2010 рр., в результаті чого виробництво виявилось нерентабельним (табл.6). За загальновідомих обставин, що склались в агропромисловому комплексі країни й економічній ситуації в цілому, сільськогосподарські підприємства не в змозі значно впливати на рівень реалізаційних цін і навіть за високої якості молока ціна реалізації обмежена закупівельною ціною переробних підприємств, що, в свою чергу, продиктована купівельною спроможністю населення. Тому, єдине, на що може впливати підприємство це рівень витрат, зменшення яких досягається шляхом раціонального розподілення ресурсів й ефективного їх використання.

Таблиця 6 - Економічна ефективність виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах з високою концентрацією поголів'я корів й виробництва молока в Черкаській області

Підприємства	Роки	Поголів'я, гол.	Продуктивність	Вироблено молока, ц	Виробнича собівартість 1 ц молока, грн.	Витрати на 1 корову, грн.	Ціна реалізації, грн./ц	Прибуток на 1 корову, грн.	Рівень рентабельності, %
ДСП «Агрокомплекс»	2007	480	7086	34012,8	117,2	3968,1	191,8	2862,7	31,4
	2008	1041	4123	42920,4	129,2	6383,6	167,6	734,8	11,1
	2009	840	4835	40614,0	177,2	8518,2	171,9	-1401,8	-15,4
	2010	920	5113	47039,6	216,5	11068,5	281,5	2781,5	25,6
ПСП «Плешкані»	2007	1262	5259	66368,0	80,5	4683,8	158,3	3421,6	79,8
	2008	1473	4881	71897,1	181,5	6254,6	182,82	-517,3	-5,8
	2009	1796	4818	86531,3	192,3	6918,7	189,7	-738,9	-8,2
	2010	1903	5435	103428,0	290,37	9957,96	280,0	-1804,1	-11,4
ДП «Ілліч-Агро Умань»	2007	1028	4561	46887,1	118,9	5552,4	157,5	6451,2	25,3
	2008	1122	4762	53429,6	147,2	7155,8	191,1	1738,9	27,0
	2009	1121	5343	59895,0	144,8	7906,6	201,5	2191,3	28,7
	2010	1199	5112	61292,9	161,36	10423,0	297,1	5752,4	74,8

Отже, згідно проведеного аналізу ефективності виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області можна зазначити, що для підвищення її рівня, в першу чергу, необхідно вжити заходи щодо зменшення матеріально-грошових витрат на виробництво одиниці продукції. Для цього, за активною участю держави, необхідно здійснювати заходи з поглиблення спеціалізації й концентрації виробництва до раціональних розмірів, які для кожного підприємства мають відповідати економічним і природним умовам господарювання й забезпечувати прибутковість для розширеного виробництва. Підвищення рівня продуктивності корів - головний фактор інтенсифікації молочного скотарства, що веде до зменшення витрат кормів на 1 ц молока, сприяє зниженню питомих витрат на корми, оплату праці й, як наслідок, зниженню виробничої собівартості продукції. Головним напрямком підвищення продуктивності корів має бути цілеспрямована селекційно-плеємінна робота з використанням сучасних методів, спрямована на створення високопродуктивних корів, максимально пристосованих до найменш затратних технологій виробництва молока. Широке впровадження голштинської породи корів значно підвищить продуктивний потенціал стада, проте її утримання вимагатиме чіткої організації виробничих процесів та належного кормового забезпечення, оскільки тварини з ознакою цієї породи вибагливі до зовнішніх умов і годівлі. Раціональне й чітко сплановане розподілення кормових угідь, залежно від сформованого в господарстві стада й потреб тварин, повинно стати необхідною умовою у забезпеченні господарств власними кормами, а також сприятиме зниженню їх собівартості.

Перехід молочного скотарства на інтенсивних шлях розвитку, суть якого полягає у нарощуванні виробництва при найменших затратах матеріальних і трудових ресурсів, можливий лише шляхом удосконалення матеріально-технічної бази, широкого впровадження досягнень науково-технічного прогресу, застосування високоєфективних технологій виробництва молока. На сьогодні, лише незначна частка підприємств, що виробляють молоко, в змозі придбати необхідне обладнання без сторонньої підтримки. Навіть великотоварні спеціалізовані підприємства мають обмежені фінансові можливості для таких заходів, враховуючи тривалий термін окупності вкладень й дорожнечу банківських кредитів. Державою запроваджений механізм отримання коштів для часткової компенсації витрат на впровадження нової техніки й технологій, але для багатьох виробників молока його складність перешкоджає в отриманні необхідної підтримки. Гальмує розвиток галузі й досі не запроваджений дієвий механізм компенсації відсотків по кредиту й пільгового оподаткування сільськогосподарських виробників. Тому, на наш погляд, найбільш дієвим шляхом зміцнення матеріально-технічної бази господарств на даному етапі розвитку галузі, має стати створення кооперативів з матеріально-технічного постачання й спільного використання техніки на територіях локальних АПК.

Список літератури

1. Збарський В.К. Економіка сільського господарства: навч. посібник / В.К. Збарський, В.І Мацибора, А.А. Чалій та ін; За ред. В.К. Збарського і В.І. Мацибори. - К: Каравела, 2010. – С.213.
2. Месель-Веселяк В.Я. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації в сільському господарстві // Економіка АПК. – 2010. – №4. – С.14.
3. Хорунжий М.Й. Аграрна політика: навч. посібник. - К.: КНЕУ, 1998. – 240с. – С.9.

Яковлева А.О.

Проблемы и основные направления эффективного производства молока в Черкасской области

Yakovleva A.O.

Problems and the basic directions of the effective production of milk in Cherkass region

В статье проанализированы показатели эффективности производства молока в сельскохозяйственных предприятиях Черкасской области. Определены основные пути снижения производственных затрат.

In the article indexes of efficiency of milk production in agricultural enterprises of Cherkassy region are analysed. The basic ways of lowering of production expenses are certain.

РЕЦЕНЗІЯ

на монографію В.М. Гончарова, П.С. Петренка, А.Є. Пожидаєва, О.В. Орлової-Курілової, О.В. Онікієнко, О.С. Захарової «Механізм державного інноваційно-інвестиційного розвитку регіону: стратегічний аспект»
(Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2012. – 186 с.)

Помітне, дедалі зростаюче відставання економіки України від економіки провідних держав світу вимагає добре виважених, рішучих практичних заходів держави щодо призупинення такої негативної ситуації, а в подальшому – забезпечення стабільного економічного зростання України. Досягнення цієї мети можливе лише на основі єдності і скоординованості дій Центру і регіонів України в напрямку розробки стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку. В цьому сенсі рецензована монографія є надзвичайно актуальною і своєчасною.

У монографії наведено теоретичне узагальнення та нове вирішення наукового завдання щодо формування та реалізації інноваційно-інвестиційної політики держави в розвитку економіки регіону в умовах трансформаційної української економіки.

Найбільш значущі результати дослідження.

Теоретично обгрунтовано методологічні пропозиції, що розкривають зміст економічного зростання на сучасному етапі соціально-економічного розвитку України. Найважливіші з них: необхідність поєднання неокласичного і інституційного підходів до вирішення проблем економічного розвитку в довгостроковому періоді; потреба системного узгодження функціональної і інструментальної політик з метою вирішення актуальних питань відтворення; необхідність формування інноваційно-інвестиційної політики, покликаної об'єднати в єдиному циклі і під єдиним управлінням інноваційний і інвестиційний процеси, що дозволить успішно реалізувати сценарій прискореної диверсифікації структури національної економіки.

Доведено необхідність активізації інноваційної функції держави, за допомогою якої можна підтримувати пріоритетні напрями фундаментальних і прикладних досліджень, створювати економічно мотивовані умови інтеграції науки і виробництва, приватного інвестування інновацій. При цьому пропонується відмова від насильницького реформування економіки регіонів «зверху» і перехід до їх індивідуальних інноваційно-інвестиційних концепцій, що враховують їх унікальну специфіку.

Виявлено специфіку розробки і реалізації сучасних концептуальних підходів у формуванні промислової політики, що припускають розробку гнучких і універсальних інструментів, які в більшості своїй орієнтовані на регулювання не самих галузей економіки, а лише макроекономічних і інституціональних основ відтворювального процесу, включаючи його регіональні аспекти; окремі інструменти фіскальної і зовнішньоекономічної політики; об'єднання під єдиним управлінням інноваційної і інвестиційної функцій держави, що знизить витрати щодо впровадження нововведень, забезпечить прискорення інноваційно-інвестиційного оновлення виробництва; конкретні пріоритети, пов'язані з глобальною метою соціально-економічного розвитку, що мають на увазі системне погодження інструментальної і функціональної політик для досягнення конкурентоспроможного промислового розвитку економіки країни й регіонів.

Обгрунтовано підхід до формування науково обумовленої цілеспрямованої промислової політики в регіоні на основі сформульованого поняття «креативної інноваційно-інвестиційної політики» як комплексного процесу, спрямованого на усунення структурної неоднорідності національного простору. Аналіз аспектів самого інноваційно-інвестиційного процесу дозволив авторам зробити наступні узагальнення:

по-перше, регіональна влада повинна формувати інноваційно-інвестиційну політику, спрямовану на поліпшення інноваційно-інвестиційного клімату; по-друге, інноваційно-інвестиційний процес повинен регулюватися; по-третє, інвестиції в регіон повинні стимулюватися різними способами; по-четверте, інвестиції повинні забезпечуватися гарантіями повернення.

Організацію інноваційно-інвестиційного процесу автори розглядають через двоїтий механізм ринкового саморегулювання, коли залучення інвестиційних ресурсів відбуватиметься через свободу попиту і пропозиції і державного регулювання, коли центр ваги зміщується у бік контролю за дотриманням законності операцій і виконанням обов'язкових нормативів.

Запропоновані підходи до підвищення стійкості процесу національного розвитку засновані на принципі забезпечення гнучкості регіональної системи. З цією метою побудовано економіко-математичну модель системи управління процесами стійкого регіонального розвитку, типової до адаптивної системи з ідентифікатором (підсистеми: ресурсна, економічна, соціальна), що дозволяє негайно реагувати на будь-які обурення, що загрожують падінням якості життя населення регіону.

Розглядаючи завдання вибору пріоритетної стратегії розвитку машинобудування Одеської області як багатокритерійну і використовуючи метод аналізу ієрархій, автори зробили висновок, що найбільш пріоритетними для підвищення конкурентоспроможності галузі машинобудування є стратегія інновацій в галузі і стратегія формування і розвитку ринкової інфраструктури.

Виходячи з положення, що створення інноваційної системи країни формуватиметься через створення регіональних інноваційно-інвестиційних систем, авторами розроблено і апробовано методіку експрес-діагностики стану інноваційно-інвестиційної діяльності, що складається з наступних основних етапів: обґрунтування методіки експрес-діагностики і визначення параметрів оцінки стану регіональної системи, визначення індикаторів оцінки, визначення методів і інструментів збору інформації, аналіз одержаної інформації.

Запропоновано нові концептуальні підходи до економічного розвитку Луганської області, в якій провідна роль відводиться інноваційно-інвестиційному типу розвитку регіону. В рамках цієї стратегії запропоновано методологічні підходи управління інноваційно-інвестиційним процесом, що припускають створення на регіональному рівні системи прийняття інноваційно-інвестиційних рішень, яка, виходячи зі встановлених критеріїв ефективності, вирішує завдання вибору пріоритетних інноваційно-інвестиційних проектів.

Таким чином, авторами успішно виконана велика дослідницька робота, результати якої містяться в чинній монографії.

В якості побажання авторам, на нашу думку, було б доцільним висвітлити закордонний досвід управління інноваційно-інвестиційним процесом в регіонах, проблему інтеграції України і її регіонів в Євросоюз і в глобальну світову економіку. Для зручності читачів бажано було б помістити невеликий за обсягом вступ на початку монографії, де окреслити мету і завдання дослідження.

Монографія заслуговує уваги державних органів управління економікою і високої оцінки науковців. Крім того, стане в нагоді викладачам і студентам економічних вишів, підприємцям, керівникам і менеджерам підприємств.

Зав. кафедрою бухгалтерського обліку канд. екон. наук, доцент Луганського НАУ О.М. Германенко

Доцент кафедри менеджменту ДЗ «Луганський національний університет імені Т.Шевченка», к.е.н., доцент Н.П. Прищепа

ЗМІСТ

Г.М. Давидов, О.А. Петрик Шляхи реформування системи аудиту в Україні.....	3
В.Ф. Гамалій, С.А. Романчук, І.В. Фабрика Сучасні проблеми збутової політики українських підприємств	10
В.Ф. Гамалій, В.С. Сотніков Визначення інвестиційної привабливості регіонів України за допомогою трендових моделей.....	14
П.М. Карась, Л.О. Гришина, Н.В. Приходько Особливості управління фінансовими ресурсами підприємств машинобудівної галузі.....	19
В.І. Крамаренко Соціально-трудова потенціал суспільства: трансформація ціннісних орієнтацій.....	24
О.П. Мельничук, В.В. Стадник Використання матриці «ринок-продукт-підприємство» у формуванні портфеля інновацій машинобудівного підприємства.....	29
А.О. Пантелеймоненко Податкова політика уряду Російської імперії щодо кредитно-кооперативних організацій (друга половина XIX – початок XX ст.).....	37
Г. Т. Пальчевич, А.О. Могилей Формування та реалізація бюджетної політики в умовах розвитку інноваційної економіки.....	43
А.Г. Семенов, Г.О. Закаблук Удосконалення організації оплати праці в акціонерних товариствах.....	50
К.С. Шапошников Корпоративні права держави: особливості реалізації та управління.....	57
В.М. Андрусак Інформаційна система управлінського обліку витрат.....	63
Н.М. Бондар Правові передумови формування організаційно-економічного механізму партнерських взаємодій держави і приватного сектору в Україні.....	69
О.В. Бондар-Підгурська Науково-методичні підходи до оцінки енергоефективності як фактора конкурентоспроможності промислової продукції в інноваційній моделі розвитку України.....	75
Ю.М. Горбаченко, В.С. Чубань Аналіз існуючої організації охорони праці в органах і підрозділах Міністерства надзвичайних ситуацій України.....	84
Л.Л. Гриценко Державна інвестиційна політика: сутність, цілі та завдання.....	89
В.С. Дронь Встановлення взаємозв'язку між соціально-економічними величинами.....	96
М.М. Зюкова Питання амортизації основних засобів: бухгалтерський та податковий аспект....	101
В.О. Іванченко, В.Г. Крячко Агролізинг як специфічний вид інвестування.....	107
В.В. Івата, Л.Б. Прокопович Напрями вдосконалення бюджетного процесу на машинобудівному підприємстві	112

Т.М. Кисла Сучасний стан організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки регіону.....	117
Л.А. Коваль, С.А. Романчук Розвиток наукової думки про інновації - як предмет особливої трудової діяльності.....	123
О.М. Кошик, Н.І. Легінькова, І.В. Фабрика Нестабільність світових ринків та їх можливий вплив на стійкість державних фінансів України.....	129
А.М. Лисенко, Ю.Ю. Недовоз Удосконалення методики проведення комплексного аналізу фінансової звітності малого підприємства.....	136
Н.О. Лоханова Проблеми відображення податкових різниць в обліку і звітності вітчизняних підприємств.....	143
Г.І. Міокова Вартість підприємства та її оцінка.....	149
В.В. Подплетний Капіталізація банківської системи як фактор макроекономічної стабільності.....	156
В.М. Попов Сучасні особливості фінансового забезпечення сільського господарства.....	163
О.Б. Пугаченко Діяльність податкових органів у зарубіжних країнах.....	169
І.В. Смірнова, Н.В. Смірнова Гармонізація бухгалтерського та податкового обліку операцій з купівлі-продажу іноземної валюти.....	176
І.В. Федорович Дослідження системи управління процесом відтворення лінійної частини магістральних газопроводів.....	182
Л.М. Фільштейн Фінансово-економічні проблеми тіньової економіки в Україні та шляхи її легалізації.....	190
Т.В. Фоміна Організаційно-правові аспекти проведення камеральних перевірок платників податків.....	193
А.О. Андрєєва Теоретичні засади організації облікового процесу.....	198
О. С. Башлакова Концептуальные основы формирования эффективных национальных инновационных систем.....	203
Л.Д. Глущенко Передпланові заходи у науково-технологічних проектах.....	211
М.М. Загреба Методика багатокритеріальної оцінки фінансового стану підприємства.....	218
Н.М. Засць Оцінювання учасників тендерних закупівель як елемент механізму економії державних коштів.....	225
В.М. Іванков Організація бухгалтерського аутсорсингу та її оцінка в аудиті.....	231

А. П. Кабурнеева Минимизации теневого сектора экономики как фактор стимулирования её иннова-ционного развития.....	238
В.В. Кандеева Формування ризикового капіталу в процесі інвестування інновацій.....	245
І.М. Кішіоро Формування системи контролінгу на підприємстві.....	250
В.Ф. Кондратьєва Трудові ресурси промисловості Південного регіону: аналіз, визначення основних проблем та шляхів їх вирішення.....	255
Д.А. Красніков Еволюція поняття «збитки» та регулювання їх відшкодувань в Україні.....	259
Є.С. Кузьмін Методи визначення ефективності інвестицій підприємств молочної промисловості.....	264
В.В. Лаптева Оцінка інвестиційного простору на ринку нерухомості.....	272
Т.О. Луцик-Дубова Основні пріоритети зміцнення фінансової безпеки України.....	277
Н.В. Ляшенко Аналіз сучасного стану та тенденції розвитку ринку автотранспортного страхування в Україні.....	283
О.М. Мезенцева Методологічні аспекти регулювання розвитку підприємств торгівлі.....	290
В.М. Москаленко Характеристика методів та моделей діагностики кризового стану підприємства.....	297
В. Д. Невесенко Актуальні питання соціального розвитку сільських територій.....	303
Т.А. Немченко Деякі пропозиції щодо розвитку трудового потенціалу підприємств сільськогосподарського машинобудування України.....	310
А.О. Олексієнко Впровадження принципів і методів органічного землеробства як стратегічний напрямок розвитку фермерських господарств Кіровоградської області.....	316
С.П. Попова Розвиток кооперації фермерських господарств.....	322
Л.М. Петренко Теоретичні аспекти дослідження інвестиційної діяльності.....	330
Н.В. Просяник Реалізація програмно-цільового методу бюджетування на місцевому рівні.....	335
М.В. Пустовіт Трудоресурсне забезпечення регіону: нові підходи до термінологічного аналізу.....	340
О.В. Ридзевська, А.В. Сало Поняття гудвілу та характеристика його складових.....	349
М.І. Руденко Стратегічне управління фінансовими ресурсами підприємств автомобільного транспорту.....	353

О.С. Савченко	
Податковий аспект формування та застосування облікової політики сільськогосподарськими товаровиробниками.....	360
С.М. Сердечна	
Виявлення глибини стану кризи на основі моделей оцінки ймовірності банкрутства підприємств.....	366
Т.М. Скачко	
Інформаційне забезпечення управління кредитними ризиками комерційних банків в сучасних умовах.....	372
А.В. Смирнов	
Система оптимізації інвестиційного портфеля в умовах неопределенности и неполноты информации.....	378
І.О. Тимошенко	
Оцінка регуляторно-організаційних підходів державної підтримки інвестиційно-інноваційних проектів на регіональному рівні.....	383
І.В. Чібісова	
Методи оцінки і прогнозування банкрутства підприємств.....	389
Ю.Ю. Харчук	
Управлінський облік фінансової стійкості державних вищих навчальних закладів в Україні.....	395
Ю.В. Яшан	
Напрямки підвищення ефективності відтворення і використання основних засобів.....	402
К.П. Голікова	
Продовольча безпека держави: сутність, структура та особливості її забезпечення.....	408
Т.В. Голобородько	
Теоретичні основи активізації інвестиційних процесів в аграрному секторі економіки.....	413
К.В. Москалюк	
Теоретичні основи інноваційного потенціалу аграрної сфери України.....	418
Г.В. Самородченко	
Відтворення людського капіталу в системі аграрних реформ.....	423
О.В. Пальчук, О.О. Очеретяна	
Проблеми формування інформаційного забезпечення управління трансакційними витратами в системі бухгалтерського обліку	428
Р.В. Яковенко, А.М. Чернега	
Інноваційна діяльність в Україні: проблеми та перспективи.....	434
Л.А. Лахтіонова	
Модель внутрішнього аналізу фінансової стійкості компанії на основі абсолютних її показників.....	440
Р.В. Яковенко, Ю.І. Шорохова	
Якість життя та соціальна політика в концепції людського потенціалу	450
А.О. Яковлєва	
Проблеми та основні напрямки ефективного виробництва молока в черкаській області.....	457
Рецензія.....	464

Наукові праці

Кіровоградського національного технічного університету

Економічні науки

Збірник наукових праць

Випуск 22

Частина II

Відповідальний за випуск А.Б.Немченко

Комп'ютерна верстка В.М.Москаленко

Здано в набір 26.10.2012 Підписано до друку 11.11.2012. Формат 60x84 1/8.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman Високий друк Умов. друк. арк. 53,94
Тираж 300 прим. Замовлення №1842.

Оліграфічно-видавничий центр ТОВ «Імекс-ЛТД»
Свідоцтво про реєстрацію серія ДК №195 від 21.09.2000.
25006, м. Кіровоград, вул. Декабристів, 29
тел./факс (0522)22-79-30, 32-17-05
E-mail: marketing@imex.kr.ua