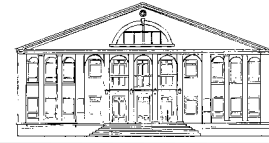


Держава та регіони

Серія: Економіка
та підприємництво
2013 р., № 3 (72)



Науково-виробничий журнал

Голова редакційної ради: А.О. Монаєнко,
доктор юридичних наук, доцент,
Заслужений юрист України

Головний редактор:

В.М. Порохня, доктор економічних наук,
професор, академік АЕН України

Редакційна колегія:

О.І. Амоша, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України, академік НАН України

В.М. Бородюк, доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент НАН України

Ю.Г. Лисенко, доктор економічних наук, професор, член-
кореспондент НАН України

Б.М. Андрушків, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України

В.Г. Бодров, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України

Ю.Є. Петруня, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України

В.В. Вітлінський, доктор економічних наук, професор

Л.С. Головкова, доктор економічних наук, професор

В.М. Даніч, доктор економічних наук, професор

Ф.В. Зінов'єв, доктор економічних наук, професор

М.М. Іванов, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

Т.С. Клебанова, доктор економічних наук, професор

В.Л. Корієв, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

Р.М. Лепа, доктор економічних наук, професор

В.І. Ляшенко, доктор економічних наук, професор

М.Г. Пивоваров, доктор економічних наук, доцент

О.В. Покатаєва, доктор економічних наук, професор,
доктор юридичних наук, професор

В.Л. Осецький, доктор економічних наук, професор

К.С. Салига, доктор економічних наук, доцент

А.Г. Семенов, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

Г.А. Семенов, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

Л.Н. Сергєєва, доктор економічних наук, професор

А.А. Ткач, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

А.М. Турило, доктор економічних наук, професор

О.І. Черняк, доктор економічних наук, професор

Іноземні члени редакційної колегії:

І. Зінов'єв, доктор економічних наук, професор
(Республіка Литва)

В. Курзенєв, доктор технічних наук, професор
(Російська Федерація)

Ю. Осипов, доктор економічних наук, професор,
Заслужений діяч науки Російської Федерації
(Російська Федерація)

С. Пелих, доктор економічних наук, професор
(Республіка Білорусь)

Ю. Сокол, доктор хабілітований, професор
(Республіка Литва)

В. Фатєєв, доктор економічних наук, професор
(Республіка Білорусь)

Відповідальний секретар: С.В. Белькова

Редактор: С.А. Козиряцька

Технічний редактор: О.В. Дрига

Дизайнер обкладинки: Я.В. Зоська

виходить шість разів на рік

Журнал включено до переліку фахових
видань згідно з постановою Президії
ВАК України від 14.10.2009 р. № 1-05/4

Засновник:

Класичний приватний університет
Свідоцтво Державного комітету інформаційної політики,
телебачення та радіомовлення України про державну
реєстрацію друкованого засобу
масової інформації

Серія КВ № 14178-3149ПР від 24.04.2008 р.

Видавець:

Класичний приватний університет
Свідоцтво Державного комітету телебачення
та радіомовлення України
про внесення суб'єкта видавничої справи до
Державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ДК № 3321 від 25.11.2008 р.

Журнал ухвалено до друку вченою радою
Класичного приватного університету
26 червня 2013 р., протокол № 10

Усі права захищені. Повний або частковий передрук
і переклади дозволено лише за згодою автора
і редакції. При передрукуванні посилання на журнал
“ДЕРЖАВА ТА РЕГІОНИ. СЕРІЯ: ЕКОНОМІКА
ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО” обов'язкове.

Редакція не завжди поділяє думку автора
і не відповідає
за фактичні помилки, яких він припустився.

Адреса редакції:

Класичний приватний університет
69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70-б.
Телефони/факс: (0612) 220-58-42, 63-99-73

Здано до набору 29.04.2013.

Підписано до друку 02.07.2013.

Формат 60×84/8. Різографія. Тираж 300 пр.

Замовлення № 34-12Ж.

Виготовлено на поліграфічній базі
Класичного приватного університету

ISSN 1814-1161

© Класичний приватний університет, 2013

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

<i>О.П. Буряк</i> АНТИКРИЗОВА ПОЛІТИКА ПРОВІДНИХ КРАЇН ЄС: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ	4
<i>Н.О. Завадська</i> ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД	8
<i>В.А. Ільяшенко</i> НАСЛІДКИ І ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	13
<i>С.Є. Клименко</i> ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПОБУДОВИ КОНЦЕПЦІЇ ЗАСТОСУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ НА СВІТОВИХ РИНКАХ	19
<i>О.В. Покатаєва</i> ІННОВАЦІЙНИЙ ВЕКТОР МОДЕРНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ПРОБЛЕМИ І РЕСУРСИ.....	28

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

<i>A. Antoniuc, N. Shmygol</i> ANALYSIS OF THE EXPERIENCE OF ECONOMIC SECURITY IN THE STRUCTURE OF THE REGIONAL ECONOMY OF THE USA	33
<i>А.Г. Захаріна</i> ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА ОСОБЛИВОСТЕЙ КРУЇЗНОГО ТУРИЗМУ	39
<i>А.Х. Іляшенко</i> ДО ПИТАННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ.....	44
<i>В.В. Корольков</i> ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ З ВИКОРИСТАННЯМ ФАКТОРА ТЕХНІЧНОГО ПРОГРЕСУ	50
<i>І.В. Лінтур</i> МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ІНВЕСТИВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	57
<i>К.С. Пасічник</i> СТАНДАРТИЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ.....	63
<i>О.А. Сущенко</i> РЕГІОНАЛЬНІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ СТРУКТУРИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ	69
<i>Ю.В. Чекушина</i> ВИДИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	76
<i>О.В. Ярошевська, М.О. Вальчук</i> ВПЛИВ ІННОВАЦІЙ НА РИНОК ПРАЦІ В УКРАЇНІ	80

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

<i>В.В. Бойко, В.В. Толлок</i> ЕКОНОМІЧНЕ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ОНОВЛЕННЯ ТА ПІДТРИМАННЯ ВИРОБНИЧИХ ПОТУЖНОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	86
<i>О.Ю. Будинська</i> ІНТЕГРАЛЬНІ ІММОБІЛІЗОВАНІ МАТЕРІАЛЬНІ ВИТРАТИ ТА ЇХ ГРОШОВЕ ВІДТВОРЕННЯ ВЛАСНИМИ КОШТАМИ ПІДПРИЄМСТВА	91
<i>А.В. Драбаніч</i> МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ ОПТИМАЛЬНОГО СПІВВІДНОШЕННЯ МІЖ РИЗИКОМ І ПРИБУТКОМ СТРАХОВИКА.....	97

<i>З.П. Кіктенко, І.В. Купа</i> ВЗАЄМОДІЯ МАРКЕТИНГУ ТА ЗАКУПІВЕЛЬ ПРИ УПРАВЛІННІ ЗАПАСАМИ.....	101
<i>О.В. Коваленко</i> ДЕЯКІ ТЕОРЕТИЧНІ І ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	108
<i>В.Л. Коріньєв</i> КОНТРОЛІНГ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ	113
<i>В.В. Маліков</i> ОСОБЛИВОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПЕРЕВІРОК НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТРАНСПОРТУ	117
<i>Г.В. Омельчак</i> ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ТА СУТНІСТЬ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КОРПОРАЦІЙ.....	121
<i>Г.М. Ротанов</i> ФОРМУВАННЯ ЛАНЦЮЖКА ЦІННОСТІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	126
<i>В.В. Сьомченко</i> РОЛЬ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	130
<i>А.Г. Тунік</i> ПОСИЛЕННЯ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ШЛЯХОМ УПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕМЕНТІВ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В ТОВ “АЛЛО”	133
<i>Ю.О. Юхновська</i> ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІНТЕГРОВАНИМИ КОРПОРАТИВНИМИ СТРУКТУРАМИ КОНСОРЦІУМНОГО ТИПУ	137
ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА	
<i>О.М. Азарян, О.Ю. Біленький</i> БАЛАНС ІННОВАЦІЙНИХ І ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ У СИСТЕМІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ	144
<i>О.В. Апарова</i> РЕГУЛЮВАННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ	150
<i>Н.М. Давидкова</i> АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ	157
<i>В.В. Каськів</i> МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ І ВІДБОРУ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ	161
ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА	
<i>І.В. Кулько</i> ОЦІНЮВАННЯ ТА АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВ.....	166
ЕКОНОМІКА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ	
<i>І.О. Мордвінова</i> ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ СПРАВЛЯННЯ ОРЕНДНОЇ ПЛАТИ В АГРАРНОМУ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННІ УКРАЇНИ	170
ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖЖЯ	
<i>Ю.В. Коротаєва</i> АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН СНД	175
ДО УВАГИ АВТОРІВ	180

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

УДК 336.71

О.П. Буряккандидат економічних наук, доцент
Львівська комерційна академія

АНТИКРИЗОВА ПОЛІТИКА ПРОВІДНИХ КРАЇН ЄС: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Проведено аналіз показників розвитку ЄС у кризовий і посткризовий період. Розглянуто заходи антикризової політики провідних країн – членів Союзу, зокрема Німеччини та Франції. Сформульовано висновки щодо можливостей застосування позитивного досвіду антикризового управління в Україні.

Ключові слова: фінансова криза, антикризова політика, заходи антикризового управління.

I. Вступ

Безпрецедентна криза на фінансових ринках США, яка переросла у світову фінансову кризу, дуже болісно позначилася на економічній ситуації усіх країн. Одним із найбільш кризових світових регіонів став ЄС. Питання фінансової стабілізації постало ключовим для країн – членів Союзу. Спільними зусиллями їм вдалося стабілізувати банківську систему і відновити економічне зростання ЄС. За даними Євростату, у третьому кварталі 2011 р. ВВП Союзу зріс на 0,3%, порівняно до попереднього кварталу та на 1,4% – порівняно до третього кварталу 2010 р., позитивні процеси відбулися у динаміці споживчих витрат – їх обсяг збільшився на 0,2%.

Кризові явища у світовій економіці дуже болісно позначилися на економіці України, яка відчула чи не найбільший за весь період незалежності спад ділової активності, дестабілізацію фінансового сектора, зростання безробіття, зниження реальних доходів і соціальної захищеності населення, критичне зростання зовнішнього боргу та бюджетного дефіциту. Основною проблемою для України у боротьбі з наслідками кризи стало невчасне застосування тих чи інших заходів антикризового характеру. У зв'язку з цим особливого значення набуває досвід антикризового управління ЄС і його адаптація до реалій вітчизняної економіки.

Проблема кризи стала предметом дослідження багатьох вітчизняних учених. Над її вирішенням працювали І. Бураковський, Я. Жаліло, А. Філіпченко, В. Чужиков та ін. Проте, незважаючи на актуальність проблематики, ґрунтовні дослідження досвіду антикризового управління ЄС і, тим більше, обґрунтування можливостей його застосування у вітчизняній практиці практично відсутні у вітчизняному науковому доробку.

II. Постановка завдання

Мета статті полягає у вивченні та систематизації заходів антикризового управління країн ЄС та обґрунтування пропозицій щодо можливостей їх застосування в Україні.

III. Результати дослідження

Основними осередками економічного зростання ЄС є кілька найпотужніших країн, які практично “витягують” макроекономічні показники Союзу на належний рівень. Такими лідерами є Німеччина, Франція та Нідерланди. При цьому явним фаворитом залишається Німеччина (табл. 1) з її найбільшим у ЄС ВВП і темпами його зростання (4,0% – у 2010 р. та 2,6% – у III кварталі 2011 р. порівняно з 0,3% у ЄС в цілому [1, с. 10]), за нею йдуть Франція і Нідерланди (з показниками зростання ВВП у 2010 р. на 1,5 і 2,5% відповідно). Для протистояння кризі ЄС вжив низку заходів, які можна розділити на такі п'ять категорій [3]:

- реформування фінансової системи;
- підтримка пріоритетних сфер діяльності;
- збереження зайнятості;
- стимулювання попиту;
- сприяння відновленню реального сектора економіки.

У табл. 2 показано моніторинг пріоритетів антикризової політики країн – членів ЄС. Як бачимо, практично всі заходи здійснили лише Франція та Німеччина. Пріоритетним заходом державної економічної політики Німеччини в кризовий період стала стабілізація фінансового ринку. З цією метою держава вирішила надати 400 млрд євро для гарантій за міжбанківськими кредитами. Для рекапіталізаційних заходів до фонду стабілізації фінансового ринку було заплановано спрямувати 80 млрд євро. У жовтні 2010 р. німецький уряд запровадив заходи зі стабілізації банківської системи, з-поміж яких варто виділити такі: викуп акцій фінансових установ державою, зміна вимог до бухгалтерського обліку задля посилення контролю за грошовими коштами банків [5, с. 50–51].

Таблиця 1

Динаміка ВВП та цін у найбільших регіонах ЄС у 2010 р. [2, с. 80]

Країна	Темп зростання ВВП, % до попереднього року	Інфляція споживчих цін, %
Німеччина	4,0	1,9
Франція	1,5	2,0
Нідерланди	2,5	1,8
Італія	1,1	2,1
Іспанія	0,6	2,9
Великобританія	1,2	3,7

Таблиця 2

Пріоритетні заходи антикризового управління країн – членів ЄС*

Країна	Пріоритети антикризової політики
Німеччина	- стимулювання попиту; - стабілізація банківської системи; - підтримка реального сектора; - забезпечення зайнятості; - підтримка пріоритетних сфер діяльності
Франція	- підтримка пріоритетних галузей; - збереження робочих місць; - стимулювання попиту; - жорстке регулювання банків
Нідерланди	- державна допомога фінансовим установам
Італія	- підтримка соціальної сфери;
Іспанія	- залучення інвестицій; - підтримка будівельної галузі
Великобританія	- стимулювання попиту; - державна допомога фінансовим установам і контроль за грошовими коштами банків; - сприяння відновленню реального сектора економіки; - підтримка соціальної сфери

* Складено на основі [4; 5, с. 50–55].

Влада вдалася до програми кредитів і гарантій, що зорієнтовані на середній клас, вартість становила 15 млрд євро. Це програма не порятунку нежиттєздатних підприємств, а стабільно працюючих. Аби отримати державну підтримку, підприємства мали довести, що всі інші джерела фінансування вони вже вичерпали, а також розробити концепцію розвитку з обґрунтуванням свого значення для економіки країни. На заходи з підтримки та зростання економіки в 2010 р. уряд виділив 95 млрд євро (4% ВВП) [6].

Наступним кроком стало підвищення внутрішнього попиту. Для цього влада вирішила зменшити податки та відшкодування до державної скарбниці. Зокрема, було передбачено підвищення розміру неоподаткованого мінімуму доходу та зниження ввізного мита, одноразові виплати сім'ям у зв'язку з кризою, податкову знижку родинам з дітьми, зниження відрахувань на медичне й пенсійне страхування, збільшення соціальних виплат багатодітним сім'ям. У 2009 та 2010 рр. на реалізацію зазначених заходів було спрямовано 40 млрд євро [6].

Одним із найефективніших пунктів німецької антикризової програми стала підтримка автомобілебудування як найбільш постраждалої галузі. Аби стимулювати попит на авто, було запроваджено премію у 2500 євро за утилізацію старого та купівлю нового автомобіля та введено нові правила оподаткування автотранспорту залежно від викиду токсичних речовин в атмосферу. У результаті вжитих заходів продаж найбільшого

в Європі виробника автомобілів – компанії Volkswagen зростав три місяці поспіль. У липні 2009 р. він збільшився на 6,7% порівняно з попереднім місяцем. Програма допомогла не лише автогігантам, за її допомогою вдалося підтримати споживчий попит і наповнити таким чином бюджет.

Іншим фактором відновлення німецької економіки став план підтримки робітників, прийнятий задля уникнення масових звільнень. Уряд запропонував підприємствам увести скорочений робочий графік і платити за виконаний обсяг робіт чи відпрацьований час. Решту доплачувала держава. Покривала держава й 50% внесків на соціальне страхування. Якщо ж робітників, котрі працювали за скороченим графіком, залучали до підвищення кваліфікації, то цей період оплачувався на 100%. Така програма обійшлася Німеччині в 6 млрд євро, однак дала змогу уберегти 400 тис. робітників від звільнення [7].

Однією із найпотужніших економік ЄС на сьогодні є економіка Франції. Позитивна динаміка економічного розвитку країни зумовлена такими причинами:

- по-перше, Франція дуже мало зорієнтована на експорт, тому його скорочення не могло справити суттєвого впливу на її економіку та грошову систему;
- по-друге, економіка цієї держави є соціально орієнтованою зі значним державним сектором, у якому зайнято 20% населення;
- по-третє, у країні надаються допомоги по безробіттю, які становлять 75% від

середньої заробітної плати. Мінімальна заробітна плата у Франції становить 1321 євро;

- по-четверте, рівень кредитної заборгованості населення Франції у два рази менший, аніж у США чи Великобританії. Це зумовлено тим, що умови надання кредитів були завжди жорсткими. Крім того, французьке населення більш схильне до заощадження, ніж до запозичення. Як результат, уряду Франції не довелося націоналізувати ще жодного банку;
- по-п'яте, уряд Франції дуже швидко зробив і почав реалізовувати план антикризових дій, у якому наголошувалось на стимулюванні попиту, а не інвестицій, як в інших країнах. Одним із найефективніших пунктів французької антикризової програми стала підтримка автомобілебудування. За її допомогою вдалося підтримати споживчий попит – у II кварталі кризового 2009 р. індивідуальне споживання в країні зросло на 0,4% [7].

У Франції не дало поширитись кризі жорстке регулювання банків. Державний регулятор не рекомендує банкам видавати кредити, відсоткові виплати за якими будуть перевищувати 1/3 доходів позичальника. Це означає, що у Франції субстандартні кредити, які зумовили кризу у США, неможливі. Закон забороняє банкам навантажувати позичальника кредитами, які явно приведуть його до банкрутства. Якщо це відбувається, то відповідає банк, а не позичальник. Через це банки були дуже обережними у кредитуванні. Зрозуміло, що за таких умов кредитного буму просто не могло бути, тому банківський бізнес ведеться з огляду на пасиви.

IV. Висновки

Державні програми й державна політика Німеччини і Франції показали свою ефективність та дали змогу відносно швидко нейтралізувати вплив кризових явищ на їхню економіку. У передкризові часи фінансові сектори цих держав розвивалися консервативніше, ніж в інших країнах. Банківська система Франції та Німеччини є стійкою, оскі-

льки тут діє жорстке державне регулювання, консервативна політика банків, які не залучалися до спекулятивних операцій і купівлі похідних цінних паперів. Важливою є соціальна спрямованість урядів держав. При стабільно високих доходах і соціальних гарантіях зниження споживчого попиту є неможливим. Таким чином, досвід Франції та Німеччини є актуальним і гідним для наслідування Україною.

Список використаної літератури

1. Глобальна економіка у посткризовий період: тенденції та перспективи. – К.: НІСД, 2012. – 46 с.
2. Бояр А.О. Антикризова політика Європейського Союзу у період 2008–2009 рр.: висновки для України / А.О. Бояр // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 1. – С. 77–92.
3. EU tackles social dimension of economic crisis [Electronic resource]. – Mode of access: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=736>.
4. Габрилевич А.С. Антикризова політика Європейського Союзу: уроки для України [Електронний ресурс] / А.С. Габрилевич. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Pmv/2010_1/11%20gabrylevich.pdf.
5. Як подолати вплив міжнародної фінансової кризи: пошуки адекватної економічної політики: аналітична доповідь / за ред. І. Бураковського та В. Мовчан. – Харків: Права людини, 2009. – 74 с.
6. Череп О.Г. Досвід країн Центральної Європи щодо подолання кризи і стабілізації економіки [Електронний ресурс] / О.Г. Череп, Н.В. Сіра. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2011_2_2/35.pdf.
7. Ткачук Т. Шляхи подолання фінансової кризи: міжнародний досвід та перспективи України [Електронний ресурс] / Т. Ткачук. – Режим доступу: http://dissertacia.kiev.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=47:2010-06-06-13-14-19&catid=7:2010-06-06-14-43-36&Itemid=16.

Стаття надійшла до редакції 20.03.2013.

Буряк А.П. Антикризисная политика ведущих стран ЕС: уроки для Украины

Проведен анализ показателей развития ЕС во время кризиса и после. Рассматриваются меры антикризисной политики ведущих стран – членов Союза, в частности Германии и Франции. Сформулированы выводы относительно возможностей применения положительного опыта антикризисного управления в Украине.

Ключевые слова: финансовый кризис, антикризисная политика, меры антикризисного управления.

Buryak O. The anti-crisis policy of the leading EU countries: Lessons for Ukraine

The state and certainly main features of development of the banking system of European Union is analysed in a crisis and after crisis period. The indicators of economic development of leaders of concord are examined and monitoring of priorities of anti crisis policy of these countries is carried out.

It is set that the priority measure of economic policy of France and Germany in a crisis period was become by stabilizing of financial market. Attaining this purpose was succeeded due to realization of the repeated capitalization of banks, grant of guarantees, after between bank i credits, to buying actions back of financial institutions by the state, to the change of requirements to the record-keeping for the sake of strengthening of control after the money of banks. A next step was become by the increase of internal demand. For this purpose power decided to decrease taxes and compensations to the treasury. One of the most effective points of the anti crisis program support of motor industry became as the most suffering industry. Other factor of economic renewal was become by the plan of support of workers, accepted for the sake of avoidance of mass liberations. The governments of countries offered to the enterprises to enter a brief working chart and pay for the executed volume of works or exhaust time. Other was paid from the state budget.

Due to realization of the noted measures countries it was succeeded relatively quickly to overcome the consequences of crisis and become on the way of the economy growing. An economic crisis was not able to produce substantial changes in development of these states yet and because in before the crisis times them financial sectors developed more conservative than in other countries. Banking system of France and Germany appeared proof, because hard government control, conservative policy of banks which was not brought over to the speculative operations and purchase of derivative securities, operated here. Important was a social orientation of governments of the states. At stably high profits and social guarantees of decrease in consumer demand is impossible. We discovered thus, that experience of France and Germany was actual and deserving for an inheritance Ukraine.

Key words: *financial crisis, the anti-crisis policy measures of crisis management.*

УДК 330.59:332.055.3

Н.О. Завадськакандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет**ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ
У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД**

Досліджено сучасний стан соціального розвитку держави за такими напрямками, як умови та економіка життя, людські ресурси у посткризовий період.

Ключові слова: соціальний розвиток, фактори, статистичні показники, людські ресурси, умови життя, економіка життя.

I. Вступ

З 2009 р. розвиток держави формується під негативним впливом світової фінансово-економічної кризи та її наслідків. Неспроможність фінансово-економічної системи України загострилась внутрішніми застарілими проблемами: малоефективною бюджетною та податковою системами. Антикризові державні заходи реформування податкової та бюджетної системи у 2011 р. повинні були стати запорукою подолання негативних наслідків та підтримати населення України, тому дослідження рівня соціального розвитку держави у посткризовий період є актуальним.

В основному сучасні наукові досягнення присвячені або питанням соціально-економічного розвитку, або питанням соціальної політики. Окремо питанням соціального розвитку держави приділяється недостатньо уваги.

Отже, аспектами соціально-економічного розвитку держави та регіонів займалися такі провідні вчені, як М. Азаров, Є. Балацький, В. Гесць, І. Запатріна, Т. Клебанова, Л. Сергєєва, С. Харазішвілі, Ю. Чмир та ін. Дослідженням питань різних моделей соціальної політики займалися такі науковці, як Д. Аль-

берс, Н. Волгін, Е. Гідденс, А. Грозельє, Кр. Дюфур, Г. Еспінг-Андерсен, З. Калов, Ф. Куршаєва, В. Кушлін, Л. Хацієва та інші.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити сучасний стан соціального розвитку держави за такими напрямками, як умови та економіка життя, людські ресурси у посткризовий період.

III. Результати

Під соціальним розвитком держави необхідно розуміти взаємопов'язаний розвиток усіх її сфер діяльності за умов найбільш оптимального використання її соціальних ресурсів та розкриття в повному обсязі її соціального потенціалу, що забезпечує зростання рівня добробуту населення. Соціальний розвиток держави формується з таких складових, як соціальні ресурси, соціальний потенціал та соціальна політика держави. Тобто, з одного боку, виступає населення, а з іншого – функції держави, тому доречно розділити фактори впливу на соціальний розвиток держави на зовнішні та внутрішні (рис. 1). Деякі з них діють систематично, а інші притаманні певному етапу розвитку держави.



Рис. 1. Фактори впливу на соціальний розвиток держави

З рис. 1 видно, що за поточний стан соціального розвитку відповідає держава, тому особливо в посткризовий період розвитку економіки доречно сконцентрувати всі зусилля держави на підвищення рівня добробуту населення.

Ефективність антикризових заходів щодо збереження та підвищення рівня добробуту населення можна дослідити шляхом аналізу показників соціального розвитку України за

останні роки та порівняти їх з докризовим рівнем. У цьому дослідженні метою аналізу показників соціального розвитку держави є встановлення особливостей розвитку соціуму у посткризовий період, тому особлива увага буде приділена аспектам умов життя населення та його ресурсам. Для цього розглянемо основні показники соціального розвитку України за 2007–2011 рр. (див. табл.).

Таблиця

Динаміка основних статистичних показників соціального розвитку України

Найменування показника	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	Темп зростання, % 2011/2007 рр.
Людські ресурси						
Кількість наявного населення, тис. осіб	46 646	46 372,7	46 143,7	45 962,9	45 778,5	98,14
Кількість живонароджених, осіб	472 657	510 589	512 525	497 689	502 595	106,33
Кількість померлих у віці до 1 року, осіб	5188	5049	4802	4564	4511	86,95
Кількість померлих, осіб	762 877	754 460	706 739	698 235	664 588	87,11
Природний приріст, осіб	290 220	-243 871	-194 214	-200 546	-161 993	55,81
Середня очікувана тривалість життя, років	68,25	68,27	69,29	70,44	71,02	104,05
Внутрішня міграція: кількість прибулих	46 507	37 281	32 917	30 810	31 684	68,12
Зовнішня міграція: кількість вибулих	29 669	2 402	19 470	14 677	14 588	49,16
Умови життя						
Кількість шлюбів	416 427	321 992	318 198	305 933	355 880	85,46
Кількість розлучень	178 364	166 845	145 439	126 068	61 872	34,68
Введення в експлуатацію загальної площі житла, млн м ²	10,2	10,5	6,4	9,3	9,4	92,15
Весь житловий фонд, загальної площі, млн м ²	1057,6	1066,6	1072,2	1079,5	1086,0	102,7
Кількість квартир, усього, тис. одиниць	19183	19255	19288	19322	19327	100,7
Кількість сімей та однаків, які одержали житло протягом року, тис. одиниць	17	17	11	11	7	41,2
Економіка життя						
Середній розмір призначеної місячної пенсії пенсіонерам, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду, грн	478,4	776,0	934,3	1032,6	1151,9	240,78
Кількість пенсіонерів, тис. осіб	13936,8	13819,0	13749,8	13721,1	13738,0	98,57
Економічно активне населення у віці 15–70 років, в середньому, тис. осіб	22 322,3	22 397,4	22 150,3	22 051,6	22 056,9	98,81
Зайняте населення у віці 15–70 років в середньому, тис. осіб	20 904,7	20 972,3	20 191,5	20 266,0	20 324,2	97,22
Безробітне населення (за методологією МОП) у середньому, тис. осіб	1 417,6	1 425,1	1 958,8	1 785,6	1 732,7	122,22
Потреба в робочій силі на кінець року, тис. осіб	169,7	91,1	65,8	63,9	59,3	34,94
Середньооблікова кількість штатних працівників, тис. осіб	11 413	11 390	10 653	10 758	10 556	92,5
Коефіцієнт обороту робочої сили по прийому у % до середньооблікової кількості штатних працівників	29,7	28,3	22,5	25,3	28,6	96,29
Коефіцієнт обороту робочої сили по звільненню у % до середньооблікової кількості штатних працівників	30,7	32,8	28,7	28,1	30,9	100,65
Доходи населення, млн грн	623 289	641	894 286	1 101 015	1 251 005	200,71
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн	1 351	1 806	1 906	2 239	2 633	194,89

Для підвищення якості аналізу статистичних показників соціального розвитку України згрупуємо їх за трьома напрямками: “Людські ресурси”. “Умови та економіка життя”. На наш погляд, саме ці три напрями можуть узагальнити поняття соціальної складової розвитку держави. Показники, що за цими напрямками представлені в табл., можуть коригуватися та доповнюватись.

Розглянемо статистичні показники за напрямом “Людські ресурси України” (рис. 2). За даними таблиці спостерігаємо поступове скорочення показників кількості наявного

населення, темп зростання показника 2011 р. до 2007 р. становить уже 98,1%. Природний приріст за всі роки від’ємний та темп зростання показника 2011 р. до 2007 р. становив 55% за рахунок поступового зниження кількості померлих та зростання кількості живонароджених. Середньоочікувана тривалість життя в Україні підвищилась на 104% за аналізований період і на 2011 р. становила 71 рік. Стійку тенденцію до скорочення мають показники зовнішньої та внутрішньої міграції, темпи зростання яких становили 49% та 68% відповідно.

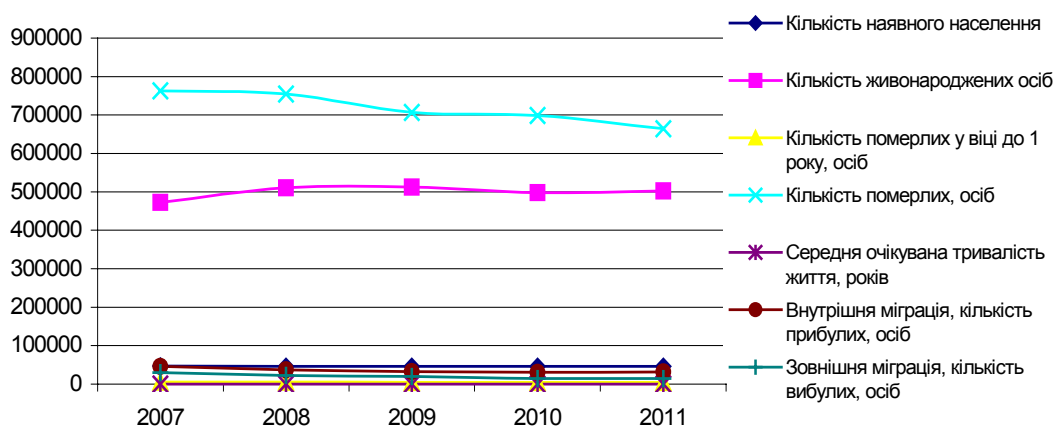


Рис. 2. Динаміка статистичних показників соціального розвитку України за напрямом "Людські ресурси"

Розглянемо показник "Умови життя людей в Україні" (рис. 3). Поступово зменшується рівень показника введення в експлуатацію загальної площі житла, темп зростання показників 2011 р. до 2007 р. склав 92,2%. Поступово зростає показник кількості шлюбів, проте не досяг рівня 2007 р., темп зростання становив 85%. Проте значно знижується рівень показника кількості роз-

лучень, темп росту показника склав 34%. Майже на 3% збільшився за досліджений період рівень показника площі житлового фонду. Показник рівня кількості квартир знаходиться на однаковому рівні впродовж усього досліджуваного періоду. Кількість сімей та однаків, які одержали житло протягом року, постійно знижується, темп зростання показника становив 41%.

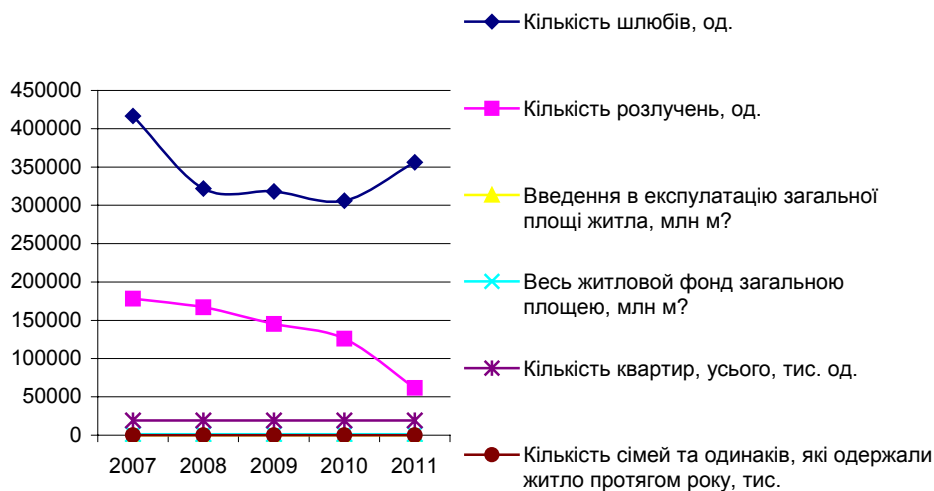


Рис. 3. Динаміка статистичних показників соціального розвитку України за напрямом "Умови життя"

Аналіз показників економіки життя українців показав таке (рис. 4). Спостерігаємо збільшення доходів населення, темп зростання показників 2011 р. до 2007 р. становив аж 200%, що недоречно трактувати однозначно як позитивне явище в контексті зниження кількості населення.

Темп зростання середньомісячної номінальної заробітної плати становив 194,9% за період 2011 р. до 2007 р. Дещо знизився порівняно з 2007 р. до 2011 року показник кількості зайнятого населення, темп зростання якого становив 97,2%. Також збіль-

шився на 22,2% показник кількості безробітного населення у період 2011 р. до 2007 р.

Особливо показник зростає з 2009 р., у період фінансово-економічної кризи. Коефіцієнт обороту робочої сили по прийому та звільненню перебуває майже на однаковому рівні та досяг рівня 2007 р. Потреба в робочій силі скорочується значними темпами, що становлять 34% за період 2011 р. до 2007 р. Показник кількості пенсіонерів перебуває майже на рівні 2007 р, проте темп зростання показника середнього розміру призначеної місячної пенсії пенсіонерам, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду, становить 240%.

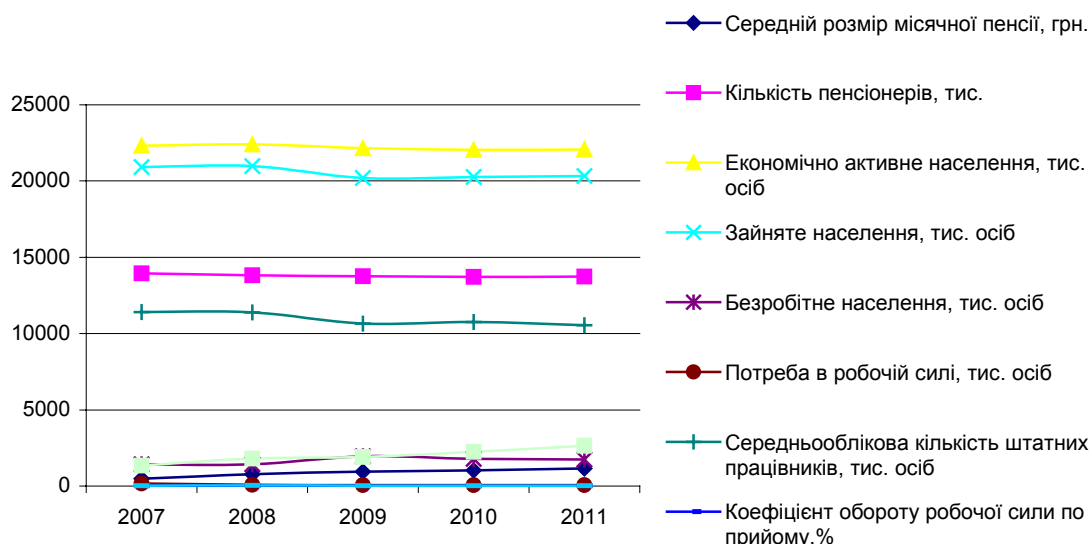


Рис. 4. Динаміка статистичних показників соціального розвитку України за напрямом "Економіка життя"

IV. Висновки

За результатами аналізу статистичних показників соціального розвитку держави можна сказати, що в результаті маємо занижений загальний рівень статистичних показників напрямку "Людські ресурси". Суттєво знижується рівень умов життя населення, що є негативним явищем. За реальних умов існування та розвитку в сучасній державі населення прийняло на себе основний тягар наслідків фінансово-економічної кризи в Україні. Значні темпи зростання доходів населення якісно не впливають на загальний рівень добробуту населення. Тобто соціальне становище держави перебуває під загрозою.

На сучасному етапі розвитку вкрай необхідно не тільки підтримувати соціальний розвиток держави, а опосередковано, через відновлення економіки та умов праці.

Реформування бюджетної та податкової систем малоефективне, коли економіка держави перебуває в занепаді. Можливо, за інших умов податкові новації змогли б принести більше користі, проте зараз якість соціального розвитку прямо залежить від наданих можливостей та умов для існування й розвитку соціальної системи.

Список використаної літератури

1. Новак І.М. Соціальний розвиток регіонів України: оцінка та напрями зменшення диспропорцій : монографія / І.М. Новак ; Ін-т економіки пром-ті, Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України. – Донецьк ; К., 2008. – 196 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Стаття надійшла до редакції 30.04.2013.

Завадская Н.А. Особенности социального развития государства в посткризисный период

Исследовано современное состояние социального развития государства по таким направлениям, как условия и экономика жизни, человеческие ресурсы в посткризисный период.

Ключевые слова: социальное развитие, факторы, статистические показатели, человеческие ресурсы, условия жизни, экономика жизни.

N. Zavadskaya. Features of social development states in post-crisis period

The object of study is the social development of Ukraine in the post-crisis period.

The subject of research is the grouping and analysis of statistical indicators of social development.

The aim of the study is to identify the current trends of social development of the country in the post-crisis economy.

Were set and solved the following problems: generalized impacts on social development of the country, groups system of statistical indicators of social development of the country, analyzed statistical indicators of social development of the country from 2007 to 2011.

The analysis of statistical indicators of social development of the country can say that the result is too low overall level of statistical indicators of the direction of human resources. Significantly reduced the level of living conditions, which is a negative phenomenon.

In real conditions of existence and development of the modern state of the population has taken over the brunt of the consequences of the financial and economic crisis in Ukraine. Significant growth of income does not qualitatively affect the overall level of welfare.

That is, the social position of the state at risk. At the present stage of development it is imperative not directly support the social development of the country, and indirectly through economic recovery and working conditions. Reforming fiscal and tax system is inefficient when the state's economy in shambles. Perhaps under other circumstances, tax innovations have brought more benefits, but now the quality of social development depends on the given opportunities and conditions for the existence and development of social systems.

Key words: social development, factors, statistics, human resource base, the conditions of life, the economy of life.

УДК 336.226.11

В.А. Ільяшенкодоктор наук з державного управління, професор
Класичний приватний університет**НАСЛІДКИ І ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ
ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ***Визначено характерні риси спрощеної системи оподаткування. Проаналізовано наслідки і проблеми застосування спрощеної системи оподаткування в Україні.***Ключові слова:** податкова політика, спрощена система оподаткування, Податковий кодекс.**I. Вступ**

За роки незалежності в Україні поступово відбувалось утвердження малого підприємництва, у сфері якого сьогодні зайнята значна частина працюючого населення. Позитивній динаміці його розвитку в докризовий період сприяли запровадження фіксованого податку і спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва, ряд норм регуляторної політики, реформування дозвоільної системи тощо.

II. Постановка завдання

Мета статті – проаналізувати наслідки та проблеми застосування спрощеної системи оподаткування в Україні.

III. Результати

Першим виявом законодавчої ініціативи щодо покращення податкового середовища для суб'єктів малого бізнесу було ухвалення Закону України “Про внесення змін до Декрету Кабінету Міністрів України “Про прибутковий податок з громадян” від 13.02.1998 р. № 129/98-ВР, яким введено фіксований податок (для торговців на ринку).

Указ Президента України “Про державну підтримку малого підприємництва”, вийшов 12.05.1998 р., згідно з ним, підтримку підприємництва визнано одним із найважливіших завдань державної політики, а одним із напрямів такої підтримки названо запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності. Характерно, що в Указі спрощену систему визнано пільговим оподаткуванням, яке передбачалося поширити лише на мікропідприємства – суб'єктів малого підприємництва із середньообліковою чисельністю працюючих за звітний період до десяти осіб включно і обсягом виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не більше ніж 250 000 грн. Визначено й характерні риси спрощеної системи оподаткування:

- заміна сплати встановлених законодавством податків і обов'язкових платежів сплатою єдиного податку;
- сплата фізичними особами-підприємцями замість податків і обов'язкових пла-

тежів вартості патенту на зайняття певним видом діяльності;

- застосування спрощеної форми ведення документів бухгалтерського обліку та звітності.

У першій редакції спрощена система оподаткування, обліку та звітності була запроваджена Указом Президента України “Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності” від 03.07.1998 р. № 727/98, згідно з яким уже з 1 січня 1999 р. суб'єкти малого підприємництва здобули право перейти до її застосування. Остаточного вигляду вона набула в результаті змін, унесених Указом Президента України від 28.06.1999 р., що набрали чинності з 19 вересня 1999 р. [1, с. 39].

Зазначеним документом розширено сферу застосування спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва порівняно з тим, як її було визначено в Указі від 12.05.1998 р. Зокрема, встановлено, що спрощена система оподаткування, обліку та звітності запроваджується для фізичних осіб-підприємців, у трудових відносинах з якими, включаючи членів їхніх сімей, протягом року перебуває не більше десяти осіб та обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 500 тис. грн, та юридичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, у яких за рік середньооблікова кількість працюючих не перевищує 50 осіб, а обсяг виручки від реалізації продукції не перевищує 1 млн грн. Основні елементи єдиного податку для фізичних і юридичних осіб – суб'єктів спрощеної системи оподаткування подано в табл. 1. Зазначене свідчить про переваги спрощеної системи оподаткування для суб'єктів малого підприємництва й пояснює закономірне бажання зберегти її. Однак поряд із перевагами спрощена система оподаткування, обліку та звітності породила й численні недоліки і проблеми. Виокремимо ті з них, що впливають на підприємницьку діяльність, а також ті, що мають системні наслідки, тобто впливають на фінансову й економічну ефективність податкової системи, справедливість оподаткування, масштаби зниження податків та ухилення від їх сплати.

**Елементи механізму оподаткування єдиним податком юридичних та фізичних осіб
в Україні до 2011 р.**

Юридичні особи	Фізичні особи
<i>Об'єкт оподаткування</i>	
Сума виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – кошти, фактично отримані суб'єктом підприємницької діяльності на поточний рахунок або до каси за здійснення операцій з продажу	Розмір єдиного податку не залежить від обсягу отриманої виручки від реалізації товарів (робіт, послуг)
<i>Порядок установавання ставок податку</i>	
Розміри ставок встановлено Указом Президента № 727/98 (зі змінами)	Розміри ставок єдиного податку встановлюються відповідною місцевою радою залежно від виду підприємницької діяльності
6% суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без урахування акцизного збору – у разі сплати ПДВ; 10% суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), за винятком акцизного збору, – у разі включення ПДВ до складу єдиного податку	У межах від 20 до 200 грн на місяць і збільшується на 50% за кожну особу в разі використання у підприємницькій діяльності найманої праці, включаючи членів сім'ї підприємця. Якщо підприємець здійснює декілька видів діяльності, для яких встановлено різні ставки податку, податок сплачується за більшою ставкою
<i>Облік доходів і витрат</i>	
Зобов'язані вести Книгу обліку доходів і витрат, а також касову книгу	Зобов'язані вести спеціальну Книгу обліку доходів і витрат за ф. № 10. Суб'єкти підприємницької діяльності – фізичні особи – платники єдиного податку мають право не застосовувати електронні контрольні-касові апарати для проведення розрахунків зі споживачами
<i>Порядок і терміни сплати єдиного податку</i>	
Єдиний податок сплачується щомісяця не пізніше ніж 20 числа наступного місяця на окремий рахунок відділень Державного казначейства України і розподіляється: 20% – до державного бюджету; 23% – до місцевого бюджету; 42% – до Пенсійного фонду України; 11% – до Фонду соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності; 4% – до Фонду соціального страхування на випадок безробіття	Єдиний податок сплачується щомісяця не пізніше ніж 20 числа наступного місяця на окремий рахунок відділень Державного казначейства України і розподіляється: 43% – до місцевого бюджету; 42% – до Пенсійного фонду України; 11% – до Фонду соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності; 4% – до Фонду соціального страхування на випадок безробіття
<i>Порядок подання звітності</i>	
Щокварталу до 20 числа місяця, що настає за звітним (податковим) періодом, подаються розрахунок про сплату єдиного податку, а також копії платіжних доручень із позначкою банку про зарахування сум податку	Протягом року для платника встановлено звітні періоди, що дорівнюють кварталу. Протягом п'яти календарних днів після закінчення звітного періоду платник зобов'язаний подати до податкового органу за місцем свого знаходження (реєстрації) звіт на бланку встановленої форми
<i>Податки і збори, від сплати яких звільнені платники єдиного податку</i>	
Податок на прибуток підприємств. Плата (податок) за землею. ПДВ (крім випадків, коли юридична особа обрала спосіб оподаткування доходів єдиним податком за ставкою 6%). Збір за спеціальне використання природних ресурсів. Комунальний податок. Податок на промисел. Плата за патенти. Збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг. Збір до Фонду для здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи та соціального захисту населення. Збір до Державного інноваційного фонду. Збір на обов'язкове соціальне страхування. Відрахування та збори на будівництво, реконструкцію, ремонт і утримання автомобільних доріг загального користування України. Збір на обов'язкове державне пенсійне страхування. Внески до Фонду України соціальною захисту інвалідів. Внески до Державного фонду сприяння зайнятості населення	Податок з доходів фізичних осіб (зі своїх доходів). Плата за землею. Плата за патенти. ПДВ (за власним бажанням можуть зареєструватись як платники ПДВ). Внески до Державного фонду сприяння зайнятості населення. Збір на обов'язкове соціальне страхування. Збір на обов'язкове державне пенсійне страхування. Суб'єкт підприємницької діяльності – фізична особа, яка сплачує єдиний податок, звільняється від обов'язку нарахування, відрахування й перерахування до державних цільових фондів зборів, пов'язаних із виплатою заробітної плати працівникам, які перебувають з ним у трудових відносинах, включаючи членів його сім'ї
<i>Спрощена система оподаткування не поширюється на:</i>	
– суб'єктів підприємницької діяльності, на яких поширюється дія Закону України "Про патентування деяких видів підприємницької діяльності" в частині придбання спеціального патенту; – довірчі товариства, страхові компанії, банки, інші фінансово-кредитні й небанківські фінансові установи; – суб'єктів підприємницької діяльності, у статутному фонді яких частки, що належать юридичним особам – учасникам і засновникам цих суб'єктів, які не є суб'єктами малого підприємництва, перевищують 25%; – фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, які займаються підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи і здійснюють торгівлю лікєро-горілчаними й тютюновими виробами, пально-мастильними матеріалами; – спільну діяльність, визначену п. 7.7 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств"	
<i>Підстави для переходу на загальну систему оподаткування</i>	
Невиконання вимог, які дають підстави перебувати на спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності	Невиконання вимог, які дають підстави перебувати на спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності (перевищення граничного обсягу виручки за рік, чисельності працюючих тощо)

До першої групи проблем належать:

- звуження сфери застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності;
- викривлення мотивації підприємницької діяльності, зокрема, незацікавленість суб'єктів господарювання у зміні свого статусу як суб'єктів, що мають право використовувати спрощену систему оподаткування, що гальмує їх розвиток і зростання обсягів діяльності, спричинює дроблення деяких середніх підприємств;
- застосування різних спеціальних режимів оподаткування залежно від правової форми бізнесу (фізична чи юридична особа), що порушує свободу вибору цієї форми.

Серед другої групи проблем основними є:

- викривлення пропорцій участі платників єдиного податку у формуванні місцевих бюджетів, Пенсійного й соціальних фондів;
- перенесення податкового навантаження на суб'єктів господарювання, які використовують загальну систему оподаткування, та фізичних осіб – споживачів товарів і послуг;
- посилення несправедливості в оподаткуванні, зумовлене тим, що підприємства, які на незначну суму перевищують кваліфікаційний поріг за масштабами діяльності, не мають права застосовувати спрощену систему оподаткування, через що несуть більший податковий тягар;
- право суб'єктів оподаткування не реєструватися платниками ПДВ за умови обрання ставки єдиного податку 10% викривлює дію механізму непрямого оподаткування: поява в будь-якій точці ланцюга “виробництво – кінцеве споживання” неплательника ПДВ перериває ланцюжок податкових кредитів і веде до автоматичного зростання виробничих витрат не лише цих підприємств, а й усіх тих, які йдуть за ними, що призводить до зростання цін і посилення податкового навантаження на кінцевих споживачів;
- використання суб'єктів малого підприємництва – платників єдиного податку у схемах мінімізації податкових зобов'язань підприємств, які працюють у загальному режимі оподаткування;
- використання спрощеної системи оподаткування в надприбуткових видах діяльності, що призводить до необґрунтованого збагачення окремих осіб і недоотримання державою належних їй платежів [2, с. 233].

Проаналізуємо основні з цих проблемних аспектів.

Звуження сфери застосування спрощеної системи оподаткування. Починаючи з 1999 р., коли було запроваджено спрощену систему оподаткування, індекс споживчих цін зріс більше, ніж у чотири рази (4,269), мінімальна заробітна плата – у 12,7 рази. Оскільки граничний обсяг виручки, який дає пра-

во на застосування спрощеної системи оподаткування, за цей період не переглядався, його реальний рівень знецінився. Порівняймо, для прикладу, такі цифри: частка річної заробітної плати десяти найманих працівників, що отримують заробітну плату на рівні мінімальної, у граничному обсязі виручки для фізичних осіб – підприємців на 01.01.1999 р становила 1,78%, на 01.01.2012 р – 22,58%.

Це, з одного боку, звужувало сферу застосування спрощеної системи оподаткування, з іншого боку, спонукало до масового заниження (приховування) реальних оборотів для того, щоб мати змогу застосовувати спрощену систему оподаткування (перехід на загальну систему оподаткування міг би призвести до збитковості певної частини представників малого бізнесу).

Іншою проблемою, безпосередньо пов'язаною з попередньою, є незацікавленість суб'єктів господарювання у зростанні обсягів виручки, що гальмує їх розвиток, спричинює дроблення деяких середніх підприємств. Саме дробленням підприємств і заниженням обсягів їхньої виручки можна пояснити низькі показники фактичного середнього обсягу виручки на одну фізичну особу-підприємця (118,7 тис. грн у 2012 р.) і на юридичну особу-підприємця (113,0 тис. грн). Отже, спрощена система оподаткування дестимулює формування на базі малого бізнесу середнього.

Застосування різних спеціальних режимів оподаткування залежно від правової форми бізнесу (фізична чи юридична особа), наслідком якого є різний рівень податкового навантаження на суб'єктів спрощеної системи оподаткування юридичних і фізичних осіб, порушує свободу вибору цієї форми.

Викривлення пропорцій участі платників єдиного податку у формуванні місцевих бюджетів, Пенсійного й соціальних фондів. Незважаючи на зростання надходжень єдиного податку до зведеного бюджету протягом 1999–2012 рр. із 11,7 млн грн до 1,9 млрд грн, тобто в 162,4 рази, унаслідок низьких ставок податку та його перерахування до бюджетної системи лише в обсязі 43% його роль у формуванні доходів зведеного бюджету є незначною. Загалом сектор економіки, де працює понад 10% працездатного населення, у 2007–2012 рр. формував лише 0,81–1,40% податкових надходжень до зведеного бюджету і 2,81–4,91% податкових надходжень до місцевих бюджетів (табл. 2).

Зазначимо також, що фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, які застосовували спрощену систему оподаткування, до середини 2006 р. сплачували до Пенсійного фонду України 42% єдиного податку, тобто від 8,4 до 84 грн, а за кожного найманого працівника – від 4,2 до 42 грн. Лише з середини 2006 р. вони почали доплачувати за найманих працівників внески до розміру мінімального внеску, а з 2012 р. – сплачувати внески за себе в розмірі, не менше мінімального.

Надходження єдиного податку в Україні у 2007–2012 рр.

Показник	Роки					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сума надходжень, млрд грн	1,37	1,35	1,59	1,85	1,77	1,90
Частка податку в податкових надходженнях до зведеного бюджету, %	1,40	1,07	0,99	0,81	0,85	0,81
Частка податку в податкових надходженнях до місцевих бюджетів, %	4,91	4,37	3,57	3,12	2,99	2,81
Частка податку у ВВП, %	0,31	0,25	0,22	0,20	0,19	0,17
Податкові надходження до зведеного бюджету, млрд грн	98,07	125,74	161,26	227,16	208,08	234,45
Податкові надходження до місцевих бюджетів, млрд грн	27,89	30,91	44,59	59,28	59,16	67,57
ВВП у фактичних цінах, млрд грн	441,45	544,15	720,73	948,06	913,35	1094,60

Джерело: за даними звітів Державної казначейської служби України.

Не більші внески до Пенсійного фонду сплачували і юридичні особи. Навіть у 2006 р. середньомісячні надходження до Фонду в розрахунку на одного найманого працівника в юридичної особи – платника єдиного податку становили 57,6 грн або були в 3,2 раза меншими, ніж за загальною системою сплати страхових внесків [3, с. 34].

Перенесення податкового навантаження на суб'єктів господарювання, які використовують загальну систему оподаткування, та фізичних осіб – споживачів товарів і послуг. Наведені вище розрахунки показують різницю в податковому навантаженні на суб'єктів спрощеної системи оподаткування й суб'єктів підприємницької діяльності, що працюють на загальних засадах. Ця різниця, особливо велика до 2008 р., породжує численні викривлення в оподаткуванні як малого, так і великого бізнесу. Для малого бізнесу вона є стимулом залишатися в межах спрощеної системи оподаткування, внаслідок чого, як уже зазначалося, перешкоджає перетворенню малого бізнесу на середній, для великого бізнесу є стимулом у використанні платників єдиного податку в схемах мінімізації своїх податкових зобов'язань.

Мінімізація оподаткування. Найпоширенішими схемами мінімізації податкових платежів із використанням платників єдиного податку є такі:

- дроблення великої компанії на низку малих підприємств – суб'єктів спрощеної системи оподаткування. Сума єдиних податків, сплачених усіма такими суб'єктами, є значно меншою, ніж сума податків, яку довелося б сплатити компанії, якби вона провадила діяльність на загальних умовах оподаткування;
- реалізація платником єдиного податку підприємствам, що перебувають на загальній системі оподаткування учасникам єдиної схеми мінімізації податків – товарів за завищеними цінами для штучного збільшення витрат (відповідно, зменшення оподаткованого прибутку) і нарахуваного ПДВ (для цього фізична особа – платник єдиного податку добровільно реєструється як платник ПДВ), який підприємство – платник ПДВ зараховує до

податкового кредиту й вимагає його відшкодування з бюджету. Існує ще схожа схема ухилення від сплати податків, яка передбачає виписування фіктивних податкових накладних. Із метою обмеження застосування таких схем із 1 квітня 2011 р. набрала чинності норма Податкового кодексу, що забороняє відносити на витрати платника податку на прибуток вартість придбаних товарів у платників єдиного податку – фізичних осіб;

- мінімізація оподаткування доходів певних категорій працівників і сплати роботодавцями внесків до Пенсійного й соціальних фондів (єдиного соціального внеску). Для оптимізації податкових платежів роботодавець “переконує” свого працівника зареєструватися платником єдиного податку і переводить взаємовідносини з ним на контрактну форму співробітництва. Таким чином, роботодавець уникає сплати внесків до Пенсійного й соціальних фондів (єдиного соціального внеску), а фізична особа – податку на доходи фізичних осіб. Звісно, підвищення навантаження соціальних платежів на платників єдиного податку – фізичних осіб (із середини 2011 р.) звузило межі використання цієї схеми (вона стала не вигідною щодо працівників із невисокою заробітною платою).

Ще один важливий момент. Середньомісячна заробітна плата, яка виплачується найманим працівникам, наприклад, у Хмельницькій області у 2010 р. становила в середньому 552 грн. При цьому середня ставка єдиного податку з фізичних осіб по області становить 180 грн, а в окремих районах цей показник значно нижчий за середньообласний. Такий дисбаланс дає змогу окремим фізичним особам-підприємцям, маніпулюючи законодавством, реєструватися як суб'єкт підприємницької діяльності в одному районі, а здійснювати діяльність в іншому, мінімізуючи сплату податків.

Поряд із зазначеними недоліками запровадження спрощеної системи оподаткування не вирішило всіх проблем, пов'язаних із тінізацією зайнятості, а з переходом до сплати суб'єктами спрощеної системи оподаткування єдиного

соціального внеску на загальних засадах ця проблема загострилася ще більше. Зокрема, за даними Державної податкової служби, в Україні у першому півріччі 2010 р. було зареєстровано 1127,3 тис. підприємців – платників єдиного податку, а залучених ними найманих осіб – лише 17,6 тис., тобто по 0,55 працівника на одного суб'єкта підприємницької діяльності.

Установлені недоліки у функціонуванні спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва свідчать про необхідність її реформування. Це давно усвідомили й науковці, й урядовці. Вперше офіційне бачення напрямів удосконалення спрощеної системи оподаткування було викладене в Концепції реформування податкової системи, схваленій розпорядженням Кабінету Міністрів України від 19.02.2007 р. № 56-р. Зокрема, Концепцією визначено такі напрями розвитку спрощеної системи оподаткування:

- удосконалення системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва при переході їх зі спрощеної системи оподаткування на загальну;
- удосконалення порядку ведення спрощеного бухгалтерського обліку та фінансової звітності;
- підвищення відповідальності суб'єктів підприємництва в разі порушення ними норм, які визначають порядок застосування спрощеної системи оподаткування;
- удосконалення чинної системи фіксованих ставок єдиного податку для фізичних осіб-підприємців і відсоткових ставок – для юридичних осіб;
- вилучення зі складу єдиного податку ресурсних платежів і внесків до державних цільових фондів;
- вилучення з переліку видів діяльності, на які поширюється дія спрощеної системи оподаткування, видів діяльності, які є високорентабельними або доходи від яких є переважно пасивними;
- залучення до об'єкта оподаткування єдиним податком для юридичних осіб усіх доходів, що отримують такі особи, а не лише виручки від реалізації продукції (товарів, робіт і послуг);
- оподаткування суми перевищення граничного річного обсягу виручки від продажу товарів (робіт, послуг);
- усунення існуючих схем мінімізації податкових зобов'язань, до яких залучаються платники єдиного податку [4, с. 346].

Зазначені напрями реформування спрощеної системи оподаткування були в основному враховані при розробці у 2007 р. проекту Податкового кодексу України, в якому: значно розширено перелік видів економічної діяльності, на які не поширюється спрощена система оподаткування; знижено відсоток, на який збільшується ставка податку для фізичних осіб, що провадять господарську діяльність із використанням найманої праці,

за кожного найманого робітника, з 50 до 20% (через необхідність сплати за таких найманих осіб платежів до Пенсійного фонду); знижено ставки податку для юридичних осіб із 6 і 10% до 3 (без урахування ПДВ) і 5% (за умови сплати ПДВ у складі єдиного податку); з переліку податків та зборів, у рахунок яких сплачується єдиний податок, вилучено плату (податок) за землю, збір за спеціальне використання природних ресурсів, збір на обов'язкове соціальне страхування, збір на обов'язкове державне пенсійне страхування, внески до Державного фонду сприяння зайнятості населення; змінено об'єкт оподаткування з виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) на дохід платника податку; передбачено необхідність ведення фізичними особами – платниками єдиного податку книги обліку доходів і витрат (досі платники податку – фізичні особи були зобов'язані у книзі обліку доходів та витрат вести облік лише доходів); передбачено анулювання за певних обставин свідоцтва платника єдиного податку; встановлено відповідальність за порушення критеріїв, які дають право суб'єктам малого підприємництва перебувати на спрощеній системі оподаткування, і провадження діяльності, на яку не поширюється спрощена система оподаткування.

У 2010 р. у процесі роботи над проектом Податкового кодексу було продовжено вдосконалення адміністрування єдиного податку з метою зменшення можливостей використання суб'єктів спрощеної системи у схемах мінімізації податкових зобов'язань суб'єктів, що перебувають на загальній системі оподаткування, та звуження сфери застосування спрощеної системи оподаткування. Такий напрям її реформування було визначено у Програмі економічних реформ Президента України, у якій зазначалося, що для забезпечення справедливості оподаткування необхідно скоротити податкові пільги, що можливо через скорочення сфери застосування спрощеної системи оподаткування, наприклад, шляхом:

- перегляду критеріїв застосування спрощеної системи оподаткування;
- виключення зі спрощеної системи оподаткування тих видів діяльності, які є високорентабельними або доходи від яких є переважно пасивними;
- виключення з переліку обов'язкових платежів, що замінюються єдиним податком, плати (податку) на землю, збору за спеціальне використання природних ресурсів і внесків до Пенсійного фонду.

Для реалізації цих завдань спочатку (в законопроекті, що виносився на всенародне обговорення) було зменшено граничний обсяг доходу для фізичних осіб-підприємців, який давав їм право перебувати на спрощеній системі оподаткування, із 500 тис. до 300 тис. грн; розширено перелік видів діяльності, на які не поширюється спрощена система оподаткування.

ня; передбачено застосування РРО, а також необхідності ведення книги обліку доходів і витрат, а згодом (у законопроекті, що виносився на друге читання) – скасування спрощеної системи оподаткування для юридичних осіб – суб'єктів малого підприємництва і встановлення замість неї нульової ставки податку на прибуток на період з 1 січня 2011 р. до 31 грудня 2015 р. для юридичних осіб, які провадять господарську діяльність виключно з надання послуг та обсяг доходу яких протягом календарного року при підтвердженні статусу платника податку не перевищує 300 тис. грн [5, с. 46].

IV. Висновки

Незважаючи на те, що такий напрям розвитку спрощеної системи оподаткування був зумовлений її недоліками й намаганнями наблизити оподаткування суб'єктів малого підприємництва до європейської практики, він не здобув підтримки в суспільстві. Це засвідчили вже результати всенародного обговорення проекту Податкового кодексу (найбільша кількість зауважень і пропозицій до його другого й чотирнадцятого розділів), а згодом – акції протесту суб'єктів малого підприємництва проти реформи спрощеної системи оподаткування. Серед можливих причин цього можна назвати такі: 1) у 2010 р. Україна лише почала виходити з фінансово-економічної кризи, і за цих обставин суб'єкти малого підприємництва як ніколи потребували державної підтримки, а не звуження сфери застосування спрощеної системи оподаткування; 2) підвищення податкового навантаження на суб'єктів спрощеної системи оподаткування, що й без того ускладнило їхній

бізнес; 3) порушення комунікацій із суб'єктами малого підприємництва, зокрема внесення до проекту Податкового кодексу після його всенародного обговорення таких змін, які погіршували становище платників єдиного податку; 4) намагання окремих суб'єктів підприємницької діяльності, що сплачують податки за загальними правилами, зберегти спрощену систему оподаткування як інструмент мінімізації своїх податкових зобов'язань.

Список використаної літератури

1. Юшко С.В. Спрощена система оподаткування для фізичних осіб – підприємців: історія й перспективи застосування / С.В. Юшко // Фінанси України. – 2011. – № 4. – С. 38–46.
2. Максимо В.Э. Мировые финансы / В. Энг Максимо, А. Лис. Френсис, Дж. Мауэр Лоуренс; [пер. с англ.]. – М.: ДеКА, 1998. – С. 233–235.
3. Гаман-Голутвина О.В. Меняющаяся роль государства в контексте реформ государственного управления: отечественный и зарубежный опыт / О.В. Гаман-Голутвина // Полис. – 2007. – № 4. – С. 24–45.
4. Адміністративно-територіальний устрій України. Шляхи реформування / В.Г. Яцуба, В.А. Яцюк, О.Я. Матвіїшин та ін. – К., 2007. – С. 346.
5. Юшко С.В. Спрощена система оподаткування для фізичних осіб – підприємців: історія й перспективи застосування / С.В. Юшко // Фінанси України. – 2011. – № 4. – С. 38–46.

Стаття надійшла до редакції 05.04.2013.

Ильяшенко В.А. Последствия и проблемы применения упрощенной системы налогообложения в Украине

Определены характерные черты упрощенной системы налогообложения. Проанализированы последствия и проблемы применения упрощенной системы налогообложения в Украине.

Ключевые слова: налоговая политика, упрощенная система налогообложения, Налоговый кодекс.

Ilyashenko V.A Consequences and problems of primeneniz of the simplified system of the taxation in Ukraine

For years of independence in Ukraine gradually there was an adoption of small business in which sphere the considerable part of the working population today is occupied. Positive dynamics of its development during the pre-crisis period was promoted by introduction of the fixed tax and the simplified system of the taxation, the account and the reporting of subjects of small business, a number of norms of regulatory policy, reforming of allowing system, etc.

In spite of the fact that such direction of development of the simplified system of the taxation it was caused by its shortcomings and attempts to approach the taxation of subjects of small business to the European practice, it didn't get support in society. Results of national discussion of the draft of the Tax code (the greatest number of remarks and offers to its the second and fourteenth sections), and subsequently – protest actions of subjects of small business against reform of the simplified system of the taxation showed it already. Among the possible reasons of it it is possible to call the following: 1) in 2010 Ukraine only started leaving financial and economic crisis, and subjects of small business more than ever needed these circumstances of the state support, instead of narrowing of scope of the simplified system of the taxation; 2) increases of tax load of subjects of the simplified system of the taxation, and without that complicated their business; 3) violation of communications with subjects of small business, including entering into the draft of the Tax code after its national discussion of such changes which worsened position of payers of a uniform tax; 4) attempts of certain subjects of business activity which taxes by the general rules pay, to keep the simplified system of the taxation as the instrument of minimization of the tax obligations.

Key words: tax policy, simplified tax system, Tax code.

УДК 338.12

С.Є. Клименкокандидат економічних наук,
Класичний приватний університет**ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПОБУДОВИ КОНЦЕПЦІЇ ЗАСТОСУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ НА СВІТОВИХ РИНКАХ**

У статті проаналізовано сучасний стан вітчизняного експорту як форми реалізації експортного потенціалу країни на світових ринках. Розглянуто сутнісно-змістовну характеристику та види механізмів реалізації експортного потенціалу країни на світових ринках. Вперше запропоновано поетапну концепцію застосування механізмів реалізації експортного потенціалу України на світових ринках. Удосконалено методичний підхід до визначення поняття механізму реалізації експортного потенціалу країни на світових ринках.

Ключові слова: валовий внутрішній продукт, експортний потенціал, інструмент, конкурентоспроможність, механізм, сальдо поточного рахунку платіжного балансу.

I. Вступ

З переходом України до ринкового механізму господарювання та зародженням інституту приватної власності розпочалось становлення експортоорієнтованої моделі розвитку економіки, у якій стратегічна роль експорту полягає в тому, що він має бути засобом сприяння економічному зростанню, інструментом активізації наявних та потенційних конкурентних переваг з метою подальшої інтеграції нашої держави у світове господарство.

Провідна роль у цьому процесі належала формуванню та реалізації зовнішньоторгівельної політики України шляхом поступового збільшення ступенів відкритості національної економіки, послідовної перебудови товарної структури експорту та імпорту, створення потужного експортного потенціалу, запровадження сучасних форм економічної взаємодії із зарубіжними країнами, забезпечення стабільності зовнішньоекономічних зв'язків.

На сьогодні, незважаючи на проведення вищезазначених заходів, частка експорту коливається в межах 49–54% валового національного продукту України, а експортними галузями економіки залишаються металургійна промисловість, сільське господарство, машинобудівна та хімічна промисловість, частка яких становить понад 80% українського експорту. Особливістю сучасного розвитку вітчизняних експортоорієнтованих галузей є їх сировинний характер та досить високий рівень залежності від кон'юнктурних коливань на світових ринках. Проте виробничі потужності та потенціал вітчизняних підприємств дають змогу виробляти продукцію, аналогічну тій, що становить значну частку в структурі імпорту товарів.

Розробка механізмів формування та реалізації експортного потенціалу України на світових ринках є складним і багатоаспектним процесом. Важливість та складність цього завдання, перш за все, полягає у створенні певного середовища та інфраструктури, які б допомагали вітчизняним підприємствам виробляти конкурентоспроможну на міжнародних ринках продукцію, стимулювали стійке економічне зростання, сприяли інноваційному оновленню економіки, інтеграції України в регіональні структури, зокрема ЄС, і забезпечували позитивний імідж нашої держави на світовій арені.

Дослідженню різних аспектів експортного потенціалу країни та механізмів його реалізації присвячені праці багатьох зарубіжних і вітчизняних учених, зокрема, Л. Антонюк, Р. Буттєва, О. Волкова, В. Гейця, Б. Кваснюка, Д. Лук'яненка, Т. Мельник, В. Михайловського, М. Портера, А. Поручника, В. Рогачова, П. Самуельсона, М. Сейфуллаєвої, Т. Скорнякової, Т. Циганкової, М. Якубовського та ін.

Однак все ще залишаються недостатньо дослідженими окремі питання сутності механізмів реалізації експортного потенціалу країни на світових ринках та концептуальних основ застосування цих механізмів. Враховуючи це, у статті здійснено спробу побудувати концепцію застосування механізмів реалізації експортного потенціалу України на світових ринках та проаналізовано сучасний стан вітчизняного експорту як форми реалізації експортного потенціалу.

II. Постановка завдання

Метою статті є аналіз сучасного стану українського експорту, розкриття сутності та видів механізмів реалізації експортного потенціалу країни на світових ринках, визначення мети та розробка концепції застосування механізмів реалізації експортного потенціалу України на світових ринках.

III. Результати

Незважаючи на те, що сьогодні Україна намагається йти інноваційним шляхом і дотримується експортоорієнтованої моделі роз-

витку економіки, зростання ВВП України з 2007 р. і до сьогодні відбувається повільними темпами і супроводжується нестабільними траєкторіями руху (рис. 1).

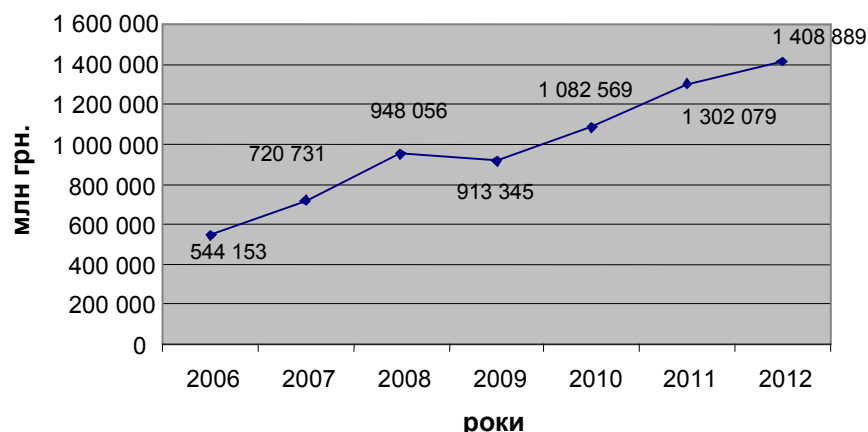


Рис. 1. Валовий внутрішній продукт України за період з 2006 до 2012 рр., у фактичних цінах, млн грн [1]

Так, у 2009 р. відбулось падіння ВВП на 3,7% порівняно з 2008 р., що пояснюється впливом на вітчизняну економіку світової фінансової кризи. Крім того, прив'язка української гривні до американського долара зумовила падіння купівельної спроможності національної валюти. Навіть у 2010 р. зміна реального ВВП становила 104,1% до відповідного періоду попереднього року, а в 2011 р. – 105,2%, що ще раз підкреслює глибокий характер кризових явищ в економіці і незначну спроможність

України в короткі терміни подолати наслідки кризи і відновити рівень виробництва [2].

Сальдо поточного рахунку платіжного балансу України за період з 2002 р. до 2005 р. було позитивним, а його зростання становило від 2,9% до 10,6% від загального обсягу ВВП країни (табл. 1). Причому у 2004 р. сальдо поточного рахунку платіжного балансу досягло найбільшого значення – 6 909 млн дол. США, що становило 10,6% від ВВП країни за цей період.

Таблиця 1

Основні показники зовнішньої торгівлі України у 2002–2012 рр.

Період, рік	Сальдо поточного рахунку платіжного балансу		Експорт товарів та послуг		Імпорт товарів та послуг	
	млн дол. США	у % до ВВП	млн дол. США	у % до ВВП	млн дол. США	у % до ВВП
2002	3173	7,5	23 351	55,1	21 494	50,7
2003	2891	5,8	28 953	57,8	27 665	55,2
2004	6909	10,6	41 291	63,6	36 313	56,0
2005	2531	2,9	44 378	51,4	43 707	50,6
2006	-1617	-1,5	50 239	46,6	53 307	49,5
2007	-5272	-3,7	64 001	44,8	72 153	50,6
2008	-12 763	-7,0	85 612	47,1	99 962	55,1
2009	-1732	-1,5	54 253	46,3	56 206	48,0
2010	-3018	-2,2	69 255	50,7	73 239	53,7
2011	-10 245	-6,2	88 844	53,8	99 001	59,9
2012	-14 761	-8,4	89 768	50,9	104 540	59,3

Джерело: за даними НБУ [3].

Починаючи з 2006 р. сальдо поточного рахунку платіжного балансу в Україні має від'ємне значення, причому найбільшим цей показник був у 2008 р. (-12 763 млн дол. США), у 2011 р. (-10 245 млн дол. США) та в 2012 р. (-14 761 млн дол. США).

В Україні протягом 2002–2005 рр., експорт товарів і послуг переважав над імпортом і становив від 51,4% до 63,6% від зовнішньоторговельного обороту країни. З 2006 р. до теперішнього часу ситуація докорінно змінилась: імпорт товарів та послуг став переважати над експортом; питома вага імпорту протягом цього періоду коли-

валась у межах від 50,7% до 59,8% від зовнішньоторговельного обороту держави.

До того ж економічна криза негативно позначилась і на динаміці обсягів реалізованої продукції промисловості й сільського господарства та інвестицій в основний капітал. У 2009–2010 рр. обсяг вкладених капітальних інвестицій знизився майже на 30% порівняно з попереднім періодом і тільки в 2012 р. досяг рівня 2008 р. Що стосується реалізованої продукції промислового комплексу країни, то падіння обсягів реалізації мало місце в 2009 та 2012 рр. (табл. 2).

Таблиця 2

Інформація щодо обсягів реалізованої продукції промисловості й сільського господарства та капітальних інвестицій, у фактичних цінах, млн грн

Період, рік	Обсяг реалізованої промислової продукції, млн грн	Зміна до попереднього року, %	Обсяг продукції сільського господарства, млн грн	Зміна до попереднього року, %	Капітальні інвестиції, млн грн	Зміна до попереднього року, %
2007	717 077	130,0	109 985	114,9	222 679	149,5
2008	917 036	127,9	152 210	138,4	272 074	122,2
2009	806 551	88,0	154 202	101,3	192 878	70,9
2010	1 065 108	132,1	189 405	122,8	189 061	98,0
2011	1 329 256	124,8	253 569	133,9	259 932	137,5
2012	1 115 826	83,9	258 270	101,9	263 728	101,5

Джерело: за даними НБУ [3]

Слабкою ланкою у зовнішній торгівлі України є структура експорту, у якій 3/4 становить сировина та продукти первинної обробки. Через відставання з реструктуризацією економіки найвагоміші експортні можливості все ще зосереджені у традиційних індустриальних і сировинних галузях.

Найбільшими товарними групами у структурі експорту промислової продукції протягом 2009 р. – станом на січень 2013 р. є [1; 2]:

- продукти рослинного походження (їх частка у структурі експорту коливалась від 12,7% до 15,5% протягом досліджуваного періоду);
- жири та олії тваринного або рослинного походження (їх частка у структурі експорту коливалась від 4,5% до 6,7% протягом досліджуваного періоду);
- готові харчові продукти (їх частка у структурі експорту коливалась від 5,3% до 5,7% протягом досліджуваного періоду);
- мінеральні продукти (їх частка у структурі експорту коливалась від 9,8% до 12,7% протягом досліджуваного періоду);
- продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (їх частка у структурі експорту коливалась від 6,3% до 9,2% протягом досліджуваного періоду);
- недорогоцінні метали та вироби з них (їх частка у структурі експорту коливалась від 26% до 32,3% протягом досліджуваного періоду);
- механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку (їх частка у структурі експорту коливалась від 9,2% до 12,6% протягом досліджуваного періоду);
- транспортні засоби та шляхове обладнання (їх частка у структурі експорту коливалась від 4% до 5,7% протягом досліджуваного періоду).

Отже, найбільшими статтями експорту України залишаються неблагородні метали, механічне обладнання, хімічні продукти та харчові продукти.

Основними торговельними партнерами України є [1; 2]:

- країни СНД (частка у загальному обсязі експорту становить у межах 37%);

- Європа (частка у загальному обсязі експорту коливається в межах 27%);
- Азія (частка у загальному обсязі експорту – 27%);
- Африка (частка у загальному обсязі експорту – 6%);
- Америка (частка у загальному обсязі експорту – 4%);
- країни Австралії та Океанії (частка у загальному обсязі експорту – 0,1%).

Причому на Російську Федерацію припадає більше ніж 26% від загального обсягу експорту в країни СНД, Білорусь – понад 3,7%, Азербайджан – більше ніж 1,2%, Казахстан – понад 2,5%, Молдову – більше ніж 1,4% [1–3].

Аналіз кон'юнктури світових ринків дозволив виокремити ряд українських товарів, які користуються зростаючим попитом упродовж не одного десятиліття поспіль. До таких товарів, зокрема, відносять: транзистори і напівпровідники, машини для автоматичного опрацювання даних, комплектуючі до офісного обладнання та машин автоматичного опрацювання даних, оптичні інструменти, парфумерія та косметика, шовк, в'язана трикотажна нижня білизна, пластмасові вироби, музичні інструменти та записи, шкіряні вироби, безалкогольні напої, медичні інструменти, устаткування для передачі електроенергії, телекомунікаційне обладнання та частини до нього, текстильна нижня білизна, трикотажні в'язані вироби, фармацевтичні вироби [1–3]. Проте їх сумарна частка в структурі експорту України становить 3,72%.

Саме ці види продукції характеризуються найвищими темпами зростання (15–16% щорічно) та вагомістю за часткою (4,0–3,4%) у структурі світового експорту, що характерно для сучасної інформаційної економіки.

Проведений аналіз свідчить, що Україна займає неперспективні позиції на світовому ринку, оскільки сировинна спрямованість експорту та незначна частка товарів зі зростаючим попитом призводить до втрати доходів і погіршення умов торгівлі.

Основними проблемами сучасного розвитку українського експорту визначаються [4–6]:

- сировинний характер значної частини експорту;

- відсутність чітко визначеної політики структурних змін у матеріально-технічній базі виробництв та технологіях галузей економіки;
- незначна частка продукції з високою часткою доданої вартості у структурі українського експорту;
- відсутність правових основ запровадження фінансових механізмів державної підтримки розвитку експорту;
- недостатній рівень інвестування в модернізацію експортоорієнтованих виробництв та гостра нестача новітніх технологій;
- застаріла транспортна інфраструктура, що не відповідає сучасним вимогам ефективного транскордонного сполучення;
- поширення практики вжиття обмежувальних та протекціоністських заходів з боку окремих країн та провідних транснаціональних корпорацій;
- наявність диспропорцій у двосторонній торгівлі з основними партнерами;
- високі ризики фінансових втрат при проведенні експортних операцій;
- не вигідні умови кредитування експорту (високі відсоткові ставки та короткі строки наданих кредитів);
- здійснення розрахунків з експортних операцій через офшорні компанії та ухилення від податків.

Проте виробничі потужності та потенціал вітчизняних підприємств дають змогу виробляти продукцію, аналогічну тій, що становить значну частку в структурі імпорту товарів [5]. Відсутність чіткої політики, спрямованої на підтримку виробництва таких товарів та концептуальних основ застосування механізмів реалізації експортного потенціалу країни на світових ринках, робить українську економіку вразливою та залежною від кон'юнктури на основних світових товарних ринках.

Для вирішення конкретних завдань у сфері зовнішньої торгівлі країни, а саме проблем, що стримують зростання обсягів виробництва та валового внутрішнього продукту, збільшення податкових і валютних надходжень, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки проєктуються та використовуються різні механізми реалізації експортного потенціалу країни на світових ринках.

Механізми реалізації експортного потенціалу країни виступають засобом поглиблення її інтеграції у світовий економічний простір та покращення поточного стану платіжного балансу держави [6].

Перш ніж розглянути сучасні механізми реалізації експортного потенціалу країни, з'ясуємо сутність та зміст механізму в економіці й управлінні.

Згідно з класичним визначенням механізму, наданим французьким економістом А. Кульманом, "...складовими елементами механізму завжди одночасно виступають і вхідне

явище, і вихідні явища, і весь процес, який відбувається в інтервалі між ними", причому "...кожне вхідне явище тягне за собою ряд інших, для виникнення яких не потребується додаткового імпульсу" [7, с. 12]. Відтак, механізм являє собою зумовлену послідовність передбачених процедур (кроків), а перехід до кожного наступного кроку можливий за умови виконання попереднього.

Ряд авторів під механізмом розуміють набір процедур, правил, інструкцій тощо, які регламентують функціонування системи та окремих її елементів [8], інші – "узгоджений і якимось чином затверджений серед учасників механізму комплекс заходів різного характеру, який забезпечує досягнення бажаного результату" [9, с. 36], або внутрішній устрій системи управління [10]. Механізм також становить "сукупність ресурсів економічного процесу та способів їх сполучення" [11].

Таким чином, у статті пропонується розглянути поняття "механізм реалізації експортного потенціалу країни" як сукупність елементів, методів, інструментів, відносин і взаємозалежностей, врахування і використання яких дає змогу досягти цілей розвитку експортоорієнтованої моделі економіки в умовах глобалізації світогосподарської системи, а саме: 1) розширення та закріплення присутності вітчизняних експортерів на традиційних та нових зовнішніх ринках; 2) створення умов для сталого розвитку України на основі підвищення конкурентоспроможності національної економіки та ефективної участі у світовому поділі праці; 3) інтеграція України в європейську та світову економічну систему; 4) зростання обсягів експорту української продукції.

У вітчизняній практиці зовнішньоекономічної діяльності активно використовуються такі види механізмів реалізації експортного потенціалу країни на світових ринках: інноваційно-інвестиційний, фінансово-економічний, нормативно-правовий, фіскальний, маркетинговий та інформаційний забезпечення (табл. 3).

Оскільки механізм реалізації експортного потенціалу країни на світових ринках притаманні ті ж особливості, що властиві всім економічним та управлінським механізмам, а саме [11]: 1) механізм не може існувати без процесу, оскільки є його складовою і спроектований для виконання тільки функцій процесу; 2) механізм не має власного управління, є нерухомим і перебуває у стані очікування управління процесом; 3) сполучення механізму з управлінням являє собою внутрішній зміст процесу, так би мовити, його ноу-хау, – то актуальності набуває питання розробки концепції застосування механізмів реалізації експортного потенціалу України на світових ринках з метою підвищення ефективності державної зовнішньоторгової політики та управління стратегічним розвитком експортоорієнтованих підприємств.

Таблиця 3

Види механізмів реалізації експортного потенціалу України на світових ринках

Назва механізму	Інструменти (важелі)	Інституціональне забезпечення механізму
Інноваційно-інвестиційний	Державні науково-технічні програми, державні концепції галузевого розвитку, створення СЕЗ і ВЕЗ, інвестиційний податковий кредит	Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами, Державне агентство з питань науки, інновацій і інформатизації України, Податкова служба України
Нормативно-правовий	Закони, підзаконні акти, стандарти, вимоги, міжнародні договори	Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, міністерства та відомства
Фінансово-економічний	Експортне кредитування, страхування та гарантування експортних ризиків	НБУ, державні та комерційні банки, кабінет Міністрів України
Фіскальний	Мито (ввізне, вивізне сезонне, спеціальне, антидемпінгове, компенсаційне), митні ставки (адвалерна, специфічна, комбінована), митні збори, акцизний податок, податок на додану вартість	Державна митна служба України, Податкова служба України
Маркетинговий	Маркетингові стратегії, товарна, цінова збутова політика, стимулювання збуту експортної продукції фірми	Державна служба статистики України, Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами
Механізм інформаційного забезпечення	Internet, щорічні довідники, періодичні видання, статистичні буклети	Державна служба статистики України, Державне агентство з питань науки, інновацій і інформатизації України

Побудову зазначеної концепції здійснимо на основі процесного підходу, який дає змогу досліджувати всі економічні явища як мережу взаємодіючих процесів, що проходять усередині економічної системи держави і реалізують мету її існування [11].

Під побудовою механізмів реалізації експортного потенціалу країни на світових ринках будемо розуміти якийсь гіпотетичний процес, який може бути адаптований для великої кількості економічних завдань (тобто завдань зовнішньої торгівлі) і породжувати групи об'єднаних економічних ресурсів (різні рівні експортного потенціалу та його складові) [9].

Отже, під процесом розуміють формування, розвиток експортного потенціалу на рівні підприємства, галузі і країни та його подальша реалізація на світових ринках, а механізми виступають засобами такого впровадження.

Метою обґрунтування концепції застосування механізмів реалізації експортного потенціалу України на світових ринках є створення умов для сталого економічного розвитку країни, всебічної підтримки підприємств, що здійснюють виробництво наукоємної продукції та підвищення конкурентоспроможності і вітчизняних товаровиробників.

Побудова зазначеної концепції на засадах процесного підходу передбачає виконання такої послідовності дій:

1) аналіз входів процесу, що являють собою наявні ресурси механізмів та зовнішні і внутрішні обмеження;

2) аналіз виходу процесу – створення певних механізмів формування та реалізації експортного потенціалу країни (тобто складу і взаємодії ресурсів). На цьому етапі відбувається проектування складових елементів і основних характеристик механізмів;

3) формування управлінського та нормативно-правового забезпечення механізмів реалізації експортного потенціалу країни. На цьому етапі здійснюють розробку методів (способів) та важелів (інструментів) впливу на формування і реалізацію експортного потенціалу країни;

4) забезпечення консолідації ресурсів і способів їх поєднання в механізмах реалізації експортного потенціалу країни;

5) оцінювання ефективності запроваджених механізмів реалізації експортного потенціалу країни на світових ринках.

Розглянемо детально основні етапи побудови концепції застосування механізмів реалізації експортного потенціалу країни на світових ринках.

На першому етапі аналізуються входи процесу, які являють собою наявні ресурси механізмів реалізації експортного потенціалу країни на світових ринках. Вхідними ресурсами виступають складові експортного потенціалу країни, а саме [12]: виробничий потенціал (природні ресурси, технології, засоби виробництва, фінансові ресурси); науково-технічний потенціал; трудовий потенціал; інвестиційний потенціал; інноваційний потенціал; маркетинговий потенціал; науково-інформаційний потенціал; інфраструктурний потенціал; соціально-культурний потенціал.

До зовнішніх і внутрішніх обмежень слід віднести державні та міжнародні інституції регулювання зовнішньоекономічних відносин, кон'юнктуру та ємність зарубіжних ринків, умови конкуренції на світових ринках.

Для дослідження експортного потенціалу країни і галузей промисловості використовують аналіз їх ретроспективної динаміки, товарної і географічної структури.

На другому етапі побудови концепції застосування механізмів реалізації експортного потенціалу країни аналізується вихід процесу, тобто проектується складові елементи певних механізмів: мета механізмів, завдання, процедури (заходи), критерії оцінювання, учасники, інструменти, система контролю, інституціональне та інформаційне забезпечення механізмів.

Всі структурні елементи механізмів реалізації експортного потенціалу України на світових ринках подано на рис. 2.

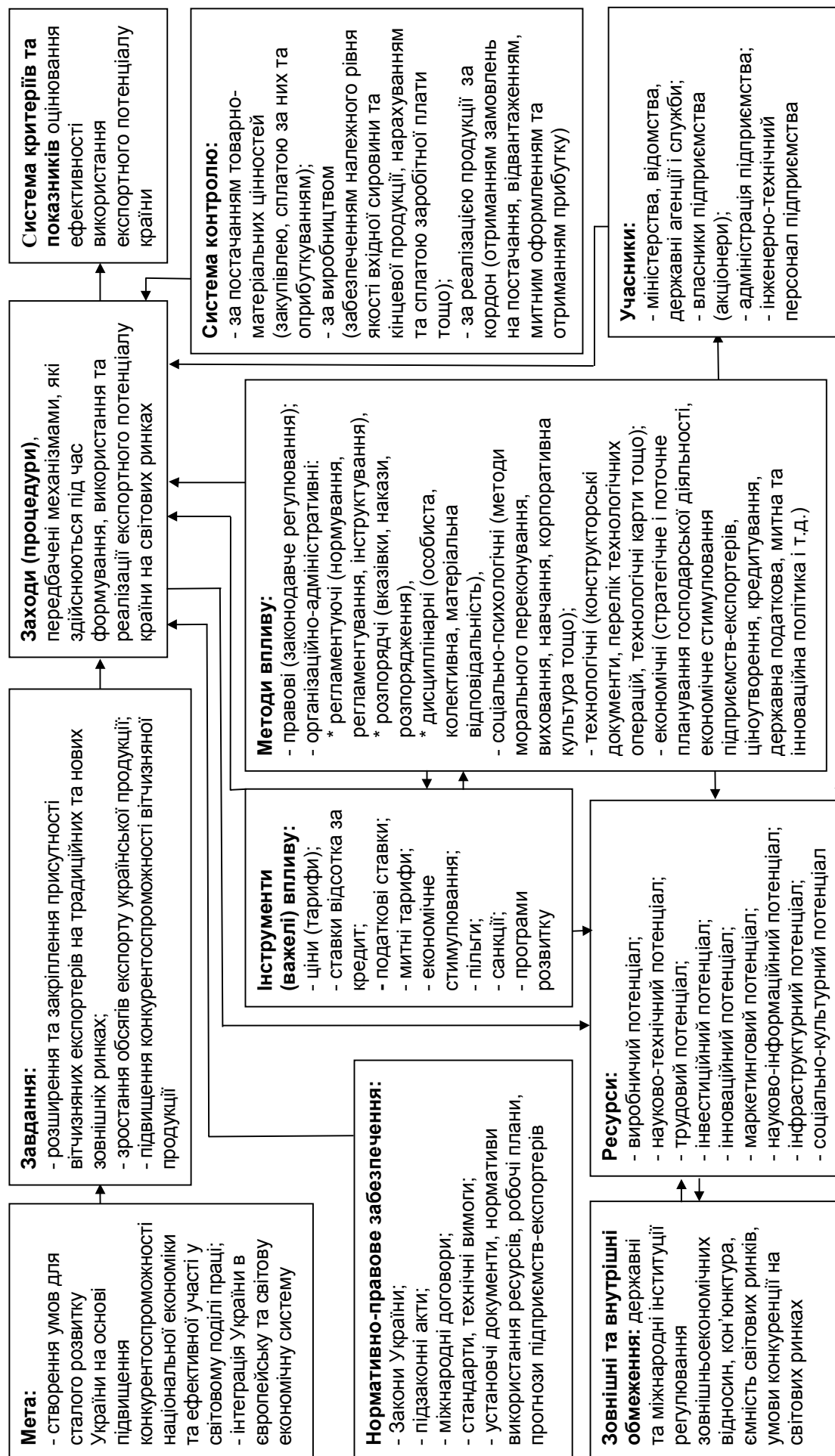


Рис. 2. Структурні елементи механізмів реалізації експортного потенціалу України на світових ринках

Формування інформаційного забезпечення механізмів реалізації експортного потенціалу країни полягає у визначенні джерел інформації, її повноти та прозорості, переліку державних органів, які зможуть надавати дані, зокрема консультаційні послуги та здійснювати аналіз показників, необхідних для ефективного функціонування механізмів.

Інституціональною основою механізмів реалізації експортного потенціалу країни на світових ринках виступають державні органи з підтримки експортної діяльності підприємств. В Україні до таких органів належать: Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Національний банк України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Державна митна служба України, Антимонопольний комітет України, органи місцевого управління зовнішньоекономічною діяльністю, публічне акціонерне товариство "Державний експортно-імпорتنний банк України" та інші міністерства, відомства, а також державні агенції галузевого спрямування.

На третьому етапі побудови концепції застосування механізмів реалізації експортного потенціалу країни на світових ринках відбувається формування управлінського та нормативно-правового забезпечення цих механізмів. На цьому етапі визначають законодавчу базу для функціонування механізмів, так би мовити "правила гри" для його учасників, і здійснюють розробку методів (способів) та важелів (інструментів) впливу на формування і реалізацію експортного потенціалу країни.

До методів впливу на господарську діяльність вітчизняних підприємств з метою формування та реалізації експортного потенціалу країни і стимулювання зовнішньої торгівлі можна віднести [10]:

- 1) правові (законодавче регулювання експортної діяльності);
- 2) організаційно-адміністративні: регламентуючі (нормування, регламентування, інструктування), розпорядчі (вказівки, накази, розпорядження), дисциплінарні (особиста, колективна, матеріальна відповідальність);
- 3) соціально-психологічні (методи морального переконання, виховання, навчання, корпоративна культура тощо);
- 4) технологічні (конструкторські документи, перелік технологічних операцій, технологічні карти тощо);
- 5) економічні (стратегічне і поточне планування господарської діяльності, економічне стимулювання підприємств-експортерів, ціноутворення, кредитування, державна податкова, митна та інноваційна політика тощо).

Основні важелі впливу на формування та реалізацію експортного потенціалу країни на світових ринках, що передбачені механізмами, подано в табл. 3.

На четвертому етапі здійснюється забезпечення консолідації ресурсів і способів їх поєднання в механізмах реалізації експортного потенціалу країни. Інституціональні суб'єкти, зазначені на другому етапі побудови концепції, здійснюють поєднання ресурсів механізмів згідно з прийнятими правилами, у результаті чого формуються економічні механізми реалізації експортного потенціалу країни на світових ринках. Створені механізми є знерухомленими: вони не в змозі працювати самостійно. І тільки після надходження відповідної програми (вказівок про те, як має відбуватися процес реалізації експортного потенціалу країни на світових ринках, у який час, у якому напрямі, якими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, і за сприяння яких інституцій) механізми починають працювати.

На заключному етапі здійснюється оцінювання ефективності запроваджених механізмів реалізації експортного потенціалу країни на світових ринках та вимірювання ефективності використання експортного потенціалу країни за такими критеріями і показниками: зростання податкових, валютних, митних надходжень, зміцнення купівельної спроможності національної валюти, створення додаткових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів, зміна структури експорту, зростання частки українських підприємств на зарубіжних ринках, розширення переліку країн-торгових партнерів тощо.

IV. Висновки

Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що український експорт є важливим елементом у системі функціонування національної економіки. Його частка становить понад 50% валового національного продукту України. Основними експортними галузями економіки є металургійна промисловість, сільське господарство, машинобудівна та хімічна промисловості, частка яких становить понад 80% українського експорту.

Особливістю сучасного розвитку вітчизняних експортоорієнтованих галузей є їх сировинний характер та досить високий рівень залежності від кон'юнктурних коливань на світових ринках. Україна продовжує експортувати на міжнародні ринки товари сировинної групи (сільськогосподарську продукцію та металопродукцію), які є найбільш підвладні впливу зміни цінової кон'юнктури на світових ринках.

У цій статті вперше на основі процесного підходу розроблено концепцію застосування механізмів реалізації експортного потенціалу України на світових ринках, що дає змогу підвищити ефективність зовнішньоторговельної політики держави, забезпечити вирішення стратегічних завдань у цій сфері та захистити інтереси вітчизняних виробників-експортерів. Головною метою формування цієї концепції є створення умов для сталого економічного розвитку країни, всебічної підтримки підпри-

ємств, що здійснюють виробництво наукоємної продукції та зростання конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників.

Разом з тим, удосконалено визначення поняття “механізм реалізації експортного потенціалу країни на світових ринках” як сукупності елементів, методів, інструментів, відносин і взаємозалежностей, врахування і використання яких дає змогу досягти цілей розвитку експортоорієнтованої моделі економіки в умовах глобалізації світогосподарської системи, а саме: 1) розширення та закріплення присутності вітчизняних експортерів на традиційних та нових зовнішніх ринках; 2) створення умов для сталого розвитку України на основі підвищення конкурентоспроможності національної економіки та ефективної участі у світовому поділі праці; 3) інтеграція України в європейську та світову економічні системи; 4) зростання обсягів експорту української продукції.

У наступних публікаціях автора планується розглянути теорію і практику використання механізмів приватно-державного партнерства у сфері створення наукоємної продукції вітчизняних підприємств-експортерів.

Список використаної літератури

1. Основні соціально-економічні показники [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897.
2. Зовнішньоекономічна діяльність України [Електронний ресурс] / Державна служба статистики. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Основні показники економічного розвитку [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/files/stat.pdf>.
4. Воротін В.Є. Макроекономічне регулювання в умовах глобальних трансформацій: монографія / В.Є Воротін. – К.: Вид-во УАДУ, 2002. – 392 с.
5. Гринів Л.С. Національна економіка: навч. посіб. / Л.С. Гринів, М.В. Кічурчак. – Л.: Магнолія, 2008. – 464 с.
6. Шнипко О.С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації: монографія / О.С. Шнипко. – К.: Наук. думка, 2003. – 324 с.
7. Кульман А. Экономические механизмы / А. Кульман; [пер. с фр. Е.П. Островской; под общ. ред. Н.И. Хрусталева]. – М.: Универс, 1993. – 192 с.
8. Теория активных систем и совершенствование хозяйственного механизма / [В.Н. Бурков, В.В. Кондратьев, В.В. Цыганов, А.М. Черкашин]. – М.: Наука, 1984. – 270 с.
9. Бочаров С.Н. Особенности проектирования управленческих механизмов / С.Н. Бочаров, И.А. Бушмин // Ползуновский вестник. – 2005. – № 2. – С. 35–40.
10. Ильин А.И. Управление предприятием / А.И. Ильин. – Минск: Высшая школа, 1997. – 275 с.
11. Чаленко А.Ю. О неопределенности термина “механизм” в экономических исследованиях [Электронный ресурс] / А.Ю. Чаленко // Капитал страны. – 2010. – Режим доступа: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/176697>.
12. Мельник Т.М. Экспортный потенциал Украины: методология оцінки та аналіз / Т.М. Мельник // Міжнародна економіка. – 2009. – № 8–9. – С. 221–245.

Стаття надійшла до редакції 29.04.2013.

Клименко С.Е. Теоретические основы построения концепции применения механизмов реализации экспортного потенциала Украины на мировых рынках

В статье проанализировано современное состояние отечественного экспорта как формы реализации экспортного потенциала страны на мировых рынках. Рассмотрены сущность понятия и виды механизмов реализации экспортного потенциала страны на мировых рынках. Впервые предложено поэтапную концепцию применения механизмов реализации экспортного потенциала Украины на мировых рынках. Усовершенствован методический подход к определению понятия механизма реализации экспортного потенциала страны на мировых рынках.

Ключевые слова: валовой внутренний продукт, экспортный потенциал, инструмент, конкурентоспособность, механизм, сальдо текущего счета платежного баланса.

Klymenko S.E. The theoretical foundations of constructing the concept of application the mechanisms of realization Ukrainian export potential on the world markets

In this article the current state of Ukrainian export as a form of realization the country export potential on the world markets is analyzed. The Ukrainian export is the most important element of the national economy function system. The Ukrainian export share is more than 50 percent of the gross national product. The main export sectors of the economy are the metallurgical industry, agriculture, machine building and chemical industry, the share of which constitutes more than 80 percent of Ukrainian export.

The modern development peculiarity of the domestic export-oriented industries is their raw material nature and high level of dependence on cyclical fluctuations on the world markets. Today Ukraine

continues to export raw materials (the products of agriculture and metallurgical industry), which are most influenced by price changes on the world markets.

The essence and types of mechanisms of realization country export potential on the world markets are considered in the article. There are seven main types of mechanisms of realization country export potential on the world markets: innovative mechanism, investment mechanism, financial mechanism, legal mechanism, fiscal mechanism, marketing mechanism and information support mechanism.

The methodological approach to the definition of the mechanism of realization country export potential on the world markets is improved. The mechanism of realization country export potential on the world markets is a set of elements, methods, tools, relationships and interdependencies, the accounting and using of which allows to achieve the goals of export-oriented model of economy development in the conditions of globalization, namely: 1) the Ukrainian export extension on the traditional and new foreign markets; 2) the conditions creation of Ukraine sustainable development on the basis of the competitiveness and the effective participation in the global division of labor; 3) the Ukraine integration into the European and global economic systems; 4) export growth of Ukrainian goods. For the first time the concept of application the mechanisms of realization the Ukrainian export potential on the global markets is proposed. The concept gives the opportunity to increase the effectiveness of foreign trade policy, to solve the strategic tasks in this sphere and to protect the domestic producers' interests. The main purpose of the concept formation is conditions creation for sustainable economic development of the country, comprehensive support of enterprises engaged in the production of science-intensive products and the domestic producers' competitiveness growth.

Key words: *gross domestic product, export potential, competitiveness, mechanism, the balance of current account, the balance of payments.*

ІННОВАЦІЙНИЙ ВЕКТОР МОДЕРНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ПРОБЛЕМИ І РЕСУРСИ

У статті розглянута проблематика формування вектора інноваційної модернізації з урахуванням специфіки кластеризації національних економічних систем за рівнем інноваційного розвитку. Подано систематизацію рейтингових оцінок складових інноваційного вектора модернізації різних країн з урахуванням критеріїв і параметрів досліджуваного процесу.

Ключові слова: інноваційна модернізація, національна економічна система, інноваційний розвиток, рейтингові оцінки, інноваційний вектор.

І. Вступ

Основні фактори сталого економічного зростання країни – макроекономічна стабільність і конкурентоспроможність національної економіки, які сьогодні все більшою мірою визначаються інноваційним вектором модернізації національної економіки й інноваційною активністю суб'єктів реального сектора. Успіх, особливо в глобальному економічному просторі, все більшою мірою залежить від відновлення технологій, освоєння нових ринкових ніш і організаційних нововведень, які прийнято називати інституціональними інноваціями. Останні, безсумнівно, – галузь державного втручання, регулювання й контролю. У цей час економіка України, як складова пострадянської і європейської економічних систем, функціонує в умовах глобальної фінансово-економічної кризи. Для подолання наслідків кризи потрібні зусилля всіх суб'єктів вітчизняної економіки, як комерційних компаній і підприємств, так і держави. Для розвитку економіки на інноваційній основі необхідні стимули, розвиток відповідної інфраструктури, і, звичайно, державна підтримка всіх суб'єктів інноваційної діяльності.

Як показують результати досліджень [5], інноваційна активність вітчизняних підприємств поки залишається на відносно низькому рівні. Практично не використовується інноваційний потенціал вітчизняної науки й системи освіти, що дотепер зберегли високий рівень фундаментальних наукових досліджень і якість підготовки фахівців.

Актуальність вивчення інноваційного вектора модернізації національної економіки зумовлена рядом об'єктивних обставин:

- по-перше, представленням інноваційної системи як вищої форми господарської організації, менш залежної від споживання обмежених ресурсів, що оперативно адаптується до змін зовнішніх умов функціонування;
- по-друге, необхідністю зростання конкурентоспроможності вітчизняного вироб-

ництва, збільшенням його ролі у світовому розподілі інноваційного продукту;

- по-третє, недостатньою теоретичною розробленістю проблем фундаментальних трансформацій як в інноваційній економіці, так і в межах окремих галузевих економічних систем;
- по-четверте, необхідністю системної діагностики внутрішніх і зовнішніх джерел (ресурсів, факторів, параметрів) економічної ефективності як суб'єктів інноваційної діяльності, так і суб'єктів реального сектора.

Виникає проблема інфраструктурного й інституціонального базису інноваційної модернізації вітчизняної економіки, розробки адаптивної моделі генерування національного потоку інновацій і підвищення ефективності національного інноваційного середовища. У цьому змісті актуальними є питання методологічного базису процесу модернізації, співвідношення принципів і методів інноваційного розвитку й модернізації як частини цього процесу.

Практична значущість таких досліджень продиктована пошуком напрямів удосконалення системи державного регулювання інноваційного процесу, підвищення національного інноваційного фону (ландшафту модернізації), активізації інтеграції інноваційних і реальних секторів вітчизняної економіки.

Значна кількість праць російських і вітчизняних економістів останніх років присвячена визначенню творчої функції інновацій в інституціональному середовищі й необхідності переходу до інноваційного типу розвитку національної економіки. Цьому присвячено праці: Л. Абалкіна, С. Ілляшенко, Б. Кузика, В. Кручіної, В. Максимова, Р. Лепи, С. Коверги, Н. Райської, О. Черковца. Питанням обґрунтування необхідності державного регулювання інноваційної активності в економіці й удосконаленню напрямів державного регулювання в галузі ресурсного забезпечення модернізації свої праці присвятили: М. Бекетов, В. Геєць [3], А. Гриценко [2],

Е. Лібанова, Т. Качала, В. Сенчагов, А. Чухно [4], А. Шастіко.

Однак аналіз літератури сучасного періоду показує, що в працях сучасних економістів мало уваги приділяється вивченню проблем удосконалення діагностичного інструментарію оцінювання інноваційного вектора модернізації економіки в інституціональному середовищі, зокрема, не вивчені методи прогнозування інноваційної динаміки розвитку реального сектора, слабо досліджені питання прояву закону синергії в процесах інноваційної міжсекторної взаємодії.

II. Постановка завдання

Мета статті – розвиток теоретичних і методичних засад дослідження вектора інноваційної модернізації національної економіки з урахуванням проблеми відсутності належного діагностичного інструментарію оцінювання чинників та ресурсів модернізаційних перетворень.

III. Результати

Для вирішення завдання комплексного вивчення факторів і умов інноваційної модернізації необхідно з'ясувати місце національної економіки в міжнародних рейтингах конкурентоспроможності. На думку Д.С. Ушакова, "мультисистемність світового господарства, заснована на істотних відмінностях у рівні розвитку народногосподарських систем, їх дистрибуції в міжнародному поділі праці, умовах підключення до глобальних економічних трендів, визначає асинхронність темпів інноваційної модернізації, економічну ефективність останньої" [6, с. 22]. У цьому розумінні цікава класифікація країн за рівнем ефективності інноваційної модернізації (табл. 1). Критеріями кластеризації (групування) виступають синхронізація динаміки національного господарського прогресу й інноваційних модернізацій, місткість внутрішнього споживання інноваційного продукту, величина ефекту масштабу інноваційної діяльності.

Таблиця 1

Оцінка мультисистемності національних економік за рівнем інноваційної модернізації (за Д.С. Ушаковим [6, с. 121–129])

Кластеризація національних економік	Характеристики
Країни-лідери	Виділяють у своїй політиці інноваційну першість і національні стратегічні пріоритети
Країни-переслідувачі	Стратегії корекції індустріальної спрямованості розвитку реалізовано за рахунок імпорту інновацій і формування національного інноваційного середовища; уряди володіють значними фінансовими або адміністративними можливостями; розвиток базується в тому числі на дешевині внутрішніх виробничих факторів
Пасивні	Лінія розвитку не заперечує важливості, але й не надає пріоритету інноваційної модернізації господарської системи, у якій процеси інформатизації, ініціюються діяльністю закордонних корпорацій, охоплюють невелику частку експортно-орієнтованих виробництв
Аутсайтери	Перебувають поза процесами інноваційної модернізації з причини власної слабкої інтегрованості у світовий господарський простір, закритості суспільних систем, актуальних внутрішніх проблем

Вплив інноваційної модернізації як на формування національного конкурентоспроможного виробництва, на проведену зовнішньоекономічну політику, так і на позиціонування країни в глобальному поділі праці, перетворює оцінювання інноваційної модернізації сучасних народногосподарських систем в інструмент прогнозування їх майбутнього господарського прогресу. У цьому змісті формується базова складова діагностичного інструментарію, яка відображає складності кількісно-якісної оцінки інновацій у вигляді відсутності системи об'єктивних показників, що їх характеризують; слабкості можливостей визначення економічної ролі останніх, диспропорцій у глибині інформатизації й технологізації суспільного устрою; невизначеності національної належності й джерел отримання інновацій, що надалі вимагають пошуку адаптивних методик діагностики потенціалу інноваційних процесів на рівні окремих секторів і галузей.

Високі непрямі кількісні показники ролі інноваційної сфери в народногосподарській системі, такі як частка зайнятих в інноваційних галузях, інноваційного продукту в національному експорті, не є критеріями її переходу на інноваційний рівень свого розвитку. Це під-

тверджує перевагу якісного компонента зростання інноваційної сфери, доводить необхідність урахування в аналізі інноваційності національної економіки таких факторів, як *рівень розвитку національного інноваційного середовища, ефективність інноваційного процесу, якість комерціалізації інновацій, захист інтелектуальної власності тощо*.

На основі оцінювання ролі інноваційної сфери в національній економіці країн світу, результатів двоступінчастого аналізу кількісно-якісних характеристик їх інноваційної модернізації [1; 5] необхідно провести зіставний аналіз таких показників інноваційного розвитку економіки: продуктивність праці в експортно орієнтованих інноваційних секторах; внутрішня й зовнішня конкурентоспроможність інноваційної сфери; соціально-економічні переваги країн у формуванні національного потоку інновацій (табл. 2).

За результатами оцінювання показників легко помітити, що вони в цілому корелюють із запропонованою класифікацією інноваційних економік, демонструють мультисистемність світового господарства як фактора інноваційної модернізації, економічні наслідки асинхронності темпів зростання останньої.

Таблиця 2

Порівняльний аналіз рейтингових оцінок параметрів інноваційного вектору модернізації

Країни	Продуктивність праці ¹		Внутрішня конкурентоспроможність національної економіки ²						Соц.-екон. переваги ³		Зовніш. конкурентоспроможність ^{4,1}		Баз. рівень інновац. середовища ³	
	Продукт. праці в іннов. галузях, тис. дол. США	Місце в рейтингу	Продукт. праці в експортноорієнт. секторі, тис. дол. США	Середня продукт. праці в експортноорієнт. секторах, 2007 р., тис. дол. США	Показник внутрішньої конкурент-сті, експортно орієнт. сектору економіки	Місце в рейтингу	Показник соц.-екон. переваг, в інновац. модерн. економіки	Місце в рейтингу	Показник зовнішньої конкурент-сті, (RCA)	Місце в рейтингу	Індекс стану національного інноваційного середовища базового рівня	Місце в рейтингу		
США	396,97	1	396,9	5,05	78,4	2	7,5	1	1,49	9	5,53	1		
Японія	133,95	2	133,9	4,54	29,4	4	3,11	13	1,31	13	2,49	13		
Китай	63,55	3	63,55	0,52	120,1	1	1,88	26	1,4	10	4,66	7		
Таїланд	7,45	16	7,4	1,82	4,08	10	3,78	12	1,64	5	5,02	4		
П. Корея	19,63	7	19,6	6,47	3	14	3,46	14	1,54	7	4,87	6		
Франція	39,83	6	39,8	9,84	4,04	11	3,74	9	1,09	16	2,91	9		
Австралія	8,2	12	8,2	6,07	1,35	17	3,96	8	1,66	8	3,1	8		
Великобританія	49,68	4	49,6	9,27	5,35	8	2,71	17	1,12	14	2,2	17		
Канада	12,54	11	52,33	10,21	6,32	7	2,69	18	1,32	11	2,14	19		
Німеччина	48,86	5	48,86	13,9	3,4	12	2,67	19	1,16	15	2,15	18		
Італія	14,72	10	14,7	8,55	1,72	16	2,89	16	1,07	17	2,3	16		
Індонезія	16,6	9	1,97	0,4	4,8	9	2,88	33	0,93	21	2,84	10		
Мексика	17,13	8	17,1	2	8,56	6	1,48	35	0,98	17	1,78	21		
Іспанія	7,55	15	7,553	7,06	1,06	20	2,03	20	0,97	19	2,55	14		
Бразилія	6,37	17	6,373	0,65	9,73	5	3,02	29	0,79	28	1,55	23		
Індія	7,66	13	7,66	0,12	60,31	3	0,42	48	0,88	24	1,75	22		
Пакистан	7,65	14	0,3	0,1	2,74	15	1,11	36	0,26	48	1,32	29		
Росія	6,02	18	6,02	1,79	3,3	13	1	41	0,422	40	1	39		
Україна	5,57	19	2,69	1,13	2,06	18	0,88	44	0,354	44	0,68	48		
В'єтнам	4,36	20	0,4275	0,37	1,15	19	0,35	50	0,33	48	0,79	46		

¹ Розрахунки автора за статистичним даними Всесвітнього банку (www.wb.com), Світової організації торгівлі (www.wto.org).

² Мир в цифрах. 2009. – М.: Олимп бизнес, 2010; Страны и регионы. Статистический справочник Всемирного банка. – М.: Весь мир, 2009.

³ Ушаков Д.С. Инновационная модернизация экономических систем Д.С. Ушаков. – М.: Технологии стратегического менеджмента, 2008.

⁴ Згідно з методикою розрахунків показника RCA [7]: Ясин Е.Г. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики: начало проекта / Е.Г. Ясин, А.А. Яковлев // Конкурентоспособность и модернизация экономики. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004.

При всій складності ситуації, у якій опинилася Україна в результаті неадекватного економічного курсу, відсторонятися їй від процесів інформаційної й технологічної перебудови економіки було б не тільки стратегічною помилкою, але й втратою шансу на подальшу зміну власного становища у світовій економіці.

Наше відставання в науці, особливо фундаментальній, усе ще не таке велике як у виробничому й інноваційному секторах. Країна й зараз має серйозні й далеко не повністю використані науково-технічні заділи й можливості в ряді важливих галузей. У цей час основними макротехнологіями, які можуть скласти конкуренцію іноземним, є ядерна енергетика, біотехнологія, мікроелектроніка, спеціальне машинобудування.

IV. Висновки

Аналіз процесу інноваційної модернізації зарубіжних економічних систем дає змогу виділити чотири стратегії: формування національного інноваційного середовища на основі співробітництва держави, бізнесу й суспільства; імітація (копіювання) інновацій, що полягає в моніторингу світових розробок та їх удосконаленні; копіювання й залучення інновацій. Переваги України в інноваційній модернізації скорочують вхідні бар'єри й підвищують можливість реалізації стратегій високого рівня, що вимагає ініціювання процесу генерування національних інновацій, трансформації механізму державної підтримки інноваційної модернізації й перетворення держави в реальну силу інноваційної сфери й провідного споживача розробок.

Однією із центральних у запропонованій стратегії є проблема формування інноваційного середовища й стимулювального впливу держави, яка повинна базуватися не на звичних і застосовуваних в цей час принципах поточного регулювання ситуації, а на базі комплексу аналітичних та прогнозних методів, які формують принципово новий підхід щодо вдосконалення методики *діагностики потенціалу модернізації національного господарства та його окремих секторів*.

Національне інноваційне середовище можна розглядати як сукупність інституціональних інфраструктурних умов: що стимулю-

ють прагнення суспільства, бізнесу, держави саморозвиватися за допомогою перманентного пошуку напрямів модернізації, реалізації відповідних досліджень; які визначають високу ефективність проведених наукових розробок за рахунок наявності постійного припливу висококваліфікованої робочої сили, програм фінансування, прозорого процесу відбору пріоритетних напрямків для реалізації інноваційних програм і проєктів; що гарантують комерціалізацію результатів дослідження – їх впровадження в усі можливі сфери суспільного життя країни й справедливості розподілу одержуваної економічної вигоди; які формують високий внутрішній попит на інноваційний продукт за рахунок зростання рівня освіти й матеріального доходу власного населення, збільшення частки споживачів-новаторів.

Список використаної літератури

1. Модернізація України – наш стратегічний вибір : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2011. – 416 с.
2. Гриценко А. Методологічні основи модернізації України / А. Гриценко // Економіка України. – 2011. – № 2. – С. 4–12.
3. Геєць В. Ліберально-демократичні засади: курс на модернізацію України / В. Геєць // Економіка України. – 2010. – № 3. – С. 4–20.
4. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А.А. Чухно. – К. : Логос, 2003. – 631 с.
5. Модернізація України: визначення пріоритетів реформ: Проєкт до обговорення [Електронний ресурс] / І. Коліушко, В. Тимошук, О. Банчук та ін. – К., 2009. – Режим доступу: parlament.org.ua/upload/docs/Modernization.pdf.
6. Ушаков Д.С. Инновационная модернизация экономических систем / Д.С. Ушаков. – М. : ООО "Технологии стратегического менеджмента", 2008.
7. Ясин Е.Г. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики: начало проекта / Е.Г. Ясин, А.А. Яковлев // Конкурентоспособность и модернизация экономики. – М. : Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004. – 254 с.

Стаття надійшла до редакції 16.05.2013.

Покатаева О.В. Инновационный вектор модернизации национальной экономики: проблемы и ресурсы

В статье рассмотрена проблематика формирования вектора инновационной модернизации с учетом специфики кластеризации национальных экономических систем по уровню инновационного развития. Представлена систематизация рейтинговых оценок составляющих инновационного вектора модернизации различных стран с учетом критериев и параметров изучаемого процесса.

Ключевые слова: инновационная модернизация, национальная экономическая система, инновационное развитие, рейтинговые оценки, инновационный вектор.

Pokataeva O. Innovative vector modernization of the national economy problems and resources

Four strategies are shown in the article based on the analysis of the process of innovative modernization of the foreign economic systems: forming of national innovative environment on the basis of collaboration of the state, business and society; imitation (copying) of innovations, that consists of the monitoring of the world developments and their improvement; copying (duplicating) and attracting innovation. Advantages of Ukraine in innovative modernization reduce the front barriers and increase the possibility of the high level strategies realization. It requires initiating the process of national innovation generating, transformation of the State support innovation modernization mechanism and transformation of the State in to the real force of innovation and leading consumer of the developments.

One of the key problems in the proposed strategy is the problem of innovative environment and State stimulating influence forming. It has to be based not on regular principles of current regulation of the situation, but on the complex of analytical and forecast methods which form a new approach to the improvement of diagnostics methodology of the modernization of national economy potential and its sectors.

National innovative environment could be examined as a complex of institutional and infrastructure conditions: conditions which stimulate desire of the society, business and the State to self-development with the help of the permanent search of the directions of modernization, realization of the corresponding research; conditions which define high efficiency of the scientific research conducted due to the availability of permanent inflow of labour force, programs of financing, transparent process of selection of priority directions for realization of the innovative programs and projects; conditions which guarantee commercialization of research results – their introduction in all possible spheres of public life of the country and fair distribution of the obtained economic benefits; conditions which form high internal demand on innovative product at the expense of the increased level of education and financial income of the population, and of the increased part of consumers-innovators.

Key words: *innovative modernization, the national economic system, innovative development, the rating assessment, innovation vector.*

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

УДК 338

A. Antoniuc

PhD in Economics, Associate Professor
Classic Private University

N. Shmygol

Doctor of Economics, Associate Professor
Zaporizhzhya National University

ANALYSIS OF THE EXPERIENCE OF ECONOMIC SECURITY IN THE STRUCTURE OF THE REGIONAL ECONOMY OF THE USA

The article deals with four areas of regional policy in America: the reducing of regional disparities, the formation of sectoral perspectives for economic and social development of the regions, financial support to the states by means of block grants and stimulating the development of integration trends. Application of the American experience to the formulation of the strategic goals for Ukraine.

Key words: *the reducing of regional disparities, the formation of sectoral perspectives for economic, social development of the regions, financial support to the states by means of block grants, stimulating the development of integration trends.*

I. Introduction

The present level of welfare of the United States is the result of a long development. One can list many factors that have a positive impact on the US economy. Among them - a favorable international environment for the US 90's, called a fluke. At this time most of the world economy (outside the US) is in relative decline, which allowed the US economy draw in capital and investment goods.

Proponents of "neoliberal" theories argue that the success of the 90-ies in the development of the US due to the fact that the liberalization, privatization and cuts in public spending (through the elimination of the state), as well as the release of funds and the use of their savings for investment let the market itself to regulate the development of the economy. At the same time, a more objective analysis of the causes of economic growth in the 90s, conducted by American scientists suggests that neoliberal restructuring in the US has created the conditions for broad speculative activities and the formation of a huge financial bubble. Begun in the US economy in 2001 marked the collapse of the regressive processes faith in neoliberalism and confirmation same pattern after the onset of the recession period of revival. Explained by the fact that the US has demonstrated a tendency global economy enters a recession after the first global oil shock of 1973 [1].

At the same time, the US – the largest in territory, population and leading to socio-economic development of the country in the world.

In 2000 281.4 million people lived in its territory of 9.4 million km². The standard of living in the US was, and remains, one of the highest in the world. The average annual income per household in 2001 was about \$42,200. Average hourly earnings in June 2001 amounted to \$14.30. The unemployment rate declined in the last decade and in 2000 was about 4%. The proportion of Americans living in poverty decreased to 11.3% in 2000 [2]. Therefore the analysis and consideration of possible ways to adopt the American experience of ensuring economic security in Ukraine is certainly relevant and urgent.

II. Formulation of the problem

The main reasons for the long-term economic success of the US are usually called technological progress and effective public policy in the field of economics. Indeed, since 1993 the modern technology policy was launched in the US; "Technologies for economic growth: a new course for the creation of economic power." In 2000 spending on secondary and higher education (not training costs) amounted to \$646.8 billion, or 6.5% of GDP. The average American had attended school for 13 years, the longest in the world. In 2000 more than 83% of American people aged 25 and older had at least completed secondary and higher education, and 25% also had uni-

versity education. In 2000 \$264 billion were spent on scientific development (2.6% of GDP), in absolute numbers it was more than any other country in the world. In 1999, the U.S. had 2.9 million scientific workers [2].

Therefore the aim of this article is to analyze the trends in the economic policy of the Federal Government of the United States, and its specific guidelines for the development of economic security in its regions, as well as opportunities for the application of the American experience to Ukraine.

III. Results

Stimulating technological progress; it is essentially only one of the economic policies of the federal government. Current priorities of government regulations are indicated as follows:

- to promote the growth of labor productivity through the implementation of innovation policy, particularly to accelerate the process of scientific and technological development;
- to prioritize and expand basic science as well as information technology support;
- to further stabilize economic growth, the development of balanced macroeconomic policies in order to achieve sustainable development, taking into account environmental and social requirements;
- to promote education and training of the labor force, which affect economic growth and the standard of living of Americans;
- to ensure the social functions of the state through the optimization programs in the fields of pensions and health insurance and support for family values;
- to the realization of the overall positive effects of American economic globalization;
- development to improve the environment and the ecological regulators, thus to develop appropriate policies in response to global climate change [3].

The analysis of US government economic policy must consider the policies of the federal government. At the federal level, the macroeconomic regulatory role of the country is carried out through constantly evolving legislation, monetary policy and federal orders which affect the economy through the amount of government consumption of goods and services, and fiscal policy. In 1965 the Economic Development Administration of the US Department of Commerce was established. Its activities are focused on creating new and maintaining existing jobs as well as diversifying the economy, thus stimulating the growth of industry and commerce in economically depressed areas.

At the same time, the design of its government allows the US to vastly affect the economy by means of micro-politics at the regional level. The regional authorities provide strong support for entrepreneurship, creating favorable conditions for business people in each state, city, and

county. In addition to direct state government assistance about 19,000 Economic Commissions or Councils, who are regional and local executive authorities, deal with business development activities. They strengthen each state's economic policies and help entrepreneurs adapt quickly to changing internal and external conditions. They also enhance the economic development of its population.

There is no right written in the US Constitution which would allow a state to secede from the federation, and this right has never been recognized by the American federation. The US Constitution does not define the power of the state governments. Therefore, the states exercise supreme authority in all spheres of society, from which the federal government is excluded. Thus, in joining the Union, the states retained the real power over their territories. Each state has its own constitution, the basic principles of which are identical to the principles enshrined in the U.S. Constitution.

Separation of powers between the states and the federal government is based on the main provisions of the US constitution. The federal government authority maintains political unity, provides territorial integrity, forms a single economic space and regulates social and economic processes. At the same time, the states retain sufficient power to allow them to regulate social and economic development of their territories.

Trade policy as an instrument of economic regulation is widely used by the US government from a regional perspective. Since the Great Depression, in order to expand trade with Europe along the Atlantic coast of the US, there has been a free trade zone. Now, when the country's task is to strengthen American presence in the global market, access to foreign markets for producers from all parts of the country is encouraged. Therefore, there is a growing role of the individual states in establishing a variety of international contacts. In 1960 only three states had trade offices abroad. In 1985, 29 states had 55 permanent foreign missions abroad, and at the beginning of the 90's 46 states owned a network of 163 foreign consulates [4].

The sphere of shared authorities of both federation and state include:

- lawmaking and law application in the field of taxation;
- regulation of forms of corporate activities;
- universal welfare.

The organization of local government is run by the states. Therefore, local governments must comply with state laws as their powers come from the state. In the US, there are no uniform guidelines for all the administrative divisions of the country or the organization and functioning of local government. This explains why there is an extraordinary diversity in organizational forms of local governance. From a

legal point of view, local governments are part of the state government so they enjoy considerable autonomy in the management of local affairs. Each state has significant rights in fiscal policy. They make up, adopt and implement their own budgets. Without any consultation with the central government, state legislatures may pass or abolish many tax laws. The US fiscal system consists of three levels:

- at the top level taxation is carried out by the federal tax office, known as the Internal Revenue Service (IRS), which collects federal taxes across the country which go to the federal treasury;
- at the secondary level are state tax agencies that collect taxes and fees imposed by the state legislatures. These taxes are received by the state treasuries;
- at the lowest level - the local tax authorities levy taxes imposed by local authorities.

Tax services are independent and are not subject to each other although they do interact

with each other. However, state legislatures may only impose taxes that do not contradict federal tax laws, and local governments' tax measures must be approved by their state's government. The IRS works more efficiently than the state tax authorities. This is due to the fact that most of the tax at the federal level is automatically withheld from salaries.

The amount of federal government spending in the 20th century increased as in other countries. In 1913 government spending was only 10% of GDP, in 1990 it was 35% and in 1997 it rose to 42.2% and later decreased. However, among the advanced countries the US is considered a country with low taxation. This can be partially explained by the fact that the US government widely offers preferential tax treatment for the regulation of social and economic processes in society.

Although each state conducts its own fiscal policy, these are averages for the taxes paid in state's revenues (see Table 1).

Table 1

Averages for the taxes paid in state revenues

Tax	rate in the amount of the budget	share of tax revenue
Personal income tax	from 2% to 10%	over 30%
Corporate income tax rates and calculation methods	are different	about 7%
Property tax	from 0,5% to 5%	2%
Inheritance tax	1–15%	1%
Capital tax	0,75%	small part
Sales tax	to 8%	49%
Severance tax	3–5%	2%
License fees for the right to engage in certain activities	Various	6%
Deductions for unemployment benefits	2,7–7,5% of salary (with the first \$8 million)	vary depending on the state
Excise	Various	

The similarity of state tax systems is that they rely primarily on general and special sales taxes, which form almost half of all their tax revenues. The general sales tax is charged on the gross proceeds from the sale of goods and services at each stage of circulation. This applies to products for both final and intermediate consumption. Officially, the payer is the seller, but in fact the tax is passed onto the buyer. In many states, this tax exempts food and medicines. The rate of general sales taxes varies by state from 3 to 8%. In addition to the general sales tax, special taxes are levied, called excise duties. The main ones are on gasoline, insurance, utilities and tobacco.

The differences in the tax systems of the states are in the different structures, rates and methods of calculation. Such freedom of states in tax policy allows them to use this tool effectively in order to stimulate economic growth. For example companies in some states, after being registered there, are fully exempt from property taxes. Many states offer companies relief from taxes on their profits when they invest within the state.

States differ by population quite a lot. According to the census in 2000, the highest number was

observed in California (33,871.6 thousand people), the lowest - in Wyoming (493.8 thousand). In 29 states the population exceeded 3 million people, and in 7 states was less than 1 million. At the same time, the level of economic development, as determined by GDP per capita, shows that the differences between the states are not too significant.

Homogeneous economic development is provided by the fact that throughout the history of the US the federal government has always controlled not only formative conditions of the single domestic market, but has also promoted the free movement of goods, services, capital and labor, and has greatly invested in the physical and social infrastructure of its regions. The growing role of the federal government in the regulation of social and economic processes has been confirmed by the growing proportion of the federal budget in the national expenditure. In the last century (before World War II) the states' share was the prevailing one, but in the late 50's the federal budget's share amounted to 68–70%. It has decreased to 60% since 1993.

Several state governments have played and continue to play major roles in shaping the

business environment in their states. They are independent of federal fiscal policy, that's why they can widely use micro-political tools for making an impact on entrepreneurs. Through preferential taxes they stimulate the entrepreneurs active in the state to invest their profits in job creation, thus funding the creation of physical market infrastructure and providing retraining, which attracts new investors.

In the 19th century the federal government had to intervene in the economic development of the states, stimulating the settlement of western uninhabited regions. Until the middle of the 20th century such intervention was kind of random, although accompanied by legislation. The largest and most widely known is the law for the organization of the state corporation, referred to as the Tennessee Valley Administration, enacted in 1933.

Since the 1960's regional policy has become an integral function for state regulation of the country's social and economic development, being present in both the actions of the federal government and the politics of the states. This was caused not only by the desire of the authorities to eliminate some regional contradictions, but also by the general process of reorientation mechanisms within state regulations, moving from mainly solving social problems to actively stimulating economic growth and to developing targeted changes in economic structure. It was officially recognized that without regional solutions national goals cannot be achieved; full employment, fair income distribution, sustainable economic growth, etc.

The regulatory basis for regional policy has resulted in a number of laws being enacted between the mid 60's and the mid 70's. The most important of these are:

- the Public Works and Economic Development Act of 1965 which established aid guidelines for economically depressed areas;
- the Appalachian Regional Development Act of 1965 which has provided targeted development of the problematic Appalachian region for the past three decades;
- the Intergovernmental Cooperation Act of 1968 which regulates the powers of federal, state, and local governments concerning regional management;
- the Rural Development Act of 1972 and the Housing and Community Development Act of 1974 outlined federal policy directives in relation to rural and urban areas of the country;
- Regional Development Act of 1975.

The formation of regional policy in the US was held up while powers were redistributed between the upper and the lower authorities. Before the 60's regional regulation issues were in general the prerogative of state and local

authorities. This hampered the coordination of regional activities by the federal government across the country. Later the situation began to change, federal government intervention increased in socio-economic development and environmental protection, which was accompanied by the growth of funds provided by the federal budget in order to help state and local governments.

The most common and widespread form of regional policy is represented by various regional programs with their own distinctive features:

- the targeting of activities to achieve specific fixed results;
- the order and complexity of the program activities;
- the coordinated usage of tools provided by the program to affect the economy; investment, subsidies, legislative acts, tax and credit privileges, tariff policy, etc.;
- the coordinated assessment of all the resources available and the functions of the structures responsible for the implementation of the program's activities.

Historically, in the United States there have been three approaches to solving organizational issues about the regional implementation of federal programs.

The first one is nationwide when issues are considered at the level of the federal legislative and executive branches. According to this approach, any additional costs from the federal budget related to the program should be authorized by the US Congress which has the right to make the most important fundamental decisions on concrete programs. Congress defines general objectives for regional programs and a set of more specific program activities, the maximum allowable size of allocations from the federal budget and establishes the rights and obligations of the bodies entrusted with the management of program activities in the future. However, the Congress periodically performs a hearing on the implementation of programs.

The second is the superstate departmental approach, according to which the guidance of the regional programs is carried out by independent special agencies of the federal government and by full-time federal authorities specially created. The Board of Water and Soil Resources, the Federal Advisory Council Departments, the Tennessee River Valley Authority, the Appalachian Regional Commission and the Regional Planning Commission are among the biggest authorities responsible for the implementation of program activities.

The third is the local department approach, wherein the implementation of federal programs for stimulating the development of certain areas is based on active participation by local authorities. At the local level only federal

funding, overall monitoring, evaluation of program activities as well as analysis and assessment are carried out. The development and promotion of specific projects is a function of the lower regional bodies.

Four directives of regional policy have been implemented in the US.

The first directive, the government actions used occasionally to reduce regional disparities in living conditions and business, can be described as an model for two programs; "Tennessee" and "Appalachia".

The principal feature of these programs is to organize activities of multi-regional commissions. It offered a holistic approach to solving regional problems. However, the funds were not directed at all relevant issues but at a number of specific ones. Typically, these programs are planned for five years and include:

- the analysis of the economic situation in the region;
- the assessment of previous programs;
- the long-term and short-term forecasts for economic development;
- the formulation of general long-term goals for regional development;
- the specification of goals and their impact on the regional economy;
- the overall cooperative strategy of the authorities and states of the target region;
- a quantitative estimate of federal, state and private funds required;
- the allocation of potential federal funding by regional commissions.

The Multi-state (federal & regional) Tax Commission is a target-oriented coordinating authority. It influences regional development by analyzing, forecasting, planning and advising. In part, it uses administrative means without the input of large amounts of funds.

The second directive impacts the development of regions of the country through sectoral economic and social policies of the federal government. These measures are very popular in the US. Within this framework we can distinguish two groups of federal programs.

1. Programs, common to the entire country, fully funded by the federal budget. The responsibility to manage these funds can be imposed on the public service departments of state and local governments. For example, the federal aid program for families with dependent children is implemented this way. In practice, it is difficult to distinguish between federal programs, fully funded from the federal budget, and programs that are financed jointly. In first case, all the administrative terms are set by the federal government. In the second, states have some freedom to choose the mechanisms for implementing the programs. These mechanisms are called the management of federal funds.

2. Targeted or categorical regional programs which specify the conditions for obtaining local government financial assistance to improve the living and business conditions in various communities, cities and districts. A prerequisite is the contribution of funds by the state government or the local authorities. The funds are allocated if they develop programs that meet federal government requirements. In this case, if they refuse to comply with the terms of the federal government, they lose the relevant financial support. For example, federal financial assistance to state or private universities may be terminated if they do not sufficiently implement strategies to enroll women or minorities, or discriminate on these grounds in any of their programs. To implement targeted programs the federal government allocates block grants to states and municipalities. The largest grants are earmarked for education and urban development. If the state and local government's costs on specific programs increase, federal grants increase equally. Block grants are also called equity grants.

This method of regional development is now utilized almost worldwide. Many countries use these programs to create technological and industrial parks, stimulating not only the growth of the economy in general, but also as a way to direct regional policy.

The third directive implemented in the US is in the form of financial support of the state and local governments through block grants, also known as subsidies. These block grants were introduced, according to an overall participation in income program, adopted in 1972 by state and local authorities. The authorities receive financial assistance from the federal government from a fund formed by 5.2% of the amount of federal income tax on individuals. This money can be used by the regional authorities completely at their own discretion. This financial assistance to the states and municipalities is also called "the distribution of total income" and its share of the public's financial support is not very large. In 1986 the total amount of block grants was \$4 billion while the amount of targeted grants was \$103 billion [3]

As we see in the United States the third directive hasn't garnered the same popularity as the others. This is due to several factors:

- The US Constitution includes some principles which are required for the existence of a single economic space such as the exclusive right of the federal government to use the tools of monetary and trade policies;
- States have always been able to influence the economy by means of micropolitics as they have a certain freedom in the area of fiscal policy;

- The principle of equality of the states in their relations with the federal government does not allow the federal government to pay special attention to individual states.

The fourth directive is integration. It is not explicitly represented. Federalism in the US is competitive. States and local governments compete with each other to create enabling environments for business and residency. The choice of residence is up to the citizen. In the US every year 17–20% of the population change their places of residence. On average, a family changes dwellings 11 times in one lifetime. At the same time, the Tennessee and Appalachia programs can be considered integrated since they cover the area of 12 or 13 states and their activities have stimulated the development of integrative tendencies in business, as well as in state and local policies.

IV. Conclusion

In the US, state regulation, supported by federal regional policy, is essential for the social and economic development of the country. A distinctive feature of the US government structure is that in some states a major role in shaping the business environment is played by local authorities. They are independent from fiscal policy which allows them to have enormous impacts on regional economies and local businesses by means of micropolitics. The most common form of regional policy in the United States is represented by various regional programs. Based on their objectives, there are currently four areas of regional policy; the reducing of regional disparities, the formation of sectoral perspectives for economic and social development of the regions,

financial support to the states by means of block grants and stimulating the development of integration trends.

The Americans have experienced success with a broad approach to the formulation of their strategic objectives and the solution of practical problems arising from regional socio-economic development. For our country, the pattern is most valuable as a model to emulate.

List of sources used

1. Дэвид М.К. Неолиберализм и экономическое развитие США в 90-е годы / М.К. Дэвид // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 2. – С. 20–23.
2. Супян В.Б. Соединенные Штаты Америки в начале XXI века / В.П. Супян // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2003. – № 5. – С. 118–127.
3. Государственная экономическая политика США: современные тенденции / Институт США и Канады. – М.: Наука, 2002. – С. 19.
4. Шило В.Е. Американский федерализм на рубеже столетий / В.Е. Шило // США и Канада. – 2002. – № 1. – С. 61–70.
5. United States Company Tax Site: Home Page [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.usa-federal-state-company-tax.com/>
6. Rosenberg J. History of Income Tax in the U.S. [Electronic resource] / Rosenberg Jennifer. – Mode of access: <http://history1900s.about.com/od/1910s/a/incometax.htm>.
7. Taxes in the U.S [Electronic resource]. – Mode of access: <http://internationaloffice.berkeley.edu/taxes>.

Стаття надійшла до редакції 15.05.2013.

Антонюк А., Шмиголь Н. Аналіз досвіду економічної безпеки в структурі регіональної економіки США

У статті розглянуто чотири напрями регіональної політики в Америці: скорочення регіональних відмінностей, формування галузевих перспективи для економічного й соціального розвитку регіонів, фінансової підтримки держав за допомогою блокових субсидій та стимулювання розвитку інтеграційних тенденцій. Застосування американського досвіду для формулювання стратегічних цілей для України.

Ключові слова: скорочення регіональних відмінностей, формування галузевих перспектив, економічний розвиток регіонів, фінансова підтримка держав за допомогою блокових субсидій, стимулювання розвитку інтеграційних тенденцій.

Антонюк А., Шмиголь Н. Анализ опыта экономической безопасности в структуре региональной экономики США

В статье рассматриваются четыре направления региональной политики в Америке: сокращение региональных различий, формирование отраслевых перспектив для экономического и социального развития регионов, финансовой поддержки государств с помощью блочных субсидий и стимулирования развития интеграционных тенденций. Применение американского опыта для формулирования стратегических целей для Украины.

Ключевые слова: сокращение региональных различий, формирование отраслевых перспектив, экономическое развитие регионов, финансовая поддержка государств с помощью блочных субсидий, стимулирование развития интеграционных тенденций.

УДК 338.48

А.Г. Захаріна

викладач
Класичний приватний університет**ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА ОСОБЛИВОСТЕЙ КРУЇЗНОГО ТУРИЗМУ**

Визначено сутність круїзного туризму, виявлено учасників економічних відносин у круїзному туризмі: надавач туристичної послуги, споживач та держава; охарактеризовано суб'єкти туристичної діяльності та характерні відмінності останніх; описано відносини учасників суб'єктів туризму. У статті розглянуто класифікацію засобів водних пасажирських перевезень, розкрито особливості круїзного туризму, досліджено сучасні напрями круїзних турів.

Ключові слова: сутність круїзного туризму, суб'єкти туристичної діяльності, надавач, споживач, турист, держава, туристичний продукт, послуга, засоби водних пасажирських перевезень, види круїзного туризму.

I. Вступ

Для нашого дослідження є важливим визначення сутності поняття "круїзний туризм". Круїзний туризм є порівняно новим видом туризму, який розвивається стрімкими темпами. Наша держава володіє ресурсним потенціалом для розвитку круїзного туризму. Разом з тим в Україні для визначення особливостей організації круїзного туризму потрібно звернути увагу на такі проблеми, як: послуги, які надаються під час круїзу, класифікацію засобів транспортування туристів та особливостей споживача туристичної послуги.

II. Постановка завдання

Мета статті – визначити сутність круїзного туризму та дослідити особливості цього виду туризму.

III. Результати

Туризм розглядається як економічна категорія [1] та є великою економічною системою з різноманітними зв'язками між окремими елементами у межах як економіки окремої країни, так і національної економіки зі світовим господарством у цілому [2, с. 8].

Науковці визначають поняття "туризм": як галузь економіки, яка містить у собі діяльність туристичних організаторів, агентів і посередників (М.І. Кабушкін) [8]; як велику міжгалузеву систему, окремі елементи якої перебувають у тісній взаємозалежності один з одним (З.М. Горбильова) [6]; як економічну діяльність, яка пов'язана із обслуговуванням людей, які тимчасово перебувають поза місцем постійного проживання (В.Ф. Кифяк) [7].

Враховуючи всі складові поняття "туризм", необхідно зазначити, що вони мають специфіку при застосуванні до окремих видів туризму.

На нашу думку, у понятті "туризм" закладені: туристичні потреби та мотивація споживачів, особливості перебування туристів поза постійним місцем проживання, економічні відносини, що складаються між тури-

стами та виробниками товарів і послуг, взаємодія сфери туризму з природними ресурсами, територією, економічною сферою. Таким чином, можна зробити висновок, що єдиного підходу до визначення поняття "туризм" не існує.

Туризм розглядається нами як складна, взаємопов'язана система, яка характеризується економічними відносинами надавачів туристичних послуг та споживачів – туристів, діяльність яких регулюється нормативно-правою базою держави, міжнародними організаціями та органами управління окремого взятого елемента цієї системи.

Ключ до успіху сучасного круїзного бізнесу полягає в здатності адаптуватися до вимог ринку, які включають у себе неофіційні обіди, різноманітне меню, 24-годинне харчування, численні магазини на борту тощо. Ряд супутніх послуг приваблює клієнтів із різним доходом.

На думку А.Б. Бабкіна, "круїзний туризм належить до спеціальних видів туризму, оскільки є досить трудомістким, капіталомістким видом туризму, що поєднує в собі кілька видів туризму – рекреаційний, спортивний, лікувально-оздоровчий, пізнавальний" [3, с. 80].

Так, автори "Туристського словника-довідника" визначають поняття "круїз" "як туристську поїздку з використанням транспортних засобів (як правило, водних) не тільки для перевезення, але й як засобів розміщення, харчування та обслуговування. У туристській практиці реалізується програма круїзів на морських і річкових маршрутах" [14].

Науковець А.В. Бабкін зазначає, що "під круїзом слід розуміти подорож на водних видах транспорту, що включає берегові екскурсії, огляд визначних пам'яток портових міст, а також різноманітні розваги на борту морських та річкових лайнерів" [3, с. 80].

На нашу думку, у понятті "круїзний туризм" вкладено набагато більше особливостей, які потребують подальшого дослідження. Розуміння сутності круїзного туризму надасть

можливість глибше дослідити особливості та специфічні риси розвитку цього виду туризму.

Круїзний туризм розглядається нами як вид туризму, який характеризується економічними відносинами суб'єктів діяльності: надавача турпослуги, який представлений туристичним підприємством, що володіє рядом необхідних засобів для створення та реалізації турпослуги – круїзу, та супутніх установ, які обслуговують туристичну сферу; споживачем турпослуги та державним апаратом, який регулює діяльність надавача та споживача нормативно-правою базою, міжнародними актами та під впливом міжнародних організацій.

Враховуючи, що надавачами туристичних послуг виступають туристичні оператори та туристичні агентства, які, згідно з Класифікатором видів економічної діяльності, здійснюють туристичну діяльність, а споживачем у туризмі – турист, вважаємо за необхідне розглянути сутність цих категорій.

Надавачами туристичних послуг виступають суб'єкти туристичної діяльності: туристичні оператори та туристичні агентства. Згідно з КВЕД, туристична діяльність належить до секції "N – діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування". Відомо, що, згідно з національним класифікатором України, діяльність туристичних агентств, туристичних операторів, надання інших послуг із бронювання та пов'язана з цим діяльність належить до розділу 79 КВЕД України. Згідно з цим документом, код 79.1 поділяється на два види: діяльність туристичних агентств (код 79.11) та туристичних операторів (код 79.12) [10]. Така класифікація чітко розмежовує діяльність суб'єктів туристичної діяльності, що пояснюється специфікою їхньої діяльності та організаційно-правовою формою.

Сутність відносин учасників, які виникають при здійсненні туристичної діяльності та реалізації туристичних послуг, регулюється чинним законодавством. Надавачі туристичних послуг представлені суб'єктами, які здійснюють туристичну діяльність та іншими суб'єктами діяльності, які можуть бути як фізичними, так і юридичними особами.

Як вказано у Законі України "Про туризм" (2003 р.), "туристичний продукт – це попередньо розроблений комплекс туристичних послуг, який поєднує не менше ніж дві такі послуги, що реалізується або пропонується для реалізації за визначеною ціною, до складу якого входять послуги перевезення, послуги розміщення й інші туристичні послуги, не пов'язані з перевезенням і розміщенням (послуги з організації відвідувань об'єктів культури, відпочинку та розваг, реалізації сувенірної продукції тощо)" [11].

Зважаючи на те, що місцем постійного проживання та перебування туристів під час круїзу виступає водний транспорт, слід, поперше, розглянути перевізника. Для розуміння особливостей круїзного туризму у туристичній діяльності потрібно звернутися до класифікації водного транспорту з економічної точки зору.

Водний транспорт розподіляється на річковий та морський пасажирський транспорт. КВЕД України розподіляє водний транспорт на пасажирський та вантажний морський, річний транспорт.

Особливістю круїзного туризму є таке: транспортний засіб бере безпосередню участь в обслуговуванні туристів під час здійснення круїзу, крім того, цей транспортний засіб виступає не тільки засобом переміщення туристів з однієї точки туристичного маршруту в іншу, а й місцем проживання, харчування, оздоровлення, освіти, отримання розваг туристом. Водний вид транспорту у круїзному туризмі виступає базисним елементом туристичного продукту, тому що під час круїзу туриста не тільки транспортують, а й надають повний спектр додаткових послуг.

Круїзний туризм поділяється на морський та річний (рис.). При розробці турпродукту туроператор має враховувати природні ресурси місцевості, тому що від водних ресурсів буде залежати різновид круїзу. Безперечно, засіб перевезення туристів має бути обладнаний та спроектований згідно з уподобаннями споживача, щоб залишатися конкурентоспроможним за умов ринкової економіки.

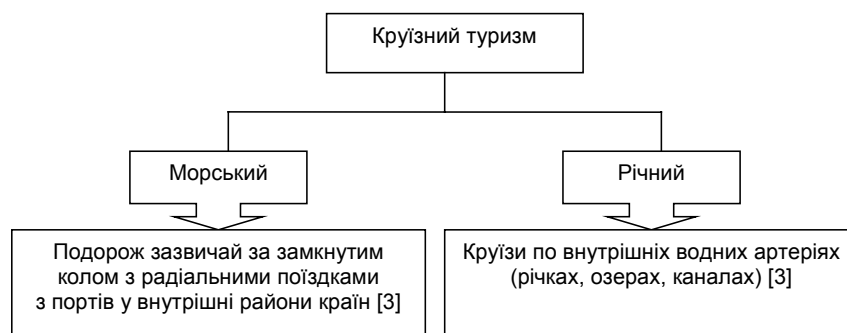


Рис. Види туристичних круїзів за характеристикою водного простору

Морський круїз – це подорож зазвичай за замкнутим колом з радіальними поїздками з портів у внутрішні райони країн [3]. Річний круїз – це круїзи по внутрішніх водних артеріях (річках, озерах, каналах) [3].

У працях науковців М.Б. Біржакова, В.І. Нікіфорова та Х.Й. Роглева розглянута класифікація засобів водного пасажирського транспорту. Характеризуючи водний транспорт для перевезення туристів, необхідно мати чітке уявлення про розподіл суден. Засоби перевезення відрізняються за рядом ознак, тому є важливим надати класифікацію засобам пасажирських перевезень. Пасажирські лайнери регулярних ліній перевезення у межах прибережних територіальних вод держави [4]; пасажирські лайнери регулярних ліній міжнародних рейсів здійснюють міжнародні рейси між портами різних держав або між портами однієї держави, але із заходом у порт іноземної держави [4]; круїзні судна (cruises ships) здійснюють 5–15-денні та більш тривалі рейси із заходом у кілька портів різних держав та з короткочасною (1–2 дні) зупинкою [4]; високошвидкісні суди (fast ferry) використовуються для пасажирських поромних перевезень – на повітряній подушці, катамарані, судах на підводних крилах; парусні судна, у тому числі навчальні й екскурсійні [4].

Потрібно зазначити, що інші суб'єкти діяльності – перевізник (транспортна галузь), заклади харчування, розміщення туристів, страхові компанії – безпосередньо беруть участь в обслуговуванні туристів та задовольняють потреби споживача-туриста. Всі ці суб'єкти діяльності впливають на формування туристичного продукту. До суб'єктів діяльності, які задовольняють потреби туриста, належать також інші організації, які взаємодіють з туроператорами й турагентами. Для розуміння основ діяльності туристичних підприємств не-

обхідно звернутися до нормативних документів держави.

КВЕД відносить заклади відпочинку та розваг до секції R “Діяльність у сфері спорту, організування відпочинку та розваг”, яка, у свою чергу, включає такі види економічної діяльності: “Організування відпочинку та розваг” (93.2). Таким чином, організатори відпочинку та розваг опосередковано надають туристичні послуги.

Діяльність фізичних осіб, зайнятих у наданні туристичних послуг, також спрямована на задоволення потреб споживача. Це зумовлено тим, що послуги із надання екскурсії, перекладу, тренування або супроводу споживач отримує шляхом замовлення даних послуг або через туристичне підприємство, або самостійно у фізичних та юридичних осіб.

Для того, щоб послуга була реалізована, має бути споживач. Споживачем туристичних послуг виступає турист. Згідно з чинним законодавством, турист – це особа, яка здійснює подорож по Україні або до іншої країни з метою, незабороненою законом країни перебування, на термін від 24 годин до одного року без здійснення будь-якої оплачуваної діяльності та із зобов'язанням залишити країну або місце перебування в зазначений термін [11].

З метою кращого розуміння класифікації споживачів, їхніх потреб та особливостей необхідно надати характеристики того, що споживачам будуть надавати. У туристичній діяльності споживачі отримують туристичний продукт. Повертаючись до споживачів турпродукту, можна підкреслити, що тільки в разі детального розгляду та вивчення мотивації туристів й основних критеріїв покупців, можна охарактеризувати формування попиту в туристичній індустрії. Дані Європейського круїзного об'єднання свідчать про зростаючий попит на круїзи (див. табл.).

Таблиця

Динаміка кількості пасажирів круїзного туризму, млн [14, с. 11]

Регіон плавання	Роки					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Північна Америка	10,38	10,45	10,29	10,40	10,78	11,52
Європа	3,44	4,05	4,46	5,00	5,57	6,18
Інші регіони	1,29	1,37	1,45	2,18	2,40	2,91
Всього	15,11	15,87	15,87	17,58	18,75	20,61

Відповідно до методики Всесвітньої туристської організації (ЮНВТО), мотивація туристичних подорожей відрізняється між собою. Більшість іноземних туристів подорожує з метою отримання відпочинку та розваг, але ділові поїздки, конгресний, етнічний та освітній туризм стрімко розвиваються.

Вподобання туриста щодо транспортного засобу може впливати на остаточне рішення у виборі туристичної подорожі. Надання переваги споживачем, наприклад, водному транспорту, надасть можливість формувати туристичний продукт у розрахунку тільки на даного туриста.

Купівельна спроможність є дуже важливим чинником. П.Р. Пуцентейло зазначає, що вартість туристичної поїздки не повинна перевищувати платоспроможний рівень, тому що пропонований турпродукт залишиться невикористаним [12]. Н.Є. Кудла наводить класифікацію груп споживачів, поділяючи останніх на три групи: споживачі з низьким, середнім та високим рівнем доходу [9].

Враховуючи високу вартість круїзів, можна зробити висновок, що споживачем цього виду туризму буде споживач з високим рівнем доходу. Потрібно підкреслити, що

дохід споживача відіграє в туризмі вагому роль. Це пов'язано з тим, що турист обирає рівень туристського обслуговування та вид подорожі, виходячи з вартості та своїх матеріальних можливостей.

Узагальнюючи праці науковців, до чинників попиту можна віднести: ціну, доходи споживачів, ціни комплементарних і замінних благ, сподівання зміни ринкової ситуації, смаки і переваги покупців, чисельність населення і його структуру, престижність туристичного відпочинку, наявність вільного часу тощо.

Науковці П.Ф. Коваль, Н.О. Алешугіна, Г.П. Андреева, О.О. Зеленська, Т.В. Григор'єва, О.Г. Пархоменко, В.Б. Дудко, М.О. Михайловський, С.І. Бондар у своїх працях визначають переваги та недоліки водних видів транспорту (морського, річкового) в обслуговуванні туристичних перевезень [5].

Круїзний туризм характеризується вмілим поєднанням різнопланових потреб споживача, що є дуже важливим на конкурентному ринку. Можна зазначити, що експедиційні круїзи на криголамах вздовж Антарктиди є специфічним підвидом круїзного туризму. Ці круїзи користуються попитом, що підтверджує попереднє бронювання туру на рік вперед.

Керівникам компаній пропонуються корпоративні круїзи та тренінги, семінари для працівників, що надасть можливість вирішувати ділові питання в екзотичній місцевості. Таким чином, споживачем виступає турист, але з потребами не тільки в розвагах, відпочинку, оздоровленні, а й в налагодженні зв'язків з колегами та партнерами по бізнесу. Туристичне підприємство, розробляючи такий турпродукт, враховує потреби цієї категорії споживачів: фітнес-зали, тренажерні зали, басейни, м'які зали, здорова й органічна їжа на борту. Діяльність туристичного підприємства спрямована на вивчення потреб споживача та на подальшу розробку потрібного турпродукту.

Серед морських круїзів виділяються: кругосвітні, прибережні, експедиційні круїзи та трансатлантичні переходи. Тривалість кругосвітньої круїзу становить від шести місяців і більше. Особливістю цього виду круїзу є висока вартість путівки, яка пов'язана з довготривалим терміном перебування на борту.

Важкою рисою прибережних круїзів є те, що подорож здійснюється по водах, прилеглих до берегів основних материків. Подорожуючі на трансатлантичних круїзах здійснюють перехід через Атлантику (3000 миль/4800 км) на пасажирському кораблі. Під час експедиційного круїзу здійснюється подорож у малодоступні місця: акваторію Північного Льодовитого океану, райони Північного Полярного кола, Антарктичного півострова, Фолклендських островів або Південної Георгії або Меланезії.

Безпека споживача-туриста виступає важливою та невід'ємною складовою менеджменту туристичної фірми. Підвищення рівня безпеки туристів надасть змогу зберегти стан здоров'я мандрівників та створити більш впевнений облік іміджу компаніям туристичної галузі.

Наступною складовою круїзного туризму є регулювання держави та міжнародних організацій круїзного туризму. Держава країни має безпосередній вплив на розвиток круїзного туризму. Існує ряд міжнародних організацій, які об'єднуються з метою розвивати круїзний бізнес по всьому світу. Основними організаціями виступають: Cruise Lines International Association (CLIA) – Міжнародна круїзна асоціація; European Cruise Council (ECC) – Європейське круїзне об'єднання, Association of Cruise Experts (ACE) – Асоціація експертів з круїзної справи, The Passenger Shipping Association (PSA) – Об'єднання пасажирів водного транспорту. Ці організації співпрацюють між собою та постійно вдосконалюють круїзний туризм.

IV. Висновки

Сутність круїзного туризму полягає в тісному економічному зв'язку суб'єктів туристичної діяльності – надавача, споживача туристичної послуги та державного регулювання цієї галузі. Подальше дослідження полягає у виявленні різноманітних видів та підвидів круїзного туризму, що сприятиме чіткому розумінню сучасного стану потреб споживача та можливостей круїзної компанії. Крім того, напрями вдосконалення регулювання туристичної галузі з боку держави, вимагатимуть подальшого дослідження.

Список використаної літератури

1. Азар В.И. Экономика и организация туризма / В.И. Азар. – М.: Экономика, 1972. – 182 с.
2. Александрова А.Ю. Международный туризм: учеб. пособ. для вузов / А.Ю. Александрова. – М.: Аспект Пресс, 2001. – 470 с.
3. Бабкин А.В. Специальные виды туризма: учеб. пособ. / А.В. Бабкин. – Ростов н/Д: Советский спорт, 2008. – 208 с.
4. Биржаков М.Б. Индустрия туризма: перевозки / М.Б. Биржаков, В.И. Никифоров. – 3-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Герда, 2007. – 528 с.
5. Вїзний туризм: навч. посіб. / [П.Ф. Коваль, Н.О. Алешугіна, Г.П. Андреева та ін.]. – Ніжин: Вид-во Лук'яненко В.В., 2010. – 304 с.
6. Горбылева З.М. Экономика туризма: учеб. пособ. / З.М. Горбылева. – Минск: БГЭУ, 2004. – 478 с.
7. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / В.Ф. Кифяк. – Чернівці: Книги-XXI, 2003. – 300 с.

8. Колосінська М.І. Дослідження теоретичних підходів до визначення категорії "туризм" / М.І. Колосінська // Економіка. Управління. Інновації – 2011. – № 2 (6). – С. 135–143.
9. Кудла Н.Є. Менеджмент туристичного підприємства : навч. посіб. / Н.Є. Кудла. – К. : Знання, 2012. – 343 с.
10. Національний класифікатор України. Класифікація видів економічної діяльності – КВЕД ДК 009:2010 чинний від 01.01.2012 р.
11. Про туризм : Закон України від 18.11.2003 р. № 1282-IV // Відомості Верховної Ради. – 2004. – № 13. – С. 180.
12. Пуцентейло П.Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємництва : навч. посіб. / П.Р. Пуцентейло/. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.
13. Федорченко В.К. Словник-довідник туристських термінів / В.К. Федорченко, І.М. Мініч. – К. : Дніпро, 2000. – 156 с.
14. European Cruise Council Report 2012–2013. – С. 84.

Стаття надійшла до редакції 22.05.2013.

Захарина А.Г. Определение сущности и особенностей круизного туризма

В статье дано определение круизного туризма, выявлены участники экономических отношений в круизном туризме: поставщик туристической услуги, потребитель и государство; охарактеризованы субъекты туристической деятельности и характерные отличия последних; описаны взаимоотношения участников субъектов туризма. В статье рассмотрена классификация средств водных пассажирских перевозок, раскрыты особенности круизного туризма, исследованы современные направления круизных туров.

Ключевые слова: круизный туризм, субъекты туристической деятельности, поставщик, потребитель, турист, государство, туристический продукт, услуга, средства водных пассажирских перевозок, виды круизного туризма.

Zakharina A. Definition of the essence and characteristics of cruise tourism

The article provides a definition of cruise tourism. The author of the article identified economic agents in the cruise tourism – tourism service providers, consumers and the government. Described and characterized the subjects of tourism activity in the article. Mutual relations are revealed of participant's tourism stakeholders. In this article the classification of water passenger transport provided: passenger liners regular lines coastal voyages and of international flights, cruise ships, ferries, courts for transportation of special categories of passengers, fast ferries, yachts (sailing, motor and other types), special excursion vessel, marine floating hotels (boatels). Provided determination sea and river cruises.

The author cleared up the peculiarities of the cruise tourism. The article deals with the consumer needs of cruise tourism peculiarities. The features of expeditionary cruises on icebreakers along Antarctica are identified also consumers pre-ordered tours for the year ahead. Modern trends cruise tours are depicted. It was found out that executives go in corporate cruises and training seminars for employees, which will enable to solve business issues in an exotic location. Thus, consumer is the tourist, but needs not only in entertainment, recreation, health improvement, but also in communication with colleagues and business partners. Among sea cruises author identifies voyage around the world, coastal expeditionary cruises and transatlantic crossings. Duration voyage around the world cruise set for 6 months or more. It was found out peculiarity of this subspecies cruise, as the high the cost of tour is associated with long-term staying on board. Determined international organizations and revealed the necessity of state regulation of cruise tourism. The author noted that the government of the country has a direct impact on cruise tourism development. Major international organizations are combined to develop cruise business around the world, presented in the article.

Key words: cruise tourism, tourism agents, suppliers, consumers, tourists, government, tourism product, a service, means water passenger transport, types of cruise tourism.

ДО ПИТАННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ

У статті розглянуто пропозиції щодо внесення змін до законодавства про місцеве самоврядування та бюджетне законодавство України. Вказано підходи до зміни бюджетного законодавства України в частині вдосконалення бюджетного процесу планування та прогнозування бюджетних показників.

Ключові слова: бюджетне законодавство, місцеве самоуправління, планування, прогнозування, бюджетні показники.

I. Вступ

У зв'язку з необхідністю наукового обґрунтування Основних напрямів бюджетної політики на середньострокову перспективу 2011–2012 рр. особливої актуальності набувають дослідження, спрямовані на вдосконалення законодавства про місцеве самоврядування та бюджетного законодавства.

З метою підвищення узгодженості процесу бюджетного планування та прогнозування з державним плануванням і прогнозуванням соціально-економічного розвитку, орієнтованого на чітке визначення стратегічних пріоритетних завдань та досягнення конкретних результатів соціально-економічного розвитку, пропонується внести зміни в р. 4 Бюджетного кодексу України [1], доповнити статтями про застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі та про складання прогнозу бюджету на наступні три бюджетні періоди. Зокрема, необхідно перейти до складання прогнозу бюджету на наступні три бюджетні періоди як на рівні розпорядників бюджетних коштів, так і на рівні державного та місцевого бюджетів, визначення складових програмно-цільового методу у бюджетному процесі, а саме бюджетної програми, відповідального виконавця бюджетної програми, результативних показників бюджетної програми, паспорта бюджетної програми, розкрити їх сутність і механізм застосування. Проведення оцінювання ефективності бюджетних програм на підставі аналізу результативних показників бюджетних програм, а також іншої інформації, що міститься в бюджетних запитах, кошторисах, паспортах бюджетних програм, звітах про їх виконання дасть змогу забезпечити застосування відповідних результатів при визначенні обсягів бюджетних призначень. Застосування програмно-цільового методу на рівні місцевих бюджетів сприятиме підвищенню ефективності використання бюджетних коштів.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження шляхів удосконалення бюджетного законодавства України.

III. Результати

Особливими складовими програмно-цільового методу у бюджетному процесі є бюджетні програми, відповідальні виконавці бюджетних програм, паспорти бюджетних програм, результативні показники бюджетних програм. Бюджетні програми визначаються головними розпорядниками бюджетних коштів відповідно до положень Бюджетного кодексу. Відповідальний виконавець бюджетних програм визначається головним розпорядником бюджетних коштів за погодженням з Міністерством фінансів України або місцевим фінансовим органом на рівні місцевих бюджетів. Відповідальним виконавцем бюджетних програм може бути головний розпорядник бюджетних коштів за бюджетними програмами, виконання яких забезпечується його апаратом, та/або розпорядник бюджетних коштів нижчого рівня, який виконує бюджетні програми у системі головного розпорядника. Відповідальний виконавець бюджетних програм у процесі їх виконання забезпечує цільове й ефективне використання бюджетних коштів протягом усього строку реалізації відповідних бюджетних програм у межах визначених бюджетних призначень. Результативні показники бюджетної програми використовуються для оцінювання ефективності бюджетної програми і включають кількісні та якісні показники, які визначають результат виконання бюджетної програми, характеризують хід реалізації, ступінь досягнення поставлених цілей і виконання завдань. Такі показники мають підтверджуватися офіційною державною статистичною, фінансовою та іншою звітністю, даними бухгалтерського, статистичного та внутрішньогосподарського (управлінського) обліку.

Перелік результативних показників щодо кожної бюджетної програми розробляється головними розпорядниками бюджетних ко-

штів на підставі встановлених Міністерством фінансів України вимог. На всіх стадіях бюджетного процесу його учасники в межах своїх повноважень здійснюють оцінювання ефективності бюджетних програм, що передбачає заходи з моніторингу, аналізу та контролю за цільовим та ефективним використанням бюджетних коштів. Оцінка ефективності бюджетних програм здійснюється на підставі аналізу результативних показників бюджетних програм, а також іншої інформації, що міститься у бюджетних запитах, кошторисах, паспортах бюджетних програм, звітах про виконання кошторисів та звітності про виконання паспортів бюджетних програм. Організаційно-методологічні основи оцінювання ефективності бюджетних програм визначаються Міністерством фінансів України. Результати оцінювання ефективності бюджетних програм, у тому числі висновки органів виконавчої влади, уповноважених на здійснення фінансового контролю за дотриманням бюджетного законодавства, є підставою для прийняття рішень про внесення в установленому порядку змін до бюджетних призначень поточного бюджетного періоду, відповідних пропозицій проекту бюджету на плановий бюджетний період і прогнозу бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди, включаючи зупинки реалізації відповідних бюджетних програм.

За бюджетними програмами (крім бюджетних програм, пов'язаних з функціонуванням бюджетних установ) головні розпорядники коштів державного бюджету розробляють проекти порядків використання коштів державного бюджету та забезпечують їх затвердження у терміни, визначені Кабінетом Міністрів України. Порядки використання коштів державного бюджету затверджуються Кабінетом Міністрів України або за його дорученням головним розпорядником коштів державного бюджету за погодженням з Міністерством фінансів України. Порядки використання коштів державного бюджету за бюджетними програмами, вперше визначеними Законом про Державний бюджет України, затверджуються протягом 60 днів з дня його прийняття. Якщо реалізація бюджетної програми продовжується у наступних бюджетних періодах, дія порядку використання бюджетних коштів за такою бюджетною програмою (з урахуванням змін до цього порядку, внесених у разі необхідності) продовжується до завершення її реалізації. Головний розпорядник бюджетних коштів розробляє і в місячний термін після прийняття Закону про Державний бюджет України (рішення про місцевий бюджет) затверджує спільно з Міністерством фінансів України (місцевим фінансовим органом) паспорт бюджетної програми. Правила складання паспортів бюджетних програм та звітів про

їх виконання встановлюються Міністерством фінансів України. Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі передбачає складання прогнозу бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди [2].

Складання прогнозу бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди та бюджетні повноваження на майбутні зобов'язання вимагає затвердження в Бюджетному кодексі відповідного порядку. Удосконалення середньострокового бюджетного планування місцевих бюджетів пов'язано з бюджетними процедурами середньострокового бюджетного планування в цілому в країні, тому необхідно розглянути відповідні зміни щодо удосконалення планування та прогнозування державного бюджету. Міністерство фінансів України за участю Міністерства економіки України, Національного банку України, а також головних розпорядників коштів державного бюджету складає прогноз Державного бюджету України на наступні за плановим два бюджетні періоди, заснованого на Програмі діяльності Кабінету Міністрів України, прогнозних і програмних документах економічного та соціального розвитку, державних цільових програмах. Прогноз Державного бюджету України на наступні за плановим два бюджетні періоди має включати такі показники: основні прогнозні макропоказники економічного й соціального розвитку України (із зазначенням показників номінального і реального обсягу валового внутрішнього продукту, індексів споживчих цін та цін виробників, офіційного обмінного курсу гривні у середньому за рік та на кінець року, прибутку підприємств, фонду оплати праці, рівня безробіття, експорту та імпорту товарів і послуг, а також інших показників, що застосовуються при складанні проекту бюджету); прогнозні показники зведеного бюджету України за основними видами доходів, фінансування, видатків і кредитування; прогнозні показники державного бюджету за основними видами доходів, фінансування, видатків і кредитування; прогнозні показники за бюджетними програмами, які забезпечують протягом декількох років виконання інвестиційних програм (проектів), у тому числі тих, що здійснюються із залученням державою кредитів (позик) від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій. Такі бюджетні програми включаються до прогнозу Державного бюджету України на наступні за плановим два бюджетні періоди протягом усього строку їх реалізації з урахуванням вимог цього Кодексу.

Прогноз Державного бюджету України на наступні за плановим два бюджетні періоди подається до Верховної Ради України разом з проектом закону про Державний бюджет України, уточнюється на підставі прийнятого

Закону про Державний бюджет України та схвалюється Кабінетом Міністрів України у місячний строк з дня опублікування Закону про Державний бюджет України. Головні розпорядники коштів державного бюджету, виходячи з прогнозних обсягів видатків та надання кредитів з бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди, доведених Міністерством фінансів України разом з інструкцією з підготовки бюджетних запитів, складають плани своєї діяльності на плановий і наступні за плановим два бюджетні періоди відповідно до Програми діяльності Кабінету Міністрів України, прогнозних і програмних документів економічного й соціального розвитку, державних цільових програм з визначенням очікуваних результатів діяльності. Такі плани діяльності щорічно приводяться у відповідність з показниками державного бюджету на плановий бюджетний період та прогнозом Державного бюджету України на наступні за плановим два бюджетні періоди.

Для досягнення поставлених цілей головні розпорядники коштів державного бюджету формують бюджетні програми (з урахуванням строку їх реалізації) на плановий і наступні за плановим два бюджетні періоди.

Показники проекту Державного бюджету України на бюджетний період, що настає за плановим, ґрунтуються на прогнозі Державного бюджету України на наступні за плановим два бюджетні періоди, включаючи показники за бюджетними програмами, які забезпечують протягом декількох років виконання інвестиційних програм (проектів), у тому числі, які здійснюються із залученням державою кредитів (позик) від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій.

Згідно з новою редакцією Бюджетного кодексу України, Рада Міністрів Автономної Республіки Крим, місцеві державні адміністрації, виконавчі органи відповідних місцевих рад складають та схвалюють прогноз місцевого бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди відповідно до прогнозних і програмних документів економічного й соціального розвитку країни та відповідної території, Програми діяльності Кабінету Міністрів України, державних цільових програм, заснованих на прогнозі Державного бюджету України на наступні за плановим два бюджетні періоди.

Прогноз місцевого бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди включає прогнозні показники місцевого бюджету за основними видами доходів, фінансування, видатків і кредитування, а також прогнозні показники за бюджетними програмами, які забезпечують протягом декількох років виконання інвестиційних програм (проектів). Прогноз зазначеного бюджету на наступні

за плановим два бюджетні періоди подається до Верховної Ради Автономної Республіки Крим, відповідних місцевих рад разом з проектом рішення про місцевий бюджет, уточнюється на підставі схваленого Кабінетом Міністрів України прогнозу Державного бюджету України на наступні за плановим два бюджетні періоди і прийнятого рішення про місцевий бюджет та схвалюється Радою Міністрів Автономної Республіки Крим, місцевими державними адміністраціями, виконавчими органами відповідних місцевих рад.

За бюджетними програмами, які забезпечують протягом декількох років виконання інвестиційних програм (проектів), у тому числі тих, що здійснюються із залученням державою кредитів (позик) від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій, Законом про Державний бюджет України (рішенням про місцевий бюджет) можуть надаватися бюджетні повноваження на майбутні зобов'язання. Бюджетні повноваження на майбутні зобов'язання передбачають повноваження на взяття зобов'язань, платежі за якими будуть здійснюватися в наступних бюджетних періодах бюджетних призначень, які визначаються за такими бюджетними програмами щорічно до завершення виконання інвестиційних програм (проектів) з урахуванням відповідних прогнозних показників, встановлених цією статтею.

Договори про створення/будівництво та/або управління/експлуатацію об'єктів державної (комунальної) власності за рахунком коштів приватних інвесторів, у тому числі на умовах концесії, має право укладати від імені держави (Автономної Республіки Крим чи відповідної територіальної громади) Кабінет Міністрів України або за його дорученням Міністерство фінансів України (Рада Міністрів Автономної Республіки Крим або виконавчий орган відповідної місцевої ради). Для здійснення програм та заходів, які реалізуються за рахунок коштів бюджету, бюджетні асигнування надаються розпорядникам бюджетних коштів. За обсягом наданих прав розпорядники бюджетних коштів поділяються на головних розпорядників бюджетних коштів та розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня.

Головними розпорядниками бюджетних коштів можуть бути тільки: за бюджетними призначеннями, визначеними Законом про Державний бюджет України, – установи, уповноважені забезпечувати діяльність Верховної Ради України, Президента України, Кабінету Міністрів України в особі їх керівників; міністерства, Конституційний Суд України, Верховний Суд України, вищі спеціалізовані суди й інші органи, безпосередньо визначені Конституцією України, в особі

їх керівників, а також Національна академія наук України та інші установи, уповноважені Кабінетом Міністрів України на реалізацію державної політики у відповідній сфері, в особі їх керівників; за бюджетними призначеннями, визначеними рішенням про бюджет Автономної Республіки Крим, – уповноважені юридичні особи (бюджетні установи), що забезпечують діяльність Верховної Ради Автономної Республіки Крим і Ради Міністрів Автономної Республіки Крим, а також міністерства та інші органи влади Автономної Республіки Крим в особі їх керівників; за бюджетними призначеннями, визначеними іншими рішеннями про місцеві бюджети, – місцеві державні адміністрації, виконавчі органи та апарати місцевих рад (секретаріат Київської міської ради), головні управління, управління, відділи та інші самостійні структурні підрозділи місцевих державних адміністрацій, виконавчих органів місцевих рад в особі їх керівників.

Головні розпорядники коштів Державного бюджету України визначаються відповідно до Бюджетного кодексу та затверджуються Законом про Державний бюджет України шляхом встановлення їм бюджетних призначень.

Головні розпорядники коштів місцевих бюджетів визначаються рішенням про місцевий бюджет відповідно до порядку, встановленого для головних розпорядників коштів державного бюджету.

Функціями головного розпорядника бюджетних коштів є: розробка планів діяльності на плановий і наступні за плановим два бюджетні періоди; організація та забезпечення на підставі плану діяльності та прогнозу бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди складання проекту кошторису та бюджетного запиту і подання їх Міністерству фінансів України (місцевим фінансовим органом); отримання бюджетних призначень шляхом їх затвердження у законі про Державний бюджет України (рішенні про місцевий бюджет), прийняття рішення про надання повноважень на виконання бюджетної програми розпорядниками бюджетних коштів нижчого рівня та/або одержувачами бюджетних коштів, розподіл і доведення до них у встановленому порядку обсягів бюджетних асигнувань; затвердження кошторисів розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня (плани використання бюджетних коштів одержувачів бюджетних коштів), якщо інше не передбачено законодавством; розробка проектів порядків використання коштів державного бюджету за бюджетними програмами, передбаченими ч. 7 ст. 20 цього Кодексу; розробка та затвердження паспортів бюджетних програм та складання звітів про їх виконання, здійснення аналізу показників виконання бюдже-

тних програм (у разі застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі); здійснення управління бюджетними коштами у межах встановлених йому бюджетних повноважень та оцінювання ефективності бюджетних програм, забезпечення ефективного, результативного і цільового використання бюджетних коштів, організація та координація роботи розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня та одержувачів бюджетних коштів у бюджетному процесі; реалізація контролю за своєчасним поверненням у повному обсязі до бюджету коштів, наданих за операціями з кредитування бюджету, а також кредитів (позик), одержаних державою (Автономною Республікою Крим чи територіальною громадою), і коштів, наданих під державні (місцеві) гарантії; здійснення внутрішнього контролю за повнотою надходжень, взяттям бюджетних зобов'язань розпорядниками бюджетних коштів нижчого рівня та одержувачами бюджетних коштів і витрачанням ними бюджетних коштів; забезпечення організації та ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової і бюджетної звітності у порядку, встановленому законодавством; забезпечення доступності інформації про бюджет відповідно до законодавства та цього Кодексу.

За наявності відповідних бюджетних асигнувань розпорядник бюджетних коштів уповноважує одержувача бюджетних коштів на виконання заходів, передбачених бюджетною програмою, та надає йому кошти бюджету (на безповоротній або поворотній основі). Одержувач бюджетних коштів використовує такі кошти згідно з планом використання бюджетних коштів, складеного на підставі кошторису цього розпорядника бюджетних коштів.

Ст. 23 Бюджетного кодексу України визначає особливості встановлення бюджетних призначень, а саме необхідність наявності відповідного бюджетного призначення для будь-яких бюджетних зобов'язань та платежів з бюджету. Якщо в процесі виконання бюджету зміна обставин вимагає менших бюджетних асигнувань головним розпорядникам бюджетних коштів, Міністр фінансів України (керівник місцевого фінансового органу) приймає рішення про приведення у відповідність бюджетного призначення Державного бюджету України (місцевого бюджету). Кабінет Міністрів України (Рада Міністрів Автономної Республіки Крим, місцева державна адміністрація, виконавчий орган відповідної місцевої ради) у двотижневий термін подає до Верховної Ради України (Верховної Ради Автономної Республіки Крим, відповідної місцевої ради) у встановленому порядку пропозиції про приведення у відповідність бюджетних при-

значень Державного бюджету України (місцевого бюджету). Видатки спеціального фонду бюджету мають постійне бюджетне призначення, яке дає право проводити їх виключно в межах і за рахунок фактичних надходжень спеціального фонду бюджету згідно із законодавством, якщо цим Кодексом та/або Законом про Державний бюджет України (рішенням про місцевий бюджет) не встановлено інше. Пропозиції про внесення змін до бюджетних призначень подаються та розглядаються у порядку, встановленому для складання проекту бюджету. Витрати відповідно до внесених в бюджетних призначень змін здійснюються лише після набуття чинності відповідним законом (рішенням Верховної Ради Автономної Республіки Крим, відповідної місцевої ради), яким внесено такі зміни, крім випадків, визначених Бюджетним кодексом.

Про внесення змін до Бюджетного кодексу України в частині вдосконалення бюджетного процесу та впровадження середньострокового бюджетного планування, чинну редакцію ст. 23 пропонується доповнити такими положеннями. У межах загального обсягу бюджетних призначень за бюджетною програмою окремо за загальним та спеціальним фондами бюджету перерозподіл видатків у розрізі економічної класифікації видатків бюджету здійснюється Міністерством фінансів України (місцевим фінансовим органом) за обґрунтованим поданням головного розпорядника бюджетних коштів. Інші зміни розмірів, мети та обмеження в часі бюджетних призначень регулює Закон про Державний бюджет України (рішення про місцевий бюджет), крім випадків, передбачених Бюджетним кодексом.

Якщо після прийняття Закону про Державний бюджет України (рішення про місцевий бюджет) повноваження на виконання функцій або надання послуг, на яке затверджене бюджетне призначення, передається відповідно до законодавства від одного головного розпорядника бюджетних коштів іншому головному розпоряднику бюджетних коштів, дія бюджетного призначення не припиняється і застосовується для виконання тих самих функцій чи послуг іншим голо-

вним розпорядником бюджетних коштів, якому це доручено. Передача бюджетних призначень у випадку, визначеному цією частиною, здійснюється за погодженням з Комітетом Верховної Ради України з питань бюджету (відповідною Комісією Верховної Ради Автономної Республіки Крим, місцевої ради) у порядку, визначеному Міністерством фінансів України. Усі бюджетні призначення втрачають чинність після закінчення бюджетного періоду, за винятком випадків, визначених Бюджетним кодексом.

Бюджетним кодексом пропонується встановити заборону без внесення змін до Закону про Державний бюджет України [3] (рішення про місцевий бюджет) щодо збільшення бюджетних призначень за загальним та спеціальним фондом державного бюджету (місцевого бюджету) на: оплату праці працівників бюджетних установ за рахунок зменшення інших видатків; витрати за бюджетними програмами, пов'язаними з функціонуванням органів державної влади (органів влади Автономної Республіки Крим та органів місцевого самоврядування), за рахунок зменшення видатків за іншими бюджетними програмами.

IV. Висновки

Кабінету Міністрів України пропонується надати право встановлювати граничні суми витрат бюджетних установ на придбання автомобілів, меблів, іншого обладнання й устаткування. Зазначені підходи до зміни бюджетного законодавства України в частині вдосконалення бюджетного процесу планування та прогнозування бюджетних показників відповідають практиці європейських країн, що наближує Україну до Європейського Союзу у сфері бюджетно-податкової політики.

Список використаної літератури

1. Бюджетний кодекс України. – К., 2011.
2. Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: у 6 т. / [редкол.: М.Я. Азаров (голова) та ін.]. – К.: НДФІ, 2004. – Т. 4: Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі. – 368 с.
3. Закон України "Про Державний бюджет України на 2010". – К., 2011.

Стаття надійшла до редакції 22.05.2013.

Іляшенко А.Х. К вопросу усовершенствования бюджетного законодательства Украины

В статье рассматриваются предложения о внесении изменений в законодательство о местном самоуправлении и бюджетное законодательство Украины. Указаны подходы к изменению бюджетного законодательства Украины в части совершенствования бюджетного процесса планирования и прогнозирования бюджетных показателей.

Ключевые слова: бюджетное законодательство, местное самоуправление, планирование, прогнозирование, бюджетные показатели.

Iliashenko A. Improvement of budget legislation Ukraine

In article offers on modification of the legislation on local government and the budgetary legislation of Ukraine are considered. Approaches to change of the budgetary legislation of Ukraine regarding

improvement of the budgetary process of planning and forecasting of the budgetary indicators are specified.

In connection with the scientific basis of the budget policy for the medium term 2011–2012. become particularly relevant research aimed at improving the legislation on local government and budget legislation. In order to improve the consistency of the process of budget planning and forecasting of state planning and forecasting of socio-economic development, based on a clear definition of strategic priorities and achieving concrete results of socio-economic development, it is proposed to amend the Budget Code of Ukraine g.4, supplemented articles on the use of program budgeting in the budget process and the drafting budget forecast for the next three fiscal periods. In particular, you must go for taking the forecast budget for the next three budget periods at both procuring entities and at the state and local budgets, identifying the components program budgeting in the budget process, namely the budget program of responsible fiscal program, effective performance budget program budget program passport, to reveal their essence and mechanism of application. Evaluating the effectiveness of budget programs for the analysis of performance indicators of budgetary programs and other information included in budget requests, budgets, budget program passport, reports on their implementation will ensure that the relevant results in the determination of budget allocations. The use of program budgeting at the local budgets will increase the efficiency of public funds. Problem. The aim of the article is to investigate ways to improve the budget legislation of Ukraine.

Key words: *budgetary legislation, local government, planning, forecasting, budgetary indicators.*

УДК 330.356.7:330.55:330.117:519.86

В.В. Корольковкандидат економічних наук, доцент
Запорізький національний технічний університет**ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ
З ВИКОРИСТАННЯМ ФАКТОРА ТЕХНІЧНОГО ПРОГРЕСУ**

У статті розглянуто методологію прогнозування економічного зростання в регіоні на підставі дослідження структурних зрушень чисельного складу населення працездатного віку і фактора науково-технічного прогресу, який визначає продуктивність праці. На прикладі Запорізької області за наведеною методологією проведено моделювання і сформовано прогноз.

Ключові слова: економічне зростання, сталий розвиток, виробнича функція, фактори, регіональна економіка, моделювання, прогнозування, продуктивність праці, потенціал.

I. Вступ

На регіональному рівні узагальнюючим показником, який характеризує рівень розвитку економіки регіону, є валовий регіональний продукт (далі – ВРП). ВРП у ринкових цінах визначається як сума валової доданої вартості усіх видів економічної діяльності в основних цінах, включаючи чисті податки на продукти. Валова додана вартість в основних цінах розраховується як різниця між випуском та проміжним споживанням кожного виду економічної діяльності, зменшена на величину оплати послуг фінансових посередників. Вона містить у собі первинні доходи, що створюються учасниками виробництва. Оплата послуг фінансових посередників ви-

значається як різниця між доходами від власності, отриманими фінансовими посередниками (за винятком чистого доходу, одержаного від інвестування їх власних коштів) і відсотками, сплаченими їх кредиторам. Чисті податки – це податки на продукти за виключенням субсидій на продукти.

Динаміка ВРП відображає розвиток Запорізького регіону. За даними Головного управління статистики в Запорізькій області [4] та інформацією Національного банку України про зміни курсу долара до гривні було побудовано графік зростання ВРП в Запорізькій області у доларовому еквіваленті (рис. 1).

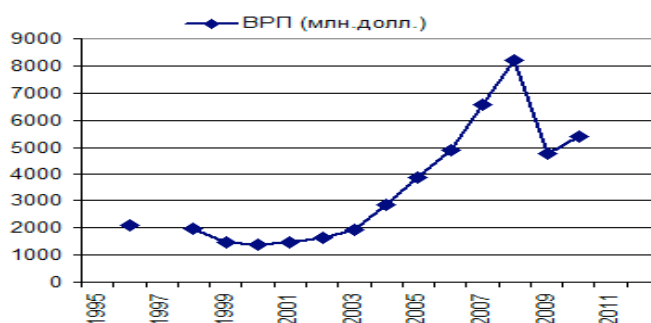


Рис. 1. Динаміка ВРП у Запорізькій області внаслідок фінансової кризи в Україні та стрімкого падіння курсу гривні

Падіння ВРП припинилось у 2001 р. і з цього часу спостерігається його зростання. У 2008–2009 рр. ВРП має зниження.

Зростання ВРП у цілому супроводжується зростанням чисельності населення працездатного віку (рис. 2).

У регіоні спостерігається перевищення чисельності працездатного населення над кількістю робочих міст, що викликає безробіття. Зареєстрований рівень безробіття у Запорізькій області перебуває в межах 0,2 та 3,2%. Рівень безробіття у 2011 р. становить 2,4% [4, с. 307].

Разом з тим розвиток Запорізького регіону супроводжується зменшенням чисельності населення (рис. 3).

Зменшення кількості народжених спостерігається, починаючи з 1990 р. Найменша кількість народжених була зареєстрована в 2000 р. і дорівнювала 10 016 осіб. Зростання кількості народжених у наступні роки за результатом 2011 р. ще не набуло рівня 1990 р., тому кількість померлих і досі перевищує кількість народжених. Це зумовлює проведення додаткового дослідження змін вікового складу населення і прогнозування його подальших зрушень.

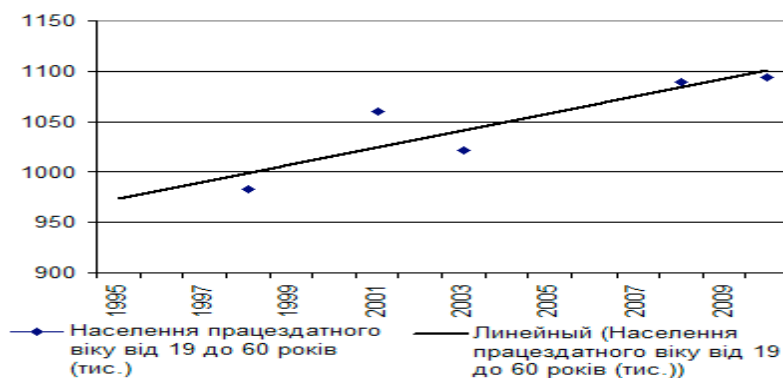


Рис. 2. Зміни чисельності населення працездатного віку

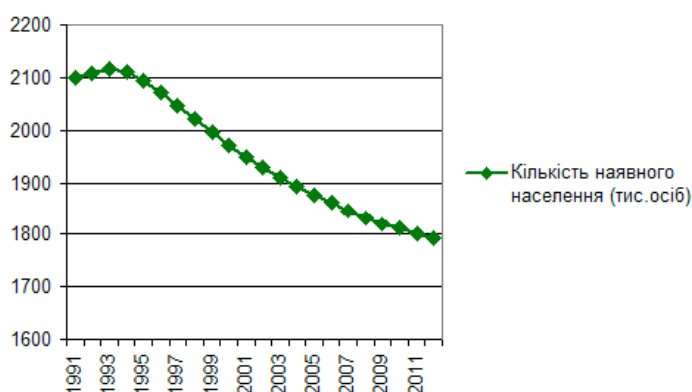


Рис. 3. Динаміка кількості населення у Запорізькій області

Уперше можливі проблеми демографічної кризи провалу народжуваності були визначені при створенні програми “Стратегія розвитку Запорізького регіону”, але на час створення програми ця проблема була такою начальною, як зараз. Для аналізу розподілу постійного населення Запорізької області за статтю і віком у щорічнику Головного управління статистики Запорізької області за 2011 р. наведено “вікову піраміду” (рис. 4) [4, с. 282]. На діаграмі спостерігаються провали народжуваності, що були в часи голодомору та вітчизняної війни. Але ці періоди були нетривалими. Два роки під час голодомору та п'ять років під час війни. Народжуваність поновлялась після усунення впливу негативних факторів. Падіння народжуваності під час війни було більш тривалим і глибоким, тому з періодом у двадцять років спостерігається незначне вторинне падіння народжуваності.

Останнє падіння почалося у 90-х рр. і продовжувалося до 2000 р. Починаючи з 2000 р., народжуваність почала зростати, але незначно. Навіть за підсумками 2011 р. рівень народжуваності не досяг рівня 1990 р., а смертність перевищує народжуваність, тобто відбувається скорочення чисельності населення.

Отже, такого тривалого падіння народжуваності терміном більше ніж 20 років в Україні раніше не було ніколи. Навіть у су-

часному ще не відновився рівень народження, а вже наближається час вторинного падіння. Це суттєва загроза трудовим ресурсам. Вона, безумовно, буде позначатися на економічному розвитку регіону.

II. Постановка завдання

Мета статті – прогнозування структурних зрушень трудового потенціалу та його впливу на економічний розвиток Запорізької області.

III. Результати

Населення за ознаками використання трудового ресурсу розподіляється на населення працездатного віку і населення “до” та “понад” працездатного віку. У наведених статистичних даних все населення розподілено на вікові групи по п'ять років, тобто 0–4, 5–9, 10–14, 15–19, 20–24, 25–29, 30–34, 35–39, 40–44, 45–49, 50–54, 55–59, 60–64, 65–69, понад 70 років. Це зумовлює встановлення лагу також відповідно у п'ять років.

Відповідно до методу лагу, чисельність населення групи i залежить від чисельності населення попередньої групи $i-1$ та обчислюється за формулою:

$$N_i = N_{i-1} \cdot K_i, \quad (1)$$

де N_i – чисельність населення групи i ;

N_{i-1} – чисельність населення групи $(i-1)$;

K_i – коефіцієнт смертності, що визначений для групи i .

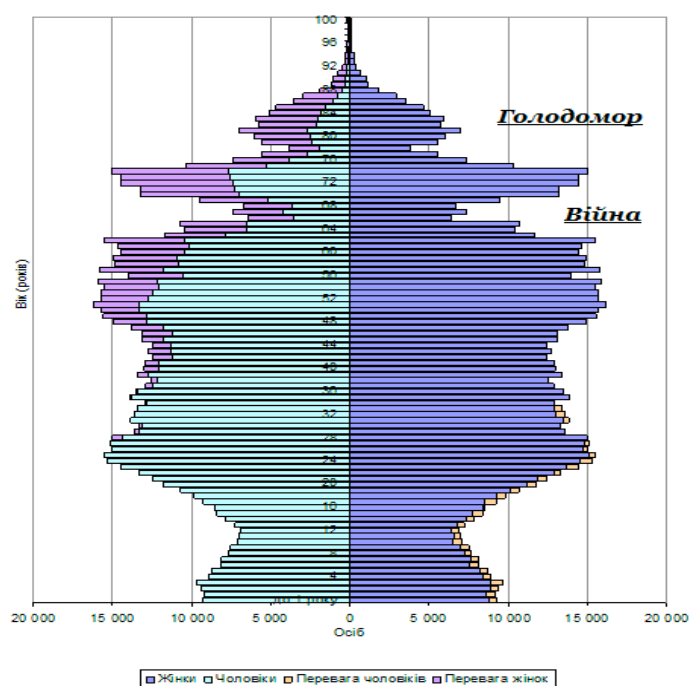


Рис. 4. Розподіл постійного населення за статтю та віком на 1 січня 2012 р.

Вікова група 0–4 формується на підставі статистичної інформації про народжуваність у ці роки або на підставі прогнозу змін народжуваності. Остання група “понад 70 років” накопичує чисельний склад попередньої групи і обчислюється добуток цієї суми з коефіцієнтом смертності, що визначений для останньої групи.

Доцільним є проведення подальших досліджень з використанням сценарного прогнозування структурних зрушень за віковими групами населення.

За визначеною методикою було виконано прогнозування структурних змін трудових ресурсів, яке буде відбуватися до 2048 р. Чисельність груп населення визначалась за

наступним положенням. Чисельність населення до працездатного віку визначалась сумарною чисельністю населення вікових груп 0–4, 5–9, 10–14, 15–19 років. Населення працездатного віку – 20–24, 25–29, 30–34, 35–39, 40–44, 45–49, 50–54, 55–59 років. Населення пенсійного віку – це сумарна чисельність населення вікових груп понад 60 років.

Початковою є інформація про розподіл чисельності населення по вікових групах за даними Держкомстату [1] станом на 01.01.2009 р. (на кінець 2008 р.). За методом лагу відповідно до формули (1) за кожною віковою групою проведено розрахунок змін. Результати розрахунку на період до 2028 р. наведено в табл.

Таблиця

Розподіл чисельності населення за віковими групами

група	2008	2013	2018	2023	2028
0–4	84 511	90 166	93 580	93 580	93 580
5–9	70 225	84 511	90 166	93 580	93 580
10–14	80 533	70 225	84 511	90 166	93 580
15–19	114 776	80 533	70 225	84 511	90 166
20–24	147 732	114 776	80 533	70 225	84 511
25–29	137 695	147 732	114 776	80 533	70 225
30–34	133 494	137 695	147 732	114 776	80 533
35–39	126 108	133 494	137 695	147 732	114 776
40–44	124 537	126 108	133 494	137 695	147 732
45–49	146 662	124 537	126 108	133 494	137 695
50–54	140 028	146 662	124 537	126 108	133 494
55–59	133 286	140 028	146 662	124 537	126 108
60–64	80 719	133 286	140 028	146 662	124 537
65–69	97 169	80 719	133 286	140 028	146 662
70 і понад	203 018	198 678	180 058	223 315	251 686

Чисельність населення в групі 0–4 визначається кількістю народжених. Аналіз народжуваності за період з 2002 до 2011 рр. виявляє повільне її зростання. То-

му прогнозування змін було побудоване за трьома сценаріями розвитку:

Сценарій I – народжуваність залишиться на рівні 2008 р.: $18\,716 \times 5 = 93\,580$.

Сценарій II – народжуваність поступово буде збільшуватися до рівня найбільшої: від 18 029 (2011 р.) до 29546, тобто 147 730 у 5 років.

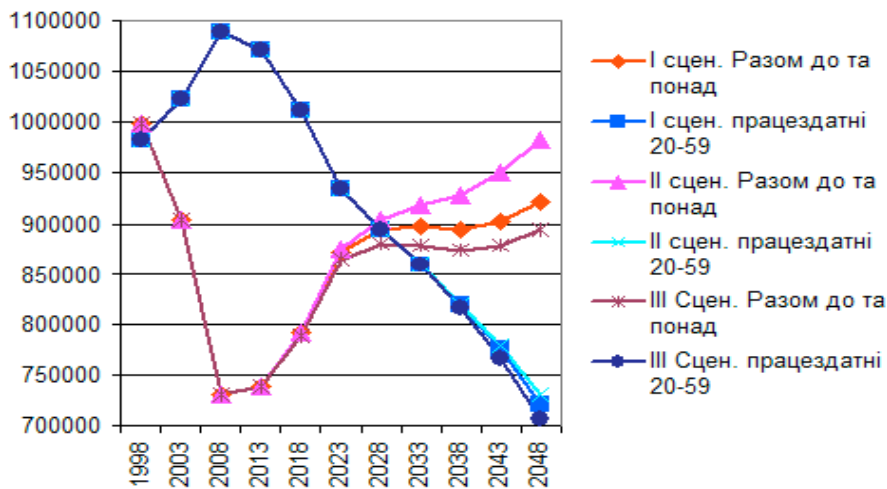
Сценарій III – народжуваність поступово буде зменшуватися до рівня найменшої: від 18 029 (2011 р.) до 13 692 (2000 р.), тобто 586 за 5 років.

Аналіз провалу народжуваності за віковими групами дає змогу визначати план дій в умовах змін чисельності населення тієї чи іншої групи населення за віком. Провал народжуваності вже викликав зменшення дитячих садків та шкіл. Зараз провал народжуваності впливає на зменшення кількості потенційних абітурієнтів – група населення віком від 19 до 21 року.

Починаючи з 2008 р., ця група населення зменшується, відображаючи падіння наро-

джуваності у попередній період. Зменшення чисельності потенційних абітурієнтів буде продовжуватися до 2017 р., а в подальшому буде спостерігатися незначне збільшення чисельності цієї вікової групи, але це збільшення не досягне рівня 2008 р.

Випускники ВНЗ поповнюють чисельність населення працездатного віку. Тому насамперед дослідження торкнеться групи населення віком від 20 до 60 років. Якщо попередній період до 2011 р. можна досліджувати за фактичними даними статистики, то майбутні зміни чисельності населення досліджуваної вікової групи були визначені методами сценарного прогнозування з використанням економіко-математичної моделі (1). Результати розрахунків прогнозування на період до 2048 р. наведені на рис. 5.



■ Побудовано за авторською методикою на підставі даних Держкомстату України

Рис. 5. Динаміка структурних змін вікового складу населення в Запорізькій області

За результатами прогнозування спостерігається суттєве зменшення чисельності населення працездатного віку за всіма трьома сценаріями. Навіть найкращий сценарій збільшення народжуваності практично не покращує ситуацію. Це падіння було закладено у 90-ті рр. За таких умов бізнес-середовище, підприємства й організації опиняться в якісно іншому ринку праці, де провідна роль буде належати не працедавцю, як це було раніше, а працівнику. Безробіття зникне або зовсім, або залишиться для тих категорій працівників, робота для яких відсутня на підприємствах. Зайве створені робочі місця залишаться без робітників. А підприємства вимушені будуть із повагою ставитись до працівників і утримувати їх, створюючи відповідні умови праці, відпочинку та підвищуючи заробітну плату. Тобто підприємства повинні будуть планувати свою роботу в умовах дорогої робочої сили. Невідповідність між наявним розподілом людського капіталу за професіями і потребами підприємств буде вимагати ство-

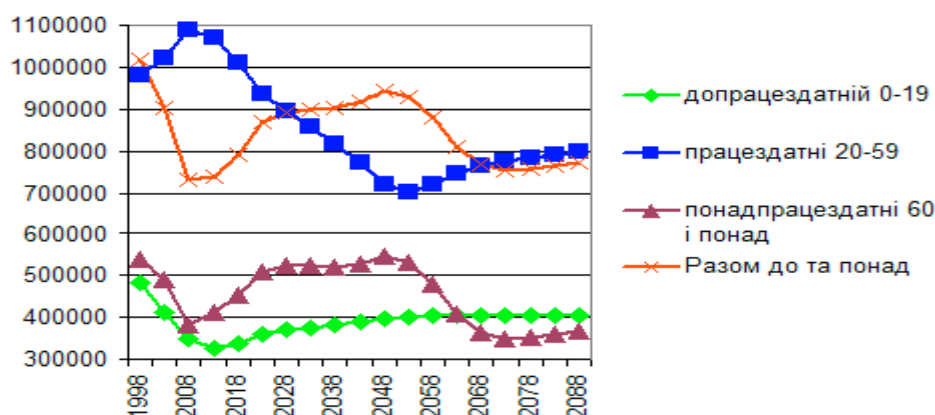
рення умов для перенавчання, освоєння нових професій населенням, яке ще залишилось без роботи, для того, щоб заповнити вільні робочі місця. На незаповнені робочі місця також можуть бути запрошені емігранти з інших регіонів. За таких умов важливим є забезпечення збалансованого економічного розвитку.

Падіння чисельності населення працездатного віку буде супроводжуватися також змінами навантаження на працюючих робітників, оскільки, починаючи з 2012 р., спостерігається збільшення загальної групи населення вікових груп "до" та "понад" працездатного віку. Навіть збільшення пенсійного віку суттєво не буде впливати на цей процес, а збільшення народжуваності буде погіршувати навантаження на працюючих. Починаючи з 1928 р. буде спостерігатися від'ємна різниця між чисельністю населення працездатного віку та іншими групами. Ситуація буде погіршуватися в наступні роки. Одному працюючому робітнику необхідно

буде забезпечувати існування двох непрацюючих. Без спеціальних програм щодо забезпечення життєвих умов населення непрацездатного віку подальший розвиток суспільства неможливий. Соціальна напруже-

ність за цих умов може привести до небажаних наслідків.

Як довго така ситуація буде тримати в Запорізькій області? Подальше прогнозування на період до 2088 р. надає відповідь (рис. 6).



Джерело: Побудовано автором за підсумками досліджень

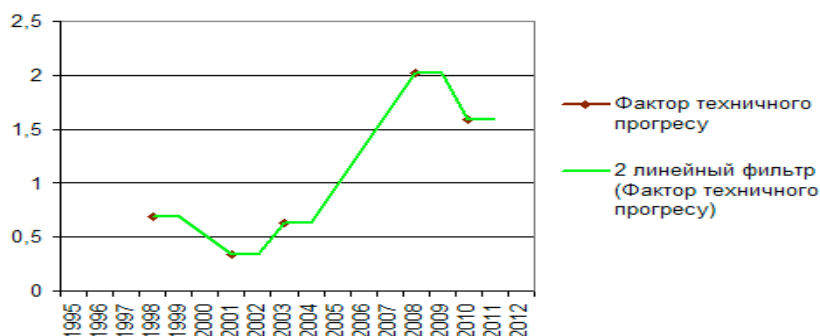
Рис. 6. Прогноз структурних зрушень між віковими групами населення Запорізької області до 2088 р.

Навіть в умовах найкращого оптимістичного сценарію падіння чисельності населення працездатного віку припиниться тільки в 2050 р., при цьому чисельність інших вікових груп буде майже у 1,5 рази її перевищувати. Тільки починаючи з 2050 р. (у кращому випадку), структурні зрушення вікових груп населення почнуть приходити до норми. Буде спостерігатися зростання чисельності населення працездатного віку та зменшуватися кількість населення інших вікових груп. Але навіть у 2088 р. чисельність населення працездатного віку буде на 25% меншою за рівень 2012 р.

Безсумнівно, що зрушення у чисельності населення працездатного віку будуть нега-

тивно впливати на рівень ВРП Запорізької області.

Для оцінювання такого впливу необхідним є також використання методу прогнозування за сценаріями. Відповідно [2, с. 198–210], основним фактором, що пов'язує чисельність населення працездатного віку і ВРП, є продуктивність праці, яка формується інтегрованим показником – фактором науково-технічного прогресу (далі – ФТП). Цей фактор є інтегрованим показником реалізації потенціалів за рахунок впровадження технологій у всіх сферах життя. Зміни розрахованого ФТП на підставі статистичних даних за попередній період відображають фактичний його стан (рис. 7).



Джерело: розраховано за авторською методикою

Рис. 7. Динаміка фактора технічного прогресу Запорізької області

Фактор технічного прогресу в основному має позитивну динаміку, але спостерігаються його флуктації під час деяких змін у суспільстві, законодавчої бази, технологічних

надбань та інші. Це надає підстави для використання сценаріїв розвитку ФТП [3].

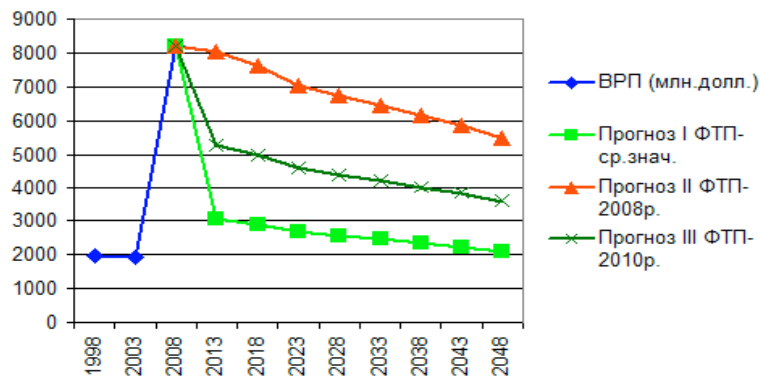
У подальших дослідженнях прогноз ВРП Запорізького регіону виконувався в розрахун-

ку на кращий сценарій збільшення народжуваності та встановлених значень ФТП (рис. 8):

Сценарій I – ФТП має середнє значення попереднього періоду досліджень.

Сценарій II – ФТП має досягає максимального значення попереднього періоду.

Сценарій III – ФТП залишається незмінним на рівні 2010 р.



Джерело: Розраховано за авторською методикою

Рис. 8. Прогноз ВРП по Запорізькій області до 2048 р. за сценаріями змін ФТП

За всіма трьома сценаріями очікується падіння ВРП. Це сигнал від майбутнього, який ми маємо врахувати у своїх діях.

IV. Висновки

За підсумками проведеного дослідження можна сформулювати таке резюме:

По-перше, внаслідок падіння народжуваності в період 1991–2000 рр., починаючи з 2008 р., ВНЗ працюють в умовах постійного зменшення кількості потенційних абітурієнтів ВНЗ, яке буде продовжуватися до 2017 р.

По-друге, до 2012 р. бізнес-середовище працювало в умовах надлишку населення працездатного віку. Починаючи з 2012 р. очікується суттєве зменшення чисельності населення працездатного віку, яке супроводжується збільшенням чисельності населення до та понад працездатний вік.

По-третє, скорочення чисельності працездатного населення безпосередньо впливає на зниження рівня ВРП.

Для управління розвитком Запорізької області Обласною радою у 2008 р. прийнята програма “Стратегія розвитку Запорізького регіону”, що завершується в 2015 р. Необхідним є створення нової стратегії до 2020 р., орієнтованої на забезпечення сталого розвитку регіону в умовах зменшення чисельності населення працездатного віку.

Формування такої програми, враховуючи результати проведеного дослідження, має передбачати переоснащення підприємств та впровадження нових технологій, що реа-

лізують збалансоване використання потенціалів регіону. Це неможливе без випускників ВНЗ з високим рівнем підготовки. Тому для якісної підготовки фахівців підприємствам (суб’єктам господарювання всіх форм власності) необхідно підвищити співпрацю з ВНЗ створюючи необхідну базу практики, продовжити науково-технічну співпрацю підприємств і ВНЗ у різних її формах.

Список використаної літератури

1. Держкомстат України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Корольков В.В. Продуктивність праці як інтегрований фактор розвитку економічних систем, заснованих на знаннях / В.В. Корольков // Прогнозування соціально-економічних процесів: сучасні підходи та перспективи: монографія / під ред. О.І. Черняка, П.В. Захарченко. – Бердянськ: Видавець Ткачук О.В., 2011. – 436 с.
3. Корольков В.В. Особливості урахування фактора технічного прогреса в производственной функции / В.В. Корольков // Економіка і прогнозування. – 2009. – № 2. – С. 97–110.
4. Статистичний щорічник Запорізької області за 2011 рік / за ред. Головешка Володимира Петровича; Державна служба статистики України Головне управління статистики у Запорізькій області. – Запоріжжя, 2012. – 503 с.

Стаття надійшла до редакції 20.03.2013.

Корольков В.В. Прогнозирование экономического развития региона с использованием фактора технического прогресса

В статье рассматривается методология прогнозирования экономического роста в регионе на основании исследования структурных сдвигов численности населения трудоспособного возраста и фактора технического прогресса, определяющего продуктивность

труда. На примере Запорожской области по данной методологии проводится моделирование и формируется прогноз.

Ключевые слова: экономический рост, устойчивое развитие, производственная функция, факторы, региональная экономика, моделирование, прогнозирование, продуктивность труда, потенциал.

Korolkov V. Forecasting of the region's economy growth using the factor of technical progress

The article discusses the methodology of economic growth forecasting in the region on the basis of the study of structural changes of the working age population and the technical progress factor, which determines productivity.

At the regional level the summary assessment that characterizes the level of economic development of the region, is the gross regional product (GRP). In Zaporozhye region GRP growth is general by accompanied an increase in population of working age. In the region the working-age population exceeds over the number of working places, causing unemployment. Registered unemployment in Zaporizhzhya region is between 0.2 and 3.2 percent. However the development of Zaporizhzhya region is accompanied with a total decrease in population.

The lowest number of births was registered in 2000 and amounted to 10,016 persons. The number of births is increased in the coming years, but does not have the level of 1990 by the result in 2011, so the number of deaths exceeds the number of births so far.

The aim of the study is forecasting the impact of structural changes employment potential and its impact on economic development in Zaporozhye region.

If the population is differentiated by age groups, according to the method lag, the population group i depends on the population of the previous group $i - 1$ and is calculated by the formula:

$$N_i = N_{i-1} \cdot K_i, \quad (1)$$

Where N_i – population group i ; N_{i-1} – population group $(i - 1)$; K_i – a mortality rate that is defined for the group i .

Age group “0 to 4 years” is formed on the basis of statistical information at birth in those years, or based on forecast changes in fertility. The latter group is “over 70 years” accumulating strength of the previous group and calculated by multiply of the amount to mortality rates, determined for the latter group.

By using a defined methodology it was performed forecasting of structural changes in the labour of Zaporizhia region, which will happen in 2048 with the optimistic, realistic and pessimistic scenarios change of demography. The decline in the population of working age is identified, as a result of forecasting in all three scenarios. In these conditions, unemployment will disappear, and the company will be forced to plan their work in terms of expensive labour. Fall of the working age population will be accompanied with changes in the load on employees. The total population with ages “before” and “over” working age will be increased since 2012. Even if significantly increase the retirement age will not affect this process and increase the birth rate will degrade the burden on employees. Beginning from 2028, negative difference between the number of working-age population and other groups will be experienced. The situation will worsen in the coming years. Undoubtedly the same changes in the working age population will affect on the GRP of Zaporozhye region.

To prevent the negative impact of this phenomenon is necessary to create a new strategy in 2020, focused on sustainable development of the region in terms of reducing the population of working age.

Formation of such a program, taking into account the results of the study should include refitting and new technologies that implement sustainable use of the potentials of the region.

Key words: economic growth, sustainable development, production function, factors, regional economics, modeling, forecasting, labor productivity, potential.

УДК 330.322.012

І.В. Лінтур

здобувач Львівської комерційної академії

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ІНВЕСТИВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Статтю присвячено дослідженню механізму управління ефективністю інвестування національної економіки, виокремлено напрями необхідної діяльності держави у сфері регулювання інвестиційної діяльності, які дадуть змогу її авізувати. Запропоновано модель управління ефективністю інвестування держави, а також з метою стимулювання інвестиційної діяльності та підвищення її соціально-економічного розвитку, рекомендовано створити центральний інвестиційний фонд.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційні ресурси, інвестування національної економіки, управління ефективністю інвестування, механізм ефективного інвестування.

I. Вступ

Нарощування інвестиційних ресурсів, збільшення частки капітальних вкладень у валовому внутрішньому продукті, поліпшення структури джерел інвестицій та напрямів їх вкладення, вирішення проблеми активізації інвестиційної діяльності мають стратегічне значення в управлінні економікою в цілому [6].

Інвестиційна діяльність є джерелом та основною передумовою розвитку економіки. І саме тому розробленню та реалізації механізмів її впровадження відводиться істотне місце серед інших напрямів наукових досліджень.

Питанню дослідження механізму управління ефективністю інвестування в національну економіку присвячено праці та наукові доробки багатьох українських науковців. Т. Бова у своїх працях досліджує методологічну базу державного регулювання інвестиційної діяльності [2]. Особливості формування державних програм розвитку інвестиційної діяльності в трансформаційних умовах визначає Б. Андрушків [1]. Питанню тенденцій та особливостей прямих іноземних інвестицій присвячено праці А. Даниленко [5]. У працях А. Дегтяря [6] та О. Другова [7] об'єктом дослідження виступає інвестиційне забезпечення розвитку регіону як складової національної фінансової системи.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити механізм управління ефективністю інвестування національної економіки, виокремити напрями необхідної діяльності держави у сфері регулювання інвестиційної діяльності.

III. Результати

Вирішення завдань побудови нової демократичної суспільно-політичної системи пов'язане з необхідністю структурної перебудови економіки, яка вимагає формування та реалізації ефективної інвестиційної політики.

На сьогодні до інвестиційної політики висуваються досить жорсткі вимоги, оскільки вона має являти собою такий управлінський інструмент, який не просто реагує на зміни, що відбуваються, а, враховуючи існуючі характеристики інвестиційної привабливості країни, регіонів і галузей, працюючи на їх покращення, поєднує вирішення проблем інвестиційної сфери з досягненням перспективних цілей соціально-економічного розвитку. Ми погоджуємось із думкою О. Другова [7] про те, що для досягнення успіху нашої державі потрібні якісно нові підходи до розвитку економіки, які передбачають скоординоване застосування всього діапазону важелів, інструментів та механізмів, що, у свою чергу, сприяють укріпленню економіки і створюють базу для прогресивних структурних перетворень.

На нашу думку, інвестиційний процес повинен бути у сфері постійного державного впливу та становити об'єкт державного управління. Його суспільна природа зумовлена комплексністю та причинно-наслідковою залежністю різноспрямованих потоків капіталу; невизначеністю якісно-кількісного переходу в процесі розвитку виробництва; циклічністю руху капіталу, що потребує управління на базі структуризації системних ресурсів виробництва; взаємоузгодження та організації господарської діяльності суб'єктів господарювання.

Враховуючи те, що інвестиційний процес має сприяти комплексному розвитку держави, відповідні механізми державного управління мають стати способами вирішення суперечностей інвестиційного процесу, послідовною реалізацією дій, які базуються на основоположних принципах, цільовій орієнтації, функціональній діяльності з використанням відповідних форм і методів управління.

При формуванні механізмів державного управління інвестиційним процесом необхідно виокремлювати блоки їх формування та реалізації. Перший містить потреби, інтере-

си, суперечності, цілі, волю, мотиви, стимули інвестування; другий – рішення, дії, результати інвестиційного процесу. Потреби, інтереси і цілі зумовлюють здійснення в державному управлінні необхідних дій, а саме: ухвалення і практичну реалізацію інвестиційних рішень. Таким чином відбувається реалізація функцій державного управління.

Зазначимо, що державне регулювання інвестиційних процесів здійснюється з метою реалізації економічної, науково-технічної й соціальної політики держави. Державне регулювання базується на показниках економічного і соціального розвитку України, державних і регіональних програмах розвитку економіки, державних і місцевих бюджетах та передбачуваних у них обсягах державного фінансування інвестиційної діяльності. Державне регулювання інвестиційної діяльності полягає у регулюванні умов інвестиційної діяльності та контролі за її здійсненням усіма інвесторами й учасниками інвестиційної діяльності [9].

Функції державного управління інвестиційною діяльністю можна також поділити на функції із залучення інвестицій і функції з використання інвестицій.

На думку А. Даниленко [5], до функцій держави стосовно залучення інвестицій належать:

- формування державної політики щодо залучення інвестицій;
- участь у міжнародному економічному співробітництві, роботі міжнародних економічних і фінансових організацій з метою залучення іноземних інвестицій, укладення міжнародних договорів з питань іноземного інвестування;
- визначення пріоритетних напрямів структурно-інвестиційної політики, пріоритетних напрямів використання інвестицій;
- здійснення обліку інформації стосовно джерел інвестицій, потреб їх залучення, напрямів та ефективності використання;
- створення сприятливих умов для діяльності інвесторів на території України та ін.

Виходячи з аналізу змісту положень про відповідні органи державної влади й інші установи, практики їх діяльності, можна зауважити, що зазначені функції належать до компетенції Президента України, Кабінету Міністрів України, Міністерства закордонних справ, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Міністерства фінансів України та Державного агентства України з інвестицій та інновацій.

Що стосується функцій з використання інвестицій, то до них належать:

- організація експертизи та конкурсного відбору інвестиційних проектів і програм, пошук їх виконавців;
- організація збору, вивчення й узагальнення пропозицій суб'єктів інвестиційної діяльності щодо надання й отримання інвестицій, ведення обліку заявок інвес-

торів на участь в інвестиційних проектах і програмах;

- здійснення реєстрації інвестиційних проектів і програм [4].

Питанням, які стосуються аналізу, розвитку інвестиційної діяльності, регулювання інвестиційного процесу приділено багато уваги. Але й досі не до кінця вирішеною залишається проблема побудови ефективного організаційного механізму управління ефективністю інвестування.

Взагалі в широкому розумінні під поняттям “механізм” прийнято розуміти систему або спосіб, що визначає порядок певного виду діяльності, деяких ланок та елементів, що приводять їх у дію, а також внутрішню будову, сукупність станів і процесів, з яких складається певне явище. В економічній літературі часто застосовується словосполучення “ринковий механізм”, “економічний механізм”, “організаційний механізм”, “організаційно-економічний механізм”, “господарський механізм” [1].

Отже, враховуючи існуючі погляди на вищевказані економічні терміни та на особливості державного регулювання інвестиційної діяльності, поняття “механізм державного регулювання інвестиційної діяльності” можна розглядати як систему організаційних, економічних, правових, грошово-кредитних та регуляторних державних заходів, які впливають на здійснення інвестиційної діяльності в країні з метою досягнення очікуваних економічних, соціальних та інших результатів.

Організаційно-правові методи державного регулювання інвестиційної діяльності передбачають: розробку відповідної законодавчої бази; розробку державних норм і стандартів в інвестиційній сфері; ліцензування інвестиційної діяльності; державну експертизу; антимонопольні заходи; роздержавлення та приватизацію; умови використання землі та інших природних ресурсів [3].

Створення правової основи функціонування суб'єктів інвестиційної діяльності є однією з найважливіших економічних функцій держави в ринковій економіці. Формування правової бази передбачає прийняття законів і правил, що регулюють економічну діяльність суб'єктів інвестування, а також контроль за їх виконанням. На сьогодні нормативно-правова база щодо регулювання інвестицій нараховує більше ніж 100 різноманітних нормативних документів (законів, указів, постанов, інструкцій тощо), серед яких основними є закони України: “Про інвестиційну діяльність” від 18.09.1991 р., “Про режим іноземного інвестування” від 19.03.1996 р., “Про цінні папери та фондовий ринок” від 23.02.2006 р., “Про інноваційну діяльність” від 04.07.2002 р., “Про інститути спільного інвестування” від 15.03.2001 р. та ін. Провідною метою інвестиційного зако-

нодавства є створення правового середовища, сприятливого для успішної інвестиційної діяльності. Однак, незважаючи на значну кількість нормативних актів, недосконалість і нестабільність вітчизняного законодавства сьогодні є однією з основних причин, які гальмують розвиток інвестиційної діяльності в Україні.

Зазначимо, що в системі економічних методів державного регулювання інвестиційної діяльності чільне місце відведено системі оподаткування, оскільки розмір податкового навантаження суттєво впливає на формування власних капіталів інвесторів. Тому, на нашу думку, зменшення податкового навантаження стимулюватиме розвиток інвестиційної діяльності за рахунок збереження прибутків і формування довгострокових фінансових ресурсів для інвестиційних операцій.

Основними інструментами державної грошово-кредитної політики щодо регулювання інвестиційної діяльності є: встановлення нормативів обов'язкових резервів, які зобов'язані створювати банки для покриття ризиків, тим самим сприяючи активному використанню коштів для кредитування й інвестування (або навпаки); операції на відкритому ринку з державними цінними паперами; політика облікової ставки НБУ, за якою він продає кредитні ресурси банкам, збільшуючи чи зменшуючи обсяги кредитних джерел для фінансування інвестицій [8].

У сучасних умовах обмеженості вітчизняних фінансових ресурсів особливо важливого значення набуває механізм залучення іноземних інвестицій. З цією метою в Україні створено систему державних гарантій захисту іноземних інвестицій, яка передбачає: встановлення правового режиму інвестиційної діяльності; гарантії у разі зміни законодавства; гарантії щодо примусових вилучень, а також незаконних дій державних органів та їх посадових осіб; компенсацію і відшкодування збитків іноземним інвесторам; гарантії в разі припинення інвестиційної діяльності; гарантії переказу прибутків, одержаних внаслідок здійснення іноземних інвестицій [2].

Проте, незважаючи на вищезазначені гарантії, обсяги залучення іноземних інвестицій є досить незначними внаслідок несприятливого інвестиційного клімату в Україні. Тому найближчим часом на державному рівні необхідно провести ряд організованих заходів із залучення іноземного інвестора в економіку України.

Вважаємо, що основними перешкодами для іноземних інвестицій в Україну є:

- нестабільне та надмірне державне регулювання;
- нечітка правова система;
- мінливість політичного й економічного середовища;

- корупція;
- великий податковий тягар;
- низький рівень доходів громадян;
- труднощі в спілкуванні з урядом та приватизаційними органами;
- відсутність матеріальної інфраструктури;
- проблеми виходу на внутрішній і зовнішній ринки тощо.

На нашу думку, ситуація на внутрішньому інвестиційному ринку і міжнародному ринках інвестиційних капіталів зумовлює нову роль держави в інвестиційному процесі.

Оскільки в сучасних умовах інвестиційна сфера значною мірою зазнає впливу ринкових факторів, то ринкове реформування економіки України та її регіонів супроводжується поступовим усуненням держави і місцевих органів державної влади від безпосередньої інвестиційної діяльності, що знаходить відображення у невпинному скороченні централізованого фінансування капіталовкладень. Наслідком цього процесу є обмеження простору прямого державного управління та адміністрування в інвестиційній сфері. Це цілком закономірно і відповідає інтересам інвесторів, зацікавлених у послабленні бюрократичного тиску. Одночасно вони справедливо очікують від державних органів створення сприятливих умов для самофінансування інвестицій та підтримки інвестиційної діяльності.

Аналогічні вимоги висуваються як міжнародним, так і вітчизняним ринком інвестиційних капіталів. Держава виступає на ньому в ролі покупця і перебуває в стані жорсткої конкуренції з багатьма іншими претендентами на інвестиції, а самі інвестори використовують широкий набір критеріїв для вибору регіону вкладення капіталів. Якщо інвестору, з точки зору процесу інвестування чи кінцевих результатів реалізації інвестиції, будуть запропоновані вигідніші умови інвестування, то він буде шукати кращі умови вкладення капіталу. Спрямувати його в економіку нашої держави можна лише шляхом створення не гірших, ніж у конкурентів, умов надходження та реалізації інвестицій. А це питання перебуває в компетенції органів державної влади.

Таким чином, внутрішні і зовнішні фактори вимагають якісних змін у ролі органів державної влади в інвестиційному процесі. При цьому з'являються нові підходи та напрями в інвестиційному процесі та назріває необхідність застосування інших методів державного регулювання інвестицій. Вони полягають сьогодні в переході від бюрократичного адміністрування до обслуговування інвестиційного процесу, цілеспрямованого формування сприятливого і конкурентоспроможного інвестиційного клімату, підтримки підприємництва та інвестиційної діяльності. У цьому плані роль органів влади незмірно зростає.

На нашу думку, на сучасному етапі державні органи влади мають сконцентрувати свою діяльність на вирішенні проблем, що відповідають інвестиційним потребам держави і вимогам іноземних інвесторів, та мають вирішальне значення для формування сприятливого й конкурентоспроможного інвестиційного клімату та забезпечення інтересів держави.

Слід зазначити, що організаційний механізм управління ефективністю інвестування держави є досить складним, а можливості обмеженими. Нами пропонується така модель управління ефективністю інвестування держави.

Зазначимо, що в сучасних умовах господарювання активна роль в управлінні інвестиційним процесом належить державним органам, які формують інвестиційну політику. У розробленій моделі до управлінської системи входять органи законодавчої та виконавчої влади, адже саме через них відбувається державний вплив на інвестиційний процес. Складовими елементами такої моделі виступають певні інструменти, за допомогою яких у сукупності забезпечується управління ефективністю інвестування, а саме: інвестиційна політика держави, законодавче забезпечення інвестиційного процесу, управлінські рішення, фактори впливу на інвестиційну діяльність, об'єкти державного інвестування, джерела фінансування інвестиційних проектів та показники економічного зростання.

Системоутворювальним елементом у цій моделі виступає інвестиційна політика держави, яка визначає умови здійснення інвестиційної діяльності як на макрорівнях, так і на мікрорівнях, та визначає пріоритети інвестиційної політики через розробку інвестиційних програм, які мають цільове спрямування. У свою чергу, інвестиційна політика держави реалізується через прийняття управлінських рішень щодо розробки програм розвитку держави, регулювання ринку інвестицій та розширення співробітництва країни з іншими державами. На рівні управлінських рішень визначаються фактори впливу на інвестиційну діяльність. Такими факторами впливу нами визначено стимулювання інвестиційної діяльності: податкові пільги, надання дотацій, кредитів, відсоткових, прямих субсидій, спрощення процедури реєстрації та ліцензування, інвестиційна привабливість держави (рівень загальноекономічного розвитку держави, рівень розвитку інвестиційної інфраструктури).

Важливим інструментом моделі реалізації інвестиційної політики виступають джерела фінансування інвестиційних проектів, основними видами яких є державні інвестиції, іноземні, спільні та приватні.

Джерела фінансування безпосередньо впливають на вибір об'єктів інвестування. Такими об'єктами, на нашу думку, виступа-

ють легка промисловість, підприємства комунальної галузі, галузь туризму та рекреації прикордонної інфраструктури, галузі народного господарства та соціальної сфери, машинобудівна галузь, приладобудівна, транспортна, зв'язок та паливно-енергетичний комплекс.

Узагальнюючим складовим елементом моделі реалізації інвестиційної політики є система економічних показників, яка показує ефективність реалізації інвестиційної політики держави.

Розроблена нами система інструментів має чітку підпорядкованість їх виконання, що в комплексі забезпечує врахування всіх аспектів, які супроводжують інвестиційну діяльність держави.

На нашу думку, необхідно створити ефективну модель реалізації інвестиційної політики таким чином, щоб вирішальне значення, незважаючи на активізацію залучення іноземного капіталу, у фінансуванні інвестицій мали саме внутрішні джерела, насамперед власні кошти підприємства. А державна влада у співпраці з місцевими адміністраціями має широкий набір інструментів для підтримки діяльності приватних підприємств, які вирішують інвестувати свої кошти в різні галузі діяльності.

Зазначені нами заходи мають активізувати інвестиційний процес та зробити його більш прозорим, посилити участь держави в управлінні інвестиційним процесом.

Для підвищення ефективності державного регулювання, стимулювання інвестиційної діяльності та підвищення соціально-економічного розвитку держави нами пропонується створення центрального інвестиційного фонду.

Отже, основними цілями і завданнями центрального інвестиційного фонду нами визначено такі:

- прогнозування потреби в загальному обсязі інвестиційних ресурсів;
- прогнозування можливості формування інвестиційних ресурсів за рахунок різних джерел;
- дослідження інвестиційного клімату;
- визначення пріоритетних галузей господарства, які потребують залучення інвестицій;
- залучення внутрішніх і зовнішніх фінансових потоків та матеріальних ресурсів;
- підготовка інформаційної бази щодо організацій і програм підтримки та розвитку інвестиційного процесу;
- підготовка і надання вітчизняним та іноземним компаніям, інвестиційним фондам інформації про економічний потенціал і перспективи розвитку України;
- підтримка ініціативи вітчизняних, іноземних компаній та інвестиційних фондів, що планують вийти на вітчизняний ринок і працювати на ньому.

Виходячи з цілей і завдань фонду, ми окреслили і напрями діяльності фонду, якими виступають:

- підвищення інвестиційної активності суб'єктів господарювання;
- пошук найбільш вигідного місця вкладання коштів інвестора;
- організація інвестиційного процесу;
- надання консультаційних послуг;
- залучення внутрішніх, зовнішніх фінансових потоків та матеріальних ресурсів;
- формування позитивного іміджу об'єкта інвестування (держави, регіону, галузі економіки) шляхом підготовки, передачі та розповсюдження інформації серед потенціальних інвесторів щодо стану й можливостей ділового середовища в Україні;
- страхування інвестицій.

Що стосується джерел фінансування центрального інвестиційного фонду, то такими джерелами ми визначили такі:

- кошти державного, обласного та місцевого бюджетів;
- кошти приватного сектора;
- кошти програм міжнародної технічної допомоги;
- кошти інвесторів, які залучатимуться для реалізації конкретних інвестиційних проектів та виконання програм;
- кошти міжнародних фінансових організацій (Світового банку, Міжнародного валютного фонду, Європейського банку реконструкції та розвитку, Європейського інвестиційного банку та ін.);
- кошти банків та небанківських фінансових установ;
- фінансові ресурси комерційних і некомерційних суб'єктів господарювання громадських об'єднань, фізичних осіб, у тому числі іноземних.

Очікуваними результатами від діяльності фонду є підвищення інвестиційної активності, формування сприятливого інвестиційного середовища та досягнення сталого економічного зростання України.

IV. Висновки

Отже, на нашу думку, стабілізація та поглиблення економічного розвитку держави неможлива без докорінних змін ролі держави й оздоровлення економіки. Ситуація, що склалася, спонукає до пошуків дієвих господарських форм, які були б спроможні радикально і швидко змінити ситуацію в країні на краще.

Список використаної літератури

1. Андрушків Б. Особливості формування державних програм розвитку інвестиційної діяльності в умовах економічних трансформацій / Б. Андрушків, О. Погайдак, Р. Шерстюк // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 1 (34). – С. 35–38.
2. Бова Т.В. Методологічна база досліджень державного регулювання інвестиційної діяльності / Т.В. Бова // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 4. – С. 3–5.
3. Вовчак О.Д. Інвестування / О.Д. Вовчак. – Львів : Новий світ 2000, 2006. – 544 с.
4. Волков О.І. Економіка та організація інноваційної діяльності : підручник / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін. – 3-тє вид. – К. : ЦУЛ, 2007. – 662 с.
5. Даниленко А.А. Світові тенденції та особливості розвитку прямих іноземних інвестицій / А.А. Даниленко // Фінанси України. – 2009. – № 4. – С. 99–108.
6. Дегтяр А.О. Підвищення ефективності інвестиційної діяльності в регіоні: метод. рек. / авт. кол.: А.О. Дігтяр, Р.Г. Соболев. – К. : НАДУ, 2010. – 40 с.
7. Другов О.О. Фінансова система інвестиційного забезпечення регіонального розвитку економіки : монографія / О. Другов. – К. : УБС НБУ, 2007. – 151 с.
8. Жовтанецький Н. Класифікація інструментів макроекономічного управління інвестиційною діяльністю / Н. Жовтанецький // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2008. – № 40. – С. 101–104.
9. Костюкевич Р.М. Інвестиційний менеджмент : навч. посіб. / Р.М. Костюкевич. – Рівне : НУВГП, 2011. – 270 с.

Стаття надійшла до редакції 04.06.2013.

Линтур И.В. Механизм управления эффективностью инвестирования национальной экономики

Статья посвящена исследованию механизма управления эффективностью инвестирования национальной экономики, выделены направления необходимой деятельности государства в сфере регулирования инвестиционной деятельности, которые позволят ее активизировать. Предложена модель управления эффективностью инвестирования государства, а также с целью стимулирования инвестиционной деятельности и повышения ее социально-экономического развития, рекомендовано создание центрального инвестиционного фонда.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционные ресурсы, инвестирование национальной экономики, управление эффективностью инвестирования, механизм эффективного инвестирования.

Lintur I. The mechanism of performance management investment national economy

The article studies the mechanism of investing efficiency of the national economy, singled out the required areas of the state in regulating investment activities, which will enable her to advise. The

model performance management of state investment and to stimulate investment and improve its socio-economic development, recommended creation of a central investment fund.

Grafting of investment resources, increase of investments in GDP, improving the structure of investment sources and directions of their investments, the problem of enhancing the investment activity of strategic importance in managing the economy as a whole.

Investing activities are the main source and a foreword by economic development. And that is why the development and implementation of mechanisms for its implementation is given an important place among the other areas of research.

Dealing with the construction of a new democratic political system due to the need of economic restructuring, which requires the development and implementation of an effective investment policy. At present, the investment policy put forward enough stringent requirements because it has to be the a management tool that not only responds to the changes taking place, but given the current characteristics of the investment attractiveness of the country, regions and industries, working on their improvement, combining solutions problems with achieving the investment sector perspective of socio-economic development.

Thus, in our opinion, the stabilization and recovery of economic development is impossible without radical changes the role of government and economic recovery. This situation prompts the search for effective forms of business that would be able to quickly and radically change the situation in the country for the better.

Key words: *investment, investment funds, investment of the national economy, performance management investment mechanism for efficient investment.*

УДК 006.011

К.С. Пасічник

аспірант Академії митної служби України, м. Дніпропетровськ

СТАНДАРТИЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

У статті розглянуто поняття та основні характеристики стандартизації економічної інформації як економічної категорії. Запропоновано набір класифікаційних ознак та видів стандартизації, на перетині яких знаходиться стандартизація економічної інформації. Сформовано перелік основних функцій та завдань стандартизації економічної інформації, виділено три групи її суб'єктів.

Ключові слова: стандартизація, економічна інформація, принципи, завдання, функції, види, суб'єкти.

I. Вступ

Із розвитком суспільства стандартизація продовжує охоплювати все більше сфер життя та діяльності людини. Головною метою цього процесу є захист інтересів як споживачів, так і виробників та держави в цілому. Аналіз стандартизації економічної інформації як економічної категорії, вивчення її видів і завдань дасть змогу обґрунтувати економічне значення та роль стандартизації у різних сферах людської діяльності, що, у свою чергу, є теоретичним підґрунтям для дослідження впливу стандартизації економічної інформації на економічну безпеку й ефективність національної економіки.

Теоретичним аспектам стандартизації приділена увага у працях науковців пострадянського простору, зокрема В.Н. Семерикова, М.Б. Плущевського, В.М. Постики, Н.Н. Семінова та інших. Висвітлення економічного значення стандартизації можна знайти здебільшого у дослідженнях таких зарубіжних учених, як Дж. Акерлоф, П. Девід, Ф. Джонс, К. Метьюс, П. Регібоу, П. Сван і Дж. Хадсон та ін. Проте у працях зазначених авторів мова йде здебільшого про стандартизацію продукції та виробничих процесів. Таким чином, залишаються невирішеними теоретичні аспекти стандартизації такого об'єкта, як економічна інформація.

II. Постановка завдання

Метою статті є виявлення теоретичних досліджень та розробка характеристик стандартизації економічної інформації як економічної категорії.

III. Результати

Для розгляду стандартизації економічної інформації як економічної категорії необхідно навести її визначення, подати класифікацію та визначити основні функції. Для визначення поняття "стандартизація економічної інформації" необхідно проаналізувати дві його складові: стандартизацію та економічну інформацію.

При розгляді поняття "стандартизація" у різних джерелах – нормативно-правовій та законодавчій базі, підручниках і наукових працях – було виділено три основні підходи до його визначення: практичний, науково-теоретичний, системний.

Основним джерелом, де знайшов своє відображення практичний підхід, є законодавча та нормативно-правова база, де стандартизація визначається як діяльність. Так, в ISO 2:2004 "Стандартизація та суміжні види діяльності. Загальний словник" [1] стандартизація визначена як діяльність, спрямована на досягнення оптимального ступеня упорядкування у певній галузі шляхом встановлення положень для загального та багаторазового використання для реально існуючих і потенційних завдань.

Визначення, що надається в ДСТУ 1.1-2001 "Національна стандартизація. Стандартизація та суміжні види діяльності. Терміни та визначення основних понять" [2], відповідає міжнародним стандартам, а Закон України "Про стандартизацію" [3] (далі – Закон) навіть доповнює його, додаючи опис результатів стандартизації: підвищення ступеня відповідності продукції, процесів та послуг їх функціональному призначенню, усуненню бар'єрів у торгівлі та сприянню науково-технічному співробітництву.

Із ключових слів, які характерні для всіх наведених визначень, можна скласти перелік основних принципів стандартизації: оптимальності, впорядкованості, загальності, багаторазовості, практичності (для вирішення наявних завдань), передбачення (для вирішення потенційних завдань).

Можна виділити ряд науковців, які визначають стандартизацію як науку. Лауреат Нобелівської премії академік Н.Н. Семенов [4] зауважує, що стандартизація за своєю суттю є наукою про форми найбільш ефективної організації виробництва, а також споживання його продуктів. В.Н. Семериков [5, с.44] визначає стандартизацію як науку про форми та методи переробки персона-

льних знань з метою виявлення їх деякої спільності (конструкції, дій тощо) та перетворення цих знань на систему вимог, правил, рекомендацій, придатних для багаторазового застосування під час вирішення реально існуючих або потенційних завдань.

Визначає стандартизацію як науку і В.М. Постика [6, с.26], проте, на відміну від інших, як науку не тільки про форми і методи, а й про закономірності та принципи оптимального впорядкування предметів й процесів наукової та виробничої діяльності людей.

М.Б. Плущевський [7, с.29] відзначає, що стандартизація – це наука про виявлення подій, процесів та об'єктів, що повторюються та встановлюються суб'єктами (словесно чи за допомогою інструментів) раціональної прийнятності об'єктів у процесах їх створення, функціонування та ліквідації після закінчення строку корисної експлуатації, строку придатності (з подальшою утилізацією інертних або шкідливих відходів). Таким чином, цей автор не тільки враховує деякі з принципів стандартизації (практичність та оптимальність), але й наголошує на можливості її застосування у всіх стадіях життя продукції: створення, функціонування та ліквідації.

Третій підхід до визначення стандартизації – системний. Серед представників такого підходу слід виділити індійських учених Л. Верман та Х. Вісвесверайя [8], які розглядали стандартизацію як систему систем: політичної, законодавчої, промислової, транспортної, сільськогосподарської та інших, – які, на їх думку, у своїй сукупності і визначають основну організаційну структуру, характер, цілі та завдання стандартизації у забезпеченні розвитку суспільства.

Що стосується класифікації стандартів, то в економічній літературі не було знайдено широкого обговорення цього питання. Закон [3] надає визначення видів стандартизації лише за однією класифікаційною ознакою: територіальним розповсюдженням, виокремлюючи міжнародну, регіональну та національну стандартизацію.

Міжнародна стандартизація проводиться на міжнародному рівні, участь у ній відкрита для відповідних органів усіх країн. Регіональна стандартизація проводиться на відповідному регіональному рівні, участь у ній відкрита для відповідних органів країн певного географічного або економічного простору. Національна стандартизація проводиться на рівні однієї країни [3].

Вважаємо за доцільне доповнити таку класифікацію ще двома видами: галузевою, що поширюється у рамках певної галузі, та стандартизацією у рамках окремих організацій, що ними самими і впроваджується. Зауважимо, що галузеві стандарти можуть виходити за рамки національних і затверджуватись на міжнародному рівні.

ДСТУ 1.1-2001 [2] поняття “сфера стандартизації” визначає як сферу діяльності, що охоплює взаємопов'язані об'єкти стандартизації, наприклад, машинобудування, транспорт, сільське господарство тощо. У рамках окремої класифікаційної ознаки узагальнили вищенаведені сфери у три: соціальна, правова, економічна, які досить часто дуже пов'язані між собою.

Але ознак територіальної належності та сфери застосування замало для класифікації стандартизації, а відповідно, і стандартів, тому пропонуємо такі класифікаційні ознаки та види стандартизації, які наведені на рис. 1.

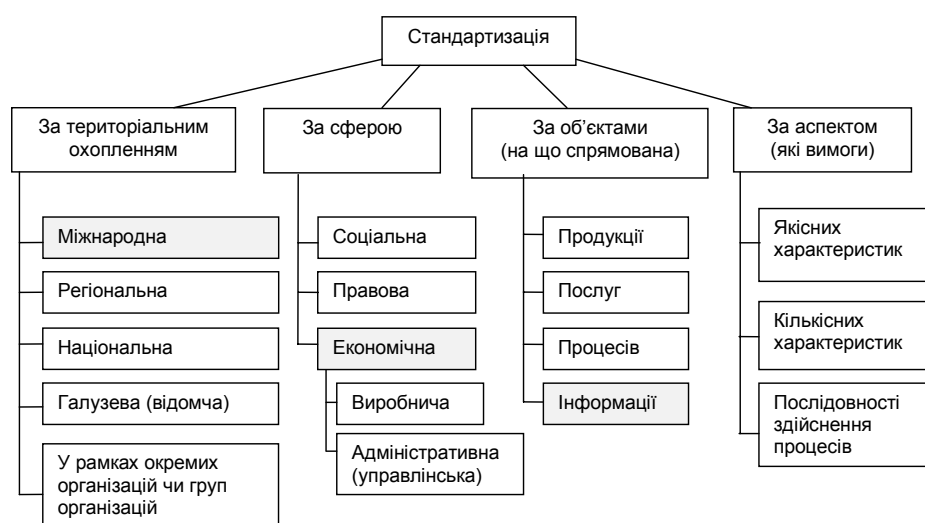


Рис. 1. Види стандартизації за класифікаційними ознаками

Слід зауважити, що запропонований перелік класифікаційних ознак не є вичерпним, крім того будь-які стандарти можна

віднести до різних видів за різними класифікаційними ознаками. Зокрема, існує ряд стандартів, об'єктом яких є інформація в

економічній сфері, тобто економічна інформація. Таким чином, на рис. 1 виділено види стандартизації, на перетині яких виявляється стандартизація економічної інформації.

Що стосується другої складової, економічної інформації, то її тлумаченню здебільшого

приділяють увагу дослідники та науковці у сферах бухгалтерського обліку, економічного аналізу, інформатики й інформаційних технологій. Дослідивши такі джерела, ми узагальнили основні характеристики, якими наділяють автори економічну інформацію в таблиці.

Таблиця

Наукові погляди щодо характеристик економічної інформації

Автор	Сфера застосування		Мета		Види		
	Економічні процеси	Соціальні процеси	Управління	Для зовнішнього корис-тування ¹	Дані обліку ²	Нормативні документи	Економічні показники ³
Апатова Н.В. [9]	+	–	+	–	+	–	+
Велика Радянська енциклопедія [10]	+	+	+	+	+	+	+
Завізеїна Н.С. [11]	+	–	+	–	+	+	+
Моїсеєнко Є.В. [12]	+	+	+	–	+	+	+
Терещенко Л.О. [13]	+	+	+	–	+	–	+
Ткаченко В.А. [14]	+	+	+	–	+	–	+

1 – з метою зовнішнього контролю, публічного оприлюднення тощо;

2 – дані бухгалтерського, фінансового, податкового та управлінського обліку;

3 – вартісні та натуральні, планові та фактичні статистичні показники.

Отже, економічна інформація – це сукупність даних, поданих у формі кількісних та якісних показників діяльності суб'єктів господарювання, галузей або національної економіки в цілому, що характеризують соціально-економічні процеси та використовуються з метою управління цими процесами.

Визначення функцій, які виконує стандартизація, можливе за умов дослідження ролі, яку вона відіграє в національній економіці.

Огляд зарубіжної теоретичної літератури, присвяченої стандартам та стандартизації показав, що вона містить обґрунтування необхідності впровадження технічних стандартів, дослідження передумов виникнення стандартів та економічні наслідки, пов'язані з їх впровадженням.

Корисний внесок у розвиток таксономії (вчення про принципи та практику класифікації та систематизації) стандартів зробив П. Девід [15], професор Стенфордського університету, наукові праці якого присвячені економіці технічних, демографічних та інституціональних змін, а також економічній історії США. Залежно від економічної вигоди П. Девід виділяє три категорії стандартів, кожен з яких він робить своєрідним обґрунтуванням існування стандартів.

Сумісність є першим і найбільш широко дослідженим обґрунтуванням для існування стандартів і забезпечує те, що західні економісти називають "network externalities" (зовнішньо орієнтованою мережею).

За наявності зовнішньо орієнтованої мережі користь та переваги від продукту для людини збільшуються разом з тим, як збільшується кількість інших користувачів. Су-

місність стандартів з'являється, щоб допомогти максимізувати розмір мережі, а отже, й економічну вигоду. Аналіз економічної літератури засвідчує, що економічні вигоди від сумісності стандартів є високими. Це можуть бути як прямі вигоди, коли корисність мережі для людини збільшується пропорційно до збільшення розміру мережі, так і непрямі, коли великі мережі можуть володіти кращим доступом до послуг і можливістю зниження витрат.

Другим обґрунтуванням для існування стандартів П. Девід визначає забезпечення мінімуму допустимих атрибутів [15]. Ці стандарти виконують функції стандартів безпеки та відповідних стандартів якості у сфері виробництва товарів й надання послуг. Існування мінімальних стандартів якості може знизити операційні витрати та витрати на пошук, оскільки покупцям не потрібно ретельно досліджувати якісні характеристики продукту.

Так, Ф. Джонс і Дж. Хадсон [16] представили теоретичну модель, у якій мінімальний набір стандартів якості сприяє зниженню операційних витрат. Вони стверджують, що стандартизація знижує витрати на невизначеність, пов'язану з оцінюванням якості продукції. Економія ресурсів виражається в скороченні часу і зусиль, які споживачі витрачають на пошук.

П. Сван [17] у звіті, поданому до Департаменту бізнесу, інновацій та промисловості Великобританії, зазначає, як мінімальні стандарти якості можуть поліпшити міжнародну торгівлю за рахунок зниження операційних витрат.

Третім обґрунтуванням для існування стандартів є надання описової інформації

про продукт. П. Девід [15] називає ці стандарти “технічними довідковими стандартами”, проте ці стандарти характерні не тільки для товарів, що мають технічні характеристики, але й для економічної інформації. Наприклад, Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 “Основні засоби” надає чіткі характеристики активів, які належать до основних засобів.

Четвертим обґрунтуванням для існування стандартів є скорочення розмаїтості. Це пояснення не було включено до таксономії П. Девіду, але було детально розглянуто П. Сваном [17]. Хоча, на перший погляд, це зменшує економічне благополуччя, П. Сван вказує на дві важливі економічні вигоди. По-перше, компанії можуть працювати на великій,

більш ефективні масштаби виробництва і, таким чином, товар може бути виготовлений за нижчою ціною. Другою перевагою обмеження асортименту є впевненість виробників у майбутньому напрямі розвитку промисловості та зменшення ризику досліджень і розвитку. Німецький інститут стандартизації провів опитування серед компаній Німеччини, Австрії та Швейцарії, результати якого показали, що вони спостерігають зниження ризиків, пов'язаних із проведенням наукових досліджень та розвитку і знижує витрати на виконання наукових досліджень і розробок [18].

Отже, провівши аналіз економічної літератури, присвяченої вивченню економічної ролі стандартизації, можемо визначити її завдання та функції, наведені на рис. 2.

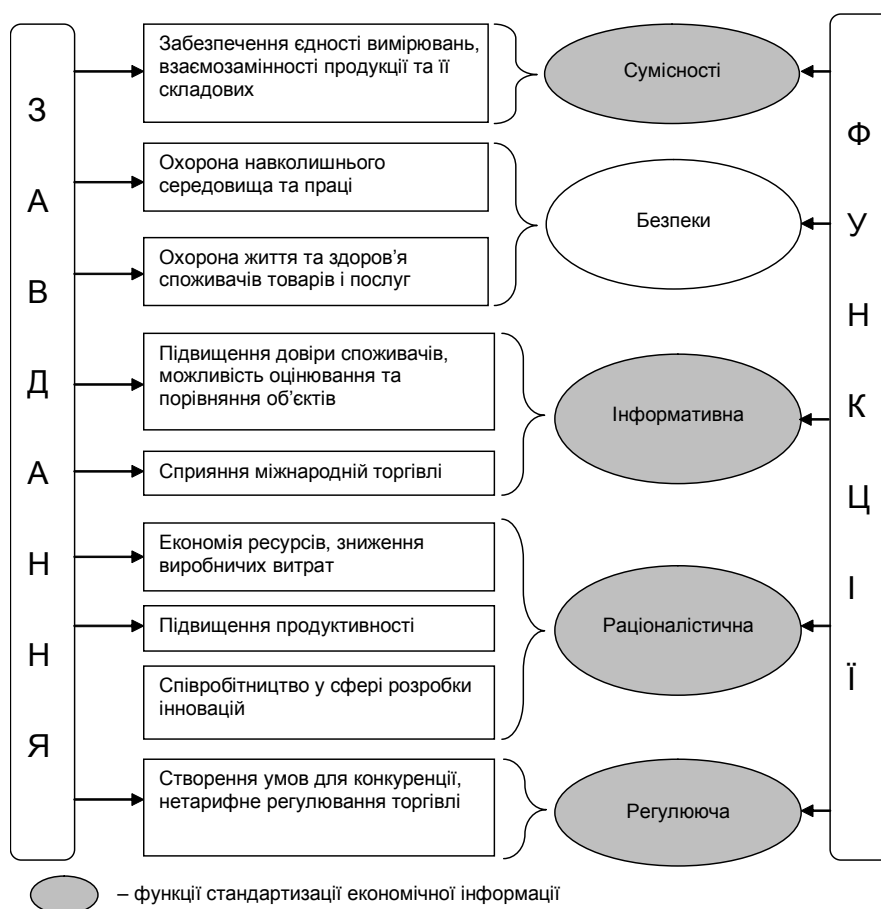


Рис. 2. Завдання та функції стандартизації

Як і будь-яке економічне явище, стандартизація має і свої суб'єкти. Хоча в економічній літературі ми не зустріли такої класифі-

кації, вважаємо доречним виділити три основні групи суб'єктів процесу стандартизації, схему взаємодії яких подано на рис. 3.

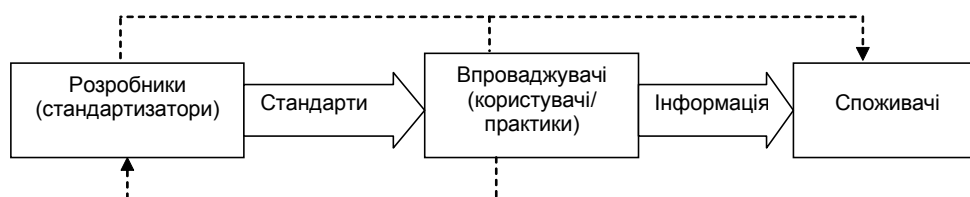


Рис. 3. Схема взаємодії суб'єктів стандартизації економічної інформації

Отже, перша група суб'єктів – це розробники стандартів. На різних рівнях територіального поширення стандартизації ці суб'єкти можуть відрізнятися: від менеджера по персоналу на підприємстві до Міжнародної організації зі стандартизації (ISO), яка розробляє норми стандартів, визнаних багатьма країнами та суб'єктами господарювання. Розробники взаємодіють із другою групою, впроваджувачами стандартів, шляхом встановлення норм (стандартів), які регулюють діяльність останніх. Термін “впроваджувачі стандартів” не слід плутати із розробниками, у цьому випадку він означає впровадження норм стандартів на практиці – у господарській діяльності. На деяких рівнях стандартизації впроваджувачі також можуть виступати розробниками стандартів. Так, наприклад, акредитовані користувачі стандартів ISO можуть брати участь у розробці стандартів, від чого вони отримають свої вигоди.

Впроваджувачі створюють пропозицію економічної інформації, представленої із дотриманням вимог стандартів. Таким чином, створюючи попит на перелічені об'єкти, споживачі стають третьою групою суб'єктів стандартизації. І розробники, і впроваджені також можуть одночасно бути споживачами, якщо вони самі користуються стандартизованою інформацією.

IV. Висновки

Стандартизація як економічна категорія характеризується своїми об'єктами, суб'єктами, функціями, завданнями та може поділятися на види за різними класифікаційними ознаками. Саме на перетині таких класифікаційних ознак перебуває стандартизація економічної інформації, яка за своєю суттю є науковою та практичною діяльністю людини у встановленні положень для загального й багаторазового застосування щодо оптимального ступеня упорядкування та подання сукупності даних, що характеризують соціально-економічні процеси, які відбуваються на різних рівнях національної економіки та використовуються з метою управління цими процесами. Основними функціями, що виконує стандартизація економічної інформації, є інформативна, раціоналістична, регуляторна та функція сумісності, проте цей перелік не є вичерпним і може доповнюватися поруч із збільшенням переліку завдань, які така стандартизація допомагає вирішувати. Проведений аналіз процесу стандартизації економічної інформації як економічної категорії є теоретичною базою для подальшого дослідження її місця та ролі в системі економічної безпеки та ефективності національної економіки.

Список використаної літератури

1. ISO 2:2004 “Стандартизація та суміжні види діяльності. Загальний словник” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iso.org/iso/iso_iec_guide_2_2004.pdf.
2. ДСТУ 1.1-2001 “Національна стандартизація. Стандартизація та суміжні види діяльності. Терміни та визначення основних понять” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dstu-biblio.3dn.ru/load/1-1-0-18>.
3. Закон України “Про стандартизацію” № 2408-III від 17.05.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2408-14>.
4. Семенов Н.Н. Выступление на VII сессии Генеральной Ассамблеи ИСО в Москве / Н.Н. Семенов // Стандарты и качество. – 1967. – № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.vniinmash.ru/i/file/standartizatsya.doc.
5. Семериков В.Н. Стандартизация как наука о нормативно-информационном обеспечении экономического развития государства / В.Н. Семериков // Стандарты и качество – 1997. – № 4. – С. 43–47.
6. Постыка В.М. О проблеме разработки теории стандартизации / В.М. Постыка // Стандарты и качество – 1992. – С. 25–27.
7. Плущевский М.Б. Идея новой концепции стандартизации / М.Б. Плущевский // Стандартизация и качество продукции в СССР – 1991. – № 2. – С. 19–38.
8. Standardization News [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.vniinmash.ru/i/file/standartizatsya.doc.
9. Апатова Н.В. Информатика для экономистов : підручник / Н.В. Апатова, О.М. Гончарова, Ю.Ю. Дюлічева. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 456 с.
10. Большая Советская Энциклопедия [Электронный ресурс]. – М. : Советская энциклопедия, 1969–1978. – Т. 48. – Режим доступу: <http://bse.sci-lib.com/article125619.html>.
11. Завізна Н.С. Сутність, генезис і еволюція поняття “інформація” [Електронний ресурс] / Н.С. Завізна // Збірник наукових праць ЧДТУ. – 2009. – № 22. – С. 202–205. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpchdtu/2009_22_2/articles/Reg_economica/42_Zavizena.pdf.
12. Моисеенко Е.В. Информационные технологии в экономике : учеб. пособ. / Е.В. Моисеенко, Е.Г. Лаврушина. – Владивосток : Изд-во ВГУЭС, 2005. – 232 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://abc.vvsu.ru/Books/inform_tehnolog/default.asp.
13. Терещенко Л.О. Інформаційні системи і технології в обліку : навч. посіб. / Л.О. Терещенко, І.І. Матвієнко-Зубенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 187 с.

14. Ткаченко В.А. Економічна інформатика : навч. посіб. / В.А. Ткаченко, Г.Ю. Під'ячий, В.А. Рябик. – Харків : НТУ “ХПИ”, 2011. – 312 с.
15. David, Paul A. “Some New Standards for the Economics of Standardisation in the Information Age.” Ch. 8 of P. Dasgupta and P. Stoneman (eds.) // Economic Policy and Technological Performance. – Cambridge : Cambridge University Press, 1987 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.scc.ca/sites/default/files/migrated_files/DLFE-342.pdf.
16. Jones P. Standardization and the Costs of Assessing Quality [Electronic resource] / Jones Philip and Hudson John // European Journal of Political Economy. – 1996. – Vol. 12. – P. 355–361. – Mode of access: <http://ideas.repec.org/e/phu121.html>.
17. Swann G.M. Peter. “The Economics of Standardization.” Final Report for Standards and Technical Regulations Directorate, Department of Trade and Industry, London, 2000 [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/16506/The_Economics_of_Standardization_-_in_English.pdf.
18. Joseph Haimowitz, Joanne Warren. Economic Value of Standardization: The Conference Board of Canada. Submitted to the Standards Council of Canada, 2007. – 48 p. [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.scc.ca/sites/default/files/migrated_files/DLFE-342.pdf.

Стаття надійшла до редакції 07.06.2013.

Пасичнык Е.С. Стандартизация экономической информации как экономическая категория

В статье рассмотрено понятие и основные характеристики стандартизации экономической информации как экономической категории. Предложен набор классификационных признаков и видов стандартизации, на пересечении которых находится стандартизация экономической информации. Сформирован перечень основных функций и заданий стандартизации экономической информации, выделены три группы ее субъектов.

Ключевые слова: стандартизация, экономическая информация, принципы, задания, функции, виды, субъекты.

Pasichnyk K. Standardization of economic information as economic category

The article deals with the definition and characteristics of economic information standardization as economic category. Two parts of economic information standardization definition have been analyzed. Law and thematic literature, three standardization determination approaches (practice, scientific and systematic ones) have been studied. The base standardization principles have been defined: optimality, order, generality, the principle of many times using, practice and prediction.

Investigations in accounting, economic analysis and informatics areas have been studied; the definition of economic information has been investigated.

The economic information definition has been formulated as a result.

Existing standardization types have been studied, new classification fetches have been proposed: by territory, by area, by subject, by aspect. Every classification fetch includes the list of types. The place of economic information standardization has been determined at the intersection of those types.

The foreign authors' studies of economic value of standardization have been analyzed and standardization tasks and functions have been formulated. The functions related to economic information standardization have been pointed up.

Tree subject groups of economic information standardization have been defined. The scheme of those subjects cooperation has been shown.

Conclusion about definition and characteristics of economic information standardization as economic category has been made.

Key words: standardization, economic information, principles, tasks, functions, types, subjects.

УДК 338.43:631.15

О.А. Сущенко

кандидат економічних наук, доцент
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля, м. Луганськ**РЕГІОНАЛЬНІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ СТРУКТУРИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ**

Визначено поняття та показано роль і значення регіональних зовнішньоекономічних структур у системі управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств регіону. Запропоновано модель взаємодії регіональних зовнішньоекономічних структур. Представлено послідовність трансформації регіональних зовнішньоекономічних структур під впливом глобалізаційних та інтеграційних процесів. Показано та проаналізовано трансформацію регіональних зовнішньоекономічних структур у напрямі створення інтегрованих утворень та їх нових форм.

Ключові слова: регіональна зовнішньоекономічна структура, зовнішньоекономічна діяльність, підприємство, регіон, трансформація, управління.

I. Вступ

В сучасних умовах посилення глобалізаційних процесів у всіх сферах економічного життя, а також посилення регіоналізації зовнішньоекономічної діяльності необхідним є, як з теоретичної так і з практичної точки зору, уточнення ролі регіону, а також значення та місця регіональних економічних структур та господарсько-економічних утворень у процесах здійснення та управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств регіону. При цьому слід враховувати, що результати трансформацій мають різноспрямований характер, а їх вплив позначається на траєкторії та темпах розвитку регіону та суб'єктів його господарювання, зокрема регіональних зовнішньоекономічних структур. Все це потребує відповідного врахування при визначенні стратегії їх розвитку та ролі у процесах здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону. Тенденції останнього часу свідчать про нарощення інтеграційного характеру трансформаційних процесів на мезорівні із певними причинно-наслідковими зв'язками та взаємозумовленістю. Виявляється це, перш за все, у тому, що будь-які трансформації або глобальні зрушення проектується з одного рівня економічної системи на інші та провокують загострення внутрішньосистемних проблем.

Високий рівень складності, перманентний характер та значна швидкість світових трансформацій і глобальних зрушень в економіці формують складні умови участі вітчизняних суб'єктів господарювання у зовнішньоекономічній діяльності. Можливість забезпечення їх стійкого розвитку та утримання позицій на світових ринках потребує від підприємств та будь-яких зовнішньоекономічних структур максимальної активізації та задіяння власних резервів та потенційних

можливостей, а саме управлінських, когнітивних, фінансових, маркетингових, людських та інших з одночасним їх корегуванням відповідно до конкретного зовнішнього середовища здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Все це вимагає додаткової уваги до питань управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств регіону та формування відповідних підходів з урахуванням трансформаційних тенденцій, ідентифікації потенційних трансформаційних пасток, їх потенційних загроз та можливостей. Відповідно до цього постає питання розробки стратегії та напрямів керованої трансформації регіональних зовнішньоекономічних структур, що дасть змогу визначити механізми та напрями їх участі в управлінні та забезпеченні ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону.

Дослідженню впливу глобалізації на розвиток держави та її регіонів, розвитку теорії регіональних кластерів, аналізу світових глобальних економічних тенденцій у сфері міжнародного співробітництва присвячено праці Д. Гросса, Дж. Гросмана, Г. Карвало, А. Кінга, М. Кордена, П. Кругмана, М. Портера, С. Розенфельда, У. Росту, Р. Чамберса.

Проблематика ефективного регіонального розвитку у сучасних умовах інтенсифікації зовнішньоекономічних відносин та міжнародної економічної діяльності набула свого розвитку в працях О. Амоші, Л. Вардомського, П. Доренгера, Ю. Макогона, Д. Терклі, М. Чумаченка, О. Швецова та ін. Серед досліджень питань управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств слід виділити доробки І. Бураківського, П. Друкера, А. Кредісова, В. Новицького, А. Поручника, І. Фамінського, Дж. Хікса та ін.

II. Постановка завдання

Відповідно до означеної проблематики метою статті є дослідження трансформації регіональних зовнішньоекономічних структур та розробка моделі їхньої взаємодії в системі управління зовнішньоекономічною діяльністю (ЗЕД) підприємств регіону.

III. Результати

Останнім часом під впливом глобалізаційних, інтеграційних та регіональних процесів активно формуються складно структуровані господарські суб'єкти в межах територіальних утворень, зокрема, регіональні зовнішньоекономічні структури, міжгалузеві й міжрегіональні об'єднання. З урахуванням означених тенденцій та інтересів розвитку регіональної економіки необхідним є поширення та вдосконалення нових форм взаємодії таких структур, а також їх трансформація із формуванням відповідних утворень на мезорівні.

Під регіональною зовнішньоекономічною структурою у цьому дослідженні розуміється стійке інституціонально-господарське утворення, що локалізовано у межах певної території, задіяне у забезпеченні взаємопов'язаного та взаємозумовленого розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону з метою забезпечення її ефективності, формування глобальних стратегічних конкурентних переваг та стійкого розвитку регіональної економіки в цілому.

До регіональних зовнішньоекономічних структур слід віднести такі:

- підприємства зовнішньоекономічного комплексу регіону;
- недержавні регіональні організації;
- органи регіонального регулювання та управління ЗЕД;
- міжрегіональні організації у сфері зовнішньоекономічної діяльності;
- складові інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону;
- інтегровані утворення організаційного та територіального типу, що задіяні в організації та управлінні ЗЕД підприємств регіону.

Очевидно, що, перш за все, характер та напрями трансформації регіональних зовнішньоекономічних структур визначаються специфікою, потенціалом та гео економічним положенням конкретного регіону. Важливе значення також має характер та принципи управління регіональним розвитком, можливості та напрями участі регіону у процесах міжнародного поділу праці, кооперування та інші чинники регіонального розвитку.

Це підтверджується і розвитком нових парадигм та концепцій регіону в сучасній теорії регіональної економіки. Згідно із сучасними економічними реаліями регіон є складною багатофункціональною системою, повноправним суб'єктом економічних відносин і володіє власними специфічними економічними інтересами.

Необхідність проведення системних спеціалізованих досліджень сучасних територіальних утворень і різних аспектів їх діяльності визначили подальший розвиток підходів до визначення регіону. Найбільше поширення набули такі парадигми регіону, як регіон-квазідержава, регіон-квазікорпорація, регіон-ринок, регіон-соціум [2; 3]. Ці парадигми в регіональній теорії включають проблему співвідношення ринкового саморегулювання, державного регулювання і соціального контролю [2].

Регіон як квазідержава розглядається як окрема підсистема держави та національної економіки. У сучасній світогосподарській системі все більше регіональних утворень акумулюють значні фінансові ресурси та функції, які раніше належали до "центру", що є відображенням активізації світових процесів децентралізації та регіоналізації. Але при цьому регіональне управління відбувається виключно в рамках національної економічної системи.

Регіон, що розглядається як квазікорпорація, являє собою великий суб'єкт господарсько-економічної діяльності та конкурентної боротьби на ринках товарів, послуг і капіталу. При цьому регіони володіють значним потенціалом для забезпечення саморозвитку.

Дефініція регіону як ринку, що має певні кордони, передбачає виділення загальних умов економічної діяльності та особливостей різноманітних регіональних ринків.

У цілому наведені три парадигми в регіональній теорії включають проблему співвідношення ринкового саморегулювання, державного регулювання та соціального контролю. Підхід же до регіону як до соціуму висуває на перший план відтворення соціального життя та розвиток системи розселення, із дослідженням за розрізами соціальних груп з їх особливими функціями та інтересами [2].

Разом з тим слід зазначити, що на сьогодні в теорії регіональної економіки розвиваються й інші спеціалізовані підходи, зокрема, регіон як підсистема інформаційного суспільства, регіон як безпосередній учасник інтернаціоналізації та глобалізації економіки, регіон як суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності. Тобто можна говорити, що розвиток регіональної теорії відображає зростання ролі "нематеріальних" чинників та цілей економічного розвитку, можливості переходу регіонів на модель самовідтворення та стійкого розвитку.

Наведені підходи свідчать про неоднозначність думок відносно трактування категорії "регіон". Слід погодитися з думкою А.Г. Гранберга, який вказує, що регіон являє собою поняття типологічне, а виділення цього утворення з території відбувається відповідно до певних цілей і завдань. Відпо-

відно до цього автор трактує регіон як певну територію, що відрізняється від інших територій за рядом ознак та володіє деякою цілісністю, взаємопов'язаністю її складових елементів [1].

Сучасні тенденції розвитку національних і регіональних економічних систем, а також спрямованість цього дослідження визначають необхідність розглядати регіон з погляду регіонального зовнішньоекономічного простору, у рамках якого формуються, функціонують та трансформуються регіональні зовнішньоекономічні структури.

Регіональні зовнішньоекономічні структури в межах окремого територіального утворення являють собою економічно взаємозумовлену та взаємопов'язану сукупність суб'єктів господарювання регіону, функціонування якої дає змогу досягти певного економічного ефекту за рахунок реалізації різних видів економічної та зовнішньоекономічної діяльності, зовнішньоекономічних відносин відповідно до економічних, транспортних, інфраструктурних умов регіону, його гео економічного положення. При цьому важливе значення має забезпечення ефективного функціонування, взаємодії та відповідної керованої трансформації означених

структур на основі збалансованого стійкого розвитку всіх їх елементів, а також всіх видів ресурсів та потенціалу регіону.

Особливої уваги потребує й організація взаємодії регіональних зовнішньоекономічних структур та її управління з урахуванням складності когеренції економічних інтересів та пріоритетів всіх зацікавлених сторін, а також необхідності урахування впливу чинників глобального мультисередовища, глобалізаційних та інтеграційних процесів різного ступеня та напрямку впливу.

Модель взаємодії регіональних зовнішньоекономічних структур (далі – РЗС), що пропонується в цьому дослідженні, описує процес вибору й узгодження управлінських рішень і стратегічних альтернатив на мезорівні з урахуванням стратифікаційного уявлення взаємозв'язку регіонального господарства зі світогосподарським простором шляхом зовнішньоекономічної діяльності на основі відповідного механізму здійснення означеної діяльності. Елементи цієї моделі є пов'язаними між собою системою спільних економічних інтересів та пріоритетів розвитку зовнішньоекономічної діяльності, особливими умовами рівноваги попиту та пропозиції на міжнародних і глобальних ринках (рис. 1).

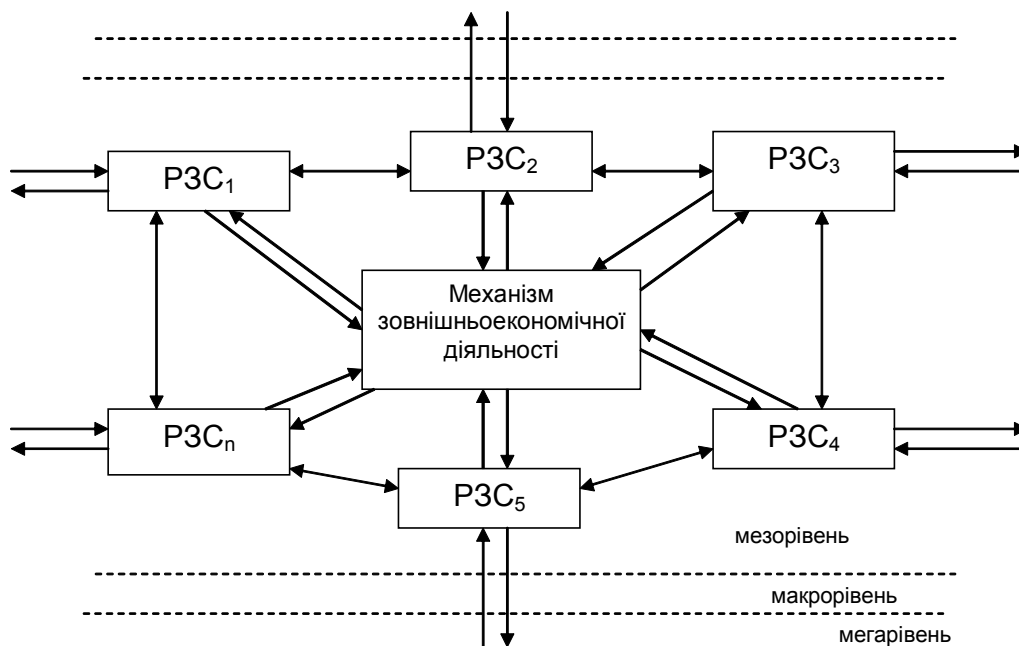


Рис. 1. Модель взаємодії регіональних зовнішньоекономічних структур

Слід відзначити, що процес взаємодії в цій моделі є ітеративним. Кожна ітерація включає вирішення певних оптимізаційних завдань розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону, результатом чого є пошук та визначення рівноваги в системі управління ЗЕД підприємств регіону.

Якщо розглядати означену взаємодію регіональних зовнішньоекономічних структур з

точки зору її стратифікаційного уявлення, то слід зазначити, що зростання рівня взаємозалежності та взаємообґрунтованості розвитку всіх рівнів господарювання знайшло прояв у все більшій щільності їх інтеграції, формуванні спільного поля економічних інтересів, а становлення інформаційної економіки спричинило суттєві трансформації в організації зовнішньоекономічної діяльності

суб'єктів господарювання та виникненні їх нових форм.

Відповідно до цього представимо логічну послідовність трансформації регіональних

зовнішньоекономічних структур під впливом глобалізаційних та інтеграційних процесів (рис. 2).

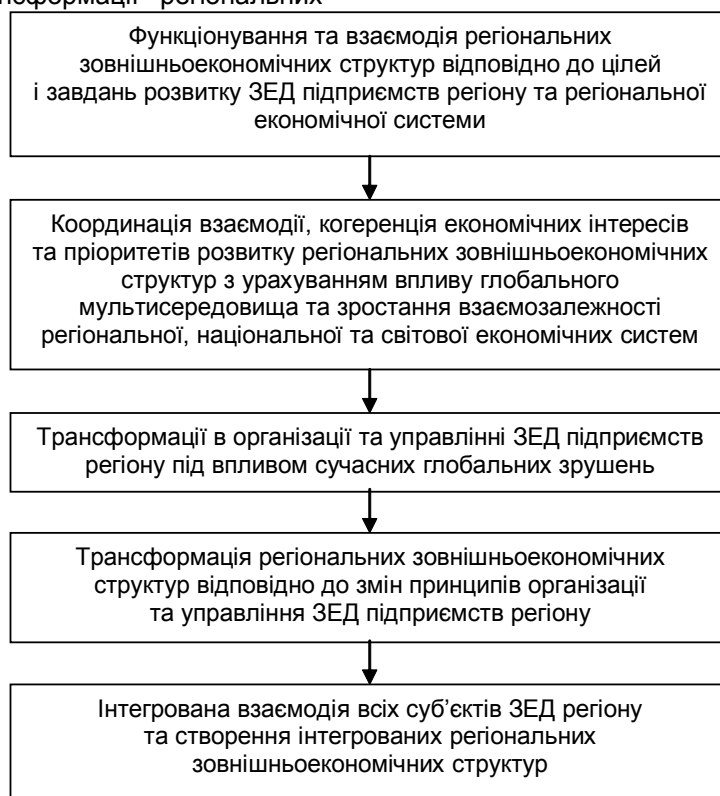


Рис. 2. Послідовність трансформації регіональних зовнішньоекономічних структур під впливом глобалізаційних та інтеграційних процесів

Трансформація регіональних зовнішньоекономічних структур у напрямі інтегрованих утворень і створення їх нових форм потребує запровадження інноваційних принципів управління їхньою діяльністю, формування інноваційно-орієнтованого механізму зовнішньоекономічних відносин регіону та зовнішньоекономічної діяльності його підприємств.

Серед основних напрямів формування подібних структур необхідно виділити такі:

- формування макрорегіонів;
- створення й розвиток регіональних кластерів;
- становлення регіональної інноваційної системи на основі розвитку науково-освітньої й інноваційної сфер, створення бізнес і knowledge-інкубаторів;
- формування транспортно-комунікаційної інфраструктури регіону;
- формування трансрегіональних мережевих структур;
- створення трансграничних формувань у рамках здійснення міжрегіонального співробітництва;
- моделювання та стратегічний розвиток зовнішньоекономічного комплексу регіону.

Досвід розвинутих країн свідчить, що особливо ефективними для поглиблення регіонального співробітництва та розвитку зов-

нішньоекономічної діяльності підприємств регіону, а отже, і розвитку регіональних зовнішньоекономічних структур, є програми створення регіональних кластерів. Економічна цінність кластерної моделі полягає в такому:

- її реалізація передбачає впровадження програм, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності підприємств як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках;
- сприяє подоланню регіональної ізоляції підприємств, прискоренню обміну інформацією між ними, стимулює появу інновацій;
- закладає фундамент для дружніх стосунків під час реалізації бізнес-проектів, які є практичним втіленням стратегії розвитку.

Створення регіональних кластерів спрямовано на ефективний перерозподіл доданої вартості та комплексне використання потенціалу територіальних утворень, а також спрямовано на активізацію регіональних інноваційних процесів та підвищення ефективності управління ЗЕД підприємств регіону. Тобто виділення регіональних кластерів має відбуватися за логікою інноваційного розвитку виробничих сил територіального утворення, їх перегруповування відповідно до стратегічних напрямів розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону

та трансформації регіональних зовнішньоекономічних структур.

Проте головною перевагою є здатність закладати основу для утворення нових макрорегіонів і формувати їхню інфраструктуру. Для України, де фактично відсутнє макроекономічне районування (виняток становить Донбас), остання перевага є особливо актуальною.

Макрорегіони являють собою області із значним потенціалом економічного зростання та суттєвою неоднорідністю у сфері соціально-економічного розвитку. Визначення їх як зон стратегічного розвитку поширює можливості міжрегіональної та виробничої кооперації, активізує зовнішньоекономічні відносини регіональних господарських комплексів. Макрорегіони характеризуються близькістю до кордонів і необхідністю узгоджених спільних дій та участю субрегіональних і державних структур управління. Крім того, розвиток макрорегіонів як стратегічних зон має стимулювати зростання проблемних, депресивних субрегіонів.

Утворення макрорегіонів є проблематичним для України у зв'язку з наявністю так званої асиметричності економічного простору, тобто великої просторової асиметрії у розміщенні основних галузей економіки. Зокрема, майже вся промисловість зосереджена на Сході та Південному Сході країни, більшість галузей якої має експортоорієнтований характер. Результатом є не тільки велика залежність цих регіонів від темпів та ритмічності промислового зростання, а й нераціональна географічна структура експорту країни.

Тому створення регіональних кластерів та утворення на їх основі макрорегіонів, які визначають конфігурацію регіонального економічного простору держави, повинно мати системний характер та базуватися на аналізі внутрішньорегіональних факторів і взаємоузгодженості регіональних економічних інтересів. Регіональні економічні інтереси являють собою складну систему взаємопов'язаних елементів на різних рівнях господарювання, ступінь узгодженості яких впливає на ефективність функціонування регіонального господарського комплексу та взаємодії регіональних зовнішньоекономічних структур, стратегічні напрями розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону та має визначальний вплив на створення регіональних кластерів.

Забезпечення стійкого ефективного розвитку регіонів у сучасних умовах поширення глобалізаційних зрушень та активізації трансформації повинно базуватися на інноваційній основі. Саме тому важливим завданням є становлення та розвиток регіональної інноваційної системи як складової національної, які сприятимуть впровадженню інновацій, орієнтації на перехід до еко-

номіки знань, посиленню взаємодії науково-технічного сектора, сфери промисловості та виробництва, регіональної і державної влади, освіти, ринкових структур.

Регіональну інноваційну систему слід розглядати як інтегроване утворення територіального типу, сукупність інтегрованих регіональних зовнішньоекономічних структур, взаємодія яких формує відповідний організаційно-економічний механізм із відповідною інфраструктурою, що орієнтує суб'єктів регіону, зовнішньоекономічної сфери зокрема, на створення і впровадження знань та інновацій, оновлення продукції, технологій, масштабну інноваційну активність. Суб'єктами цієї системи є виробничі, комерційні, інфраструктурні організації різних форм власності, інвестиційні та венчурні установи, технопарки й технополіси, наукогради, інформаційно-логістичні центри, бізнес-інкубатори та knowledge-інкубатори.

Регіональна орієнтація інноваційного процесу дає змогу найбільш ефективно вирішувати масштабні проблеми, зокрема раціонального використання можливостей та ресурсів регіону. Завдяки цьому функціонування регіональної інноваційної системи як інтегрованого утворення територіального типу забезпечує стійкий інноваційний розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону, під яким розуміється така цілеспрямована зміна стану такої діяльності, при якій відтворювальні процеси забезпечуються на основі продукування знань та впровадження інновацій без зростання обсягів використання додаткових матеріальних ресурсів. Такий розвиток передбачає зростання попиту на інтелектуальні ресурси та знання, що потребує активізації розвитку наукової, освітньої, інноваційної складових зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону на основі створення та функціонування бізнес- та knowledge-інкубаторів.

Поряд із цим найважливішим питанням трансформації регіональних зовнішньоекономічних структур у напрямі формування та розвитку інтегрованих утворень є створення відповідної інфраструктури, зокрема транспортно-комунікаційної.

Розвиток транспортно-комунікаційних мереж дасть змогу вирішити надзвичайно важливе питання цілісності національного і регіонального економічного простору, посилити внутрішньорегіональні, міжрегіональні, транскордонні зв'язки та зовнішньоекономічні відносини регіону і держави.

За своєю сутністю транспортно-комунікаційні мережі представляють собою багатofункціональні високотехнологічні об'єкти, які координують взаємодію різних територіальних утворень та суб'єктів їх господарювання на основі надання та розвитку транспортних, комерційних, логістичних та інформаційних послуг.

Наявність розвинутих транспортно-комунікаційних мереж сприяє поширенню міжрегіонального співробітництва та створенню й розвитку трансрегіональних мережових структур (ТМС). Передумовою формування таких інтегрованих утворень є численні трансрегіональні угоди стосовно реалізації спільних проектів у галузі освіти, науки, туризму, виробництва та розвитку єдиної інфраструктури. В основі таких угод є регіональні інтереси у площині довгострокового співробітництва, зокрема зовнішньоекономічного, науково-технічного та ін.

Формування ТМС сприяє посиленню зовнішньоекономічних, соціальних та просторових зв'язків на основі поглиблення трансрегіональної економічної взаємодії з метою досягнення вищого рівня інтеграції у систему світогосподарських відносин та забезпечення стійкого перспективного зростання регіону.

Головними ознаками таких інтегрованих виробничих систем є наявність взаємопов'язаної системи виробництв, які мають визначену спеціалізацію, спільність та обмеженість території, можливість комплексного використання місцевих ресурсів, єдність виробничої та ринкової інфраструктури. Особливу увагу слід приділяти розвитку тих проектів, які спрямовані на підвищення через трансрегіональну кооперацію конкурентоспроможності регіону на основних його рівнях, а саме:

- посилити позиції потужних регіонів у міжнародному масштабі;
- стимулювати розвиток менш динамічних основних міст;
- посилити та активізувати розвиток депресивних регіонів як зон із специфічними умовами господарювання та центрів сприяння розвитку пріоритетних галузей промисловості.

IV. Висновки

Таким чином, забезпечення перспективного стійкого розвитку регіону, активізація його інноваційної діяльності та підвищення

конкурентоспроможності в системі світового господарства має спиратися на спеціальним чином організовані інтегровані регіональні зовнішньоекономічні структури. При цьому традиційна галузева та технологічна логіка регіональної економічної політики замінюється на територіальну або просторову. В умовах зростання мобільності не тільки звичайних факторів виробництва, а й негативних тенденцій і кризових явищ, для забезпечення стійкості та конкурентоспроможності національної економіки важливим є не тільки наявність інноваційних технологій, а й таких інтегрованих утворень, які спроможні ці технології прийняти. Тобто значення мають на стандартні відносні переваги окремих країн, а конкурентні переваги окремих регіонів та їх територіальних утворень.

Саме спроможність організувати зовнішньоекономічну діяльність та забезпечити її інноваційно-орієнтований розвиток з максимальною ефективністю використання ресурсів і продуктивністю факторів виробництва на конкретних територіях визначає особливості та перспективи розвитку економіки держави. Набуття такої здатності безпосередньо пов'язано із необхідністю розробки відповідної системи управління зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону.

Список використаної літератури

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики : учебник для вузов / А.Г. Гранберг. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 495 с.
2. Челноков И.В. Региональная экономика: организационно-экономический механизм управления ресурсами развития региона / И.В. Челноков, Б.И. Герасимов, В.В. Быковский ; под ред. Б.И. Герасимова. – Тамбов : Изд-во ТГТУ, 2002. – 112 с.
3. Latham W. Needless complexity in the identification of industrial complexes / W. Latham // Journal of Regional Science. – 1976. – V. 16 – PP. 45–56.

Стаття надійшла до редакції 25.05.2013.

Сущенко Е.А. Региональные внешнеэкономические структуры в системе управления внешнеэкономической деятельностью предприятий региона

Дано определение понятия и показана роль и значение региональных внешнеэкономических структур в системе управления внешнеэкономической деятельностью предприятий региона. Предложена модель взаимодействия региональных внешнеэкономических структур. Представлена последовательность трансформации региональных внешнеэкономических структур под влиянием глобализационных и интеграционных процессов. Показана и проанализирована трансформация региональных внешнеэкономических структур в направлении создания интегрированных образований и их новых форм.

Ключевые слова: региональная внешнеэкономическая структура, внешнеэкономическая деятельность, предприятие, регион, трансформация, управление.

Sushchenko O. Regional foreign economic structures in the system of management of the foreign economic activity of the enterprises of region

The definition of the regional foreign economic structures was done and their role and significance in the system of management of the foreign economic activity of the enterprises of region was shown.

As the regional foreign economic structures were identified such subjects: the enterprises of the foreign economic complex of the region; non-governmental regional organizations; the regional regulation and the management of the foreign economic activity institutions; interregional organizations in the sphere of foreign economic activity; the infrastructure components of the foreign economic activity enterprises of region; the integrated institutions of organizational and territorial type, that involved into the organization and management of the foreign economic activity of the enterprises of region.

The model of interaction of the regional foreign economic structures was proposed. This model is describing the choosing and approving of the management decisions and strategic alternatives process in the management of the foreign economic activity of the enterprises of region. The process of interaction in this model is an iterative.

The sequence of transformation of the regional foreign economic structures under the influence of globalization and integration processes was presented. The main direction of such transformation is the forming of the new integrated structures.

The transformation of the regional foreign economic structures was demonstrated and analyzed towards the establishment of the integrated structures and their new forms. The directions of transformation of the foreign economic cooperation and foreign economic activity of the enterprises of region was determined according to the global trends of external markets' development and conjuncture. The creation of regional clusters was determined in the article as the most effective form for the deepening regional cooperation and development of the regional foreign economic structures.

Key words: regional foreign economic structure, foreign economic activity, enterprise, region, transformation, management.

ВИДИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

У статті розглянуто питання внутрішньої та зовнішньої інтелектуальної міграції населення сучасної України. Досліджено її напрями, проаналізовано основні форми та виявлено динаміку (1996–2010 рр.). Запропоновано класифікацію інтелектуальної міграції за видами, а саме: освітня, наукова, технологічна.

Ключові слова: міграційні потоки, ринок інтелектуальної праці, інтелектуальна міграція, освітня міграція, наукова міграція, технологічна міграція.

I. Вступ

Внаслідок глобалізаційних процесів, які охопили всі сфери життєдіяльності людства, відбулося переформатування глобального ринку інтелектуальної праці, що виявилось у суттєвих змінах сальдо міграції кваліфікованої та висококваліфікованої робочої сили. Міграція інтелектуального трудового потенціалу населення України розглядається зазвичай у соціальному вимірі глобалізації. Причини цього – розширення географії зайнятості і необхідність забезпечення належного рівня економічної стабільності та соціальної оптимізації працівників, а також полегшення умов їх соціального й правового захисту.

Актуальність теми міграції зумовлює її зв'язок з такими важливими науковими та практичними завданнями, як спрямованість міграційних потоків і їх концентрація у найбільш економічно розвинутих регіонах, інтелектуалізація міжнародної міграції, державне і недержавне регулювання та врахування соціально-економічних наслідків міграції, її позитивних і негативних проявів та результатів.

Міграційні процеси на загальносвітовому, європейському й українському рівнях досліджують вітчизняні демографи, економісти, правознавці, фахівці з питань державного управління та етнополітики. Дослідники, які дотримуються положень класичної економічної теорії (наприклад, О.А. Малиновська, Ю.М. Пахомов), розглядають міграцію як “саморегулюючий механізм”, тобто некеровану соціальну систему [6, с. 8].

Представники інституціонального напрямку економічної теорії (наприклад, О.А. Грішнова, М.Д. Романюк) стверджують, що міграція обов'язково “регулюється державними органами й інституціями” [2, с. 10].

У науковій економічній літературі проблеми інтелектуальної міграції розглядають крізь призму їх впливу як на країну походження, так і на країну призначення, а також світову спільноту. Якщо розглянути основні наукові концепції щодо питання інтелек-

туальної міграції, то виявиться, що представники поміркованих поглядів кваліфікують цей процес як обмін знаннями та досвідом (brain exchange), коли люди мігрують у пошуках нового місця застосування власного інтелекту. Вони вважають, що і “приплив” (brain gain), і “відплив” інтелекту (brain drain) характерні для економіки будь-якої країни і стимулюють двосторонній обмін інформацією про стан ринків праці, товарів, капіталу. У такому сенсі двосторонній обмін запобігає негативним наслідкам циркуляції інтелекту за рахунок дії механізму зрівноваження.

Детально розглядаючи сучасні міграційні процеси в Україні, дослідники і науковці багато уваги приділяють трудовій міграції, залишаючи невирішеними проблеми та питання інтелектуальної власності.

II. Постановка завдання

Мета статті – визначити види інтелектуальної міграції, які найбільш поширені у сучасній Україні, розкрити зміст та значення кожного.

III. Результати

Вважаємо за потрібне виділити такі види інтелектуальної міграції: освітня, наукова та технологічна (ІТ-галузь).

Особливості розвитку освітніх міграційних процесів частково посилилися в умовах створення єдиного “Європейського простору вищої освіти” та “Європейського простору досліджень”, що забезпечило відкритість та мобільність академічного руху студентів, викладачів і дослідників. Значна частка освітньої міграції здійснюється у межах країни, має специфічні прояви на регіональному та міжрегіональному рівнях. Оцінюючи її обсяги, необхідно враховувати той факт, що Україна успадкувала систему освіти, у якій розміщення вищих навчальних закладів за фаховим спрямуванням відповідає територіально-галузевій структурі економіки. Відповідно формуються центри концентрації інтелектуальної праці й інноваційного, освітнього, міграційного капіталу.

Аналіз регіонального аспекту освітньої міграції дав змогу дослідникам визначити такі її особливості:

- зростання кількості студентів вищих навчальних закладів, яке є результатом зміцнення потенціалу національно-освітньої системи, підвищення рівня освіченості нації, збільшення обсягів фінансування людського капіталу в умовах ринкової економіки;
- значну частину міжрегіональних потоків студентів перебрали на себе непромислові області (Волинська, Тернопільська, Рівненська, Закарпатська);
- виділяються три регіональні групи освітньої міграції. Перша група, у якій темпи освітніх міграційних переміщень перевищують темпи загальної кількості студентів (Івано-Франківська, Волинська, Київська, Кіровоградська, Закарпатська, Львівська, Миколаївська, Рівненська, Черкаська, Чернівецька області, м. Київ, м. Севастополь). Друга група, у якій темпи освітніх переміщень є нижчими від темпів формування студентського контингенту (Запорізька, Одеська, Полтавська, Тернопільська, Харківська, Хмельницька області). Третя група, у якій майже однакові темпи цих показників (Вінницька, Дніпропетровська, Донецька, Сумська, Чернігівська області) [8, с. 132–135].

Важливим індикатором освітніх міграцій в Україні і, відповідно, географії сегментів ринку інтелектуальної праці є частка сільської молоді в загальній кількості студентів (42,5%).

Останнім часом активізувалася зарубіжна студентська міграція. Щороку зростає кількість молоді, яка бере участь у міжнародних освітніх переміщеннях, які в основному мають тимчасовий, нерегульований характер. За даними світових звітів про освіту, частка української молоді, яка навчається за кордоном (переважно у Польщі, Німеччині, Росії, США, Угорщині) становить понад 1% від загальної кількості студентів [8, с. 138]. Для порівняння, у різних країнах світу цей показник коливається від 1 до 9%. Найбільш мобільним є студентство Фінляндії.

За офіційними даними, в Україні навчаються майже 42,7 тис. зарубіжних студентів. За даними нашого дослідження, це – 2,2% від загального контингенту студентів українських вузів III–IV рівнів акредитації, які представляють понад 100 країн світу. Щорічні надходження до державного бюджету України від цього виду діяльності вищої школи, становлять 650–800 млн грн. Забезпечується роботою близько 4 тис. викладачів [7, с. 123].

Найбільша кількість іноземних студентів навчається у м. Київ (16,9%), Харківській (24,5%), Одеській (9,0%), Луганській (7,3%), Донецькій (4,8%), Дніпропетровській (3,1%),

Львівській (2,7%) областях. В інших регіонах навчається 22,1% студентів-іноземців [7, с. 66–67]. Основні країни надходження іноземних студентів – це Китай, Російська Федерація, країни Близького Сходу. Українське законодавство не передбачає їх подальшого працевлаштування, від чого наша держава багато втрачає.

Імовірність залучення висококваліфікованих іноземних наукових кадрів, які закінчили аспірантуру або докторантуру в Україні, є досить високою. Тим більше, що структура фахової підготовки аспірантів та докторантів з інших країн в Україні є досить оптимістичною, а саме: технічні науки – 28,7%; медичні – 22,1%; економічні – 11,9%; педагогічні – 6,3%; фізико-математичні – 3,4%; інші науки – 24,4%.

З освітнім видом міграції тісно пов'язані міграційні спрямування викладачів, науковців, дослідників. Близько 17% викладачів вищих навчальних закладів є внутрішніми та зовнішніми сумісниками. Збільшується частка неповної зайнятості викладачів.

Серед українських науковців недостатньо поширене викладання у зарубіжних вищих навчальних закладах. У 2007 р. до такої діяльності було залучено 570 осіб. Серед них 71,6% – викладачі вищих навчальних закладів України, 19,5% – дослідники НАН України. Найчастіше до закордонних університетів і академій запрошують викладачів технічних, педагогічних, аграрних та фізико-математичних наук [5, с. 37].

Ретроспективний аналіз наукової міграції України показує, що тенденції розвитку внутрішньої її форми подібні до тих, які характерні для освітньої міграції. Зовнішня форма наукової міграції відбувається за такими напрямками: участь у міжнародній науковій співпраці; безповоротна еміграція; виконання іноземних замовлень (неофіційне сумісництво).

Українські науковці надають перевагу нетривалим поїздкам за кордон у межах міжнародної співпраці. Тимчасові науково-професійні відрядження не заважають їм займатися інтелектуальною діяльністю в Україні, тому що вони залишають країну ненадовго, а за допомогою сучасних інформаційних систем можуть підтримувати ділові контакти з вітчизняними науковцями. Участь у міжнародних конференціях і семінарах за кордоном сприяє підвищенню соціального статусу та авторитету української науки. Найбільше це стосується фахівців, які працюють у галузі технічних наук (37,7%), обробки металів, виробництва машин та устаткування (15,2%), фізико-математичних наук (13,1%), а також працівників установ багатогалузевого профілю (20,9%) [9, с. 36–37].

Серед науковців України має місце безповоротна міграція. Якщо у 1992–2000 рр. загальна кількість фахівців, які емігрували на постійне проживання, була найвищою, то

зараз вона стабілізувалася на досить низькому, порівняно з 1990-ми рр., рівні. За даними державної статистичної звітності, серед емігрантів “наукова частка” становить 3,4% [4, с. 34].

Важливою складовою інтелектуальної міграції є так звана технологічна, якою охоплений такий сегмент ринку інтелектуальної праці, як ІТ-ринок (фахівці у сфері інноваційних комп’ютерних технологій: програмісти, розробники, системні адміністратори та інші). За неофіційними даними, ємність цього сегменту ринку інтелектуальної праці України становить близько 250 тис. осіб.

Щодо внутрішньої форми технологічної міграції, то, на відміну від представників інших професій, ІТ-фахівці можуть розраховувати на істотні преференції у випадку переміщення до великих міст; 59% вакансій на ІТ-ринку праці припадає на столицю. Робота в Києві є для них більш високооплачуваною, навіть враховуючи різницю вартості проживання між столицею і периферією. При цьому деякі компанії готові надати житло та повний пакет соціального страхування. До п’ятірки міст, у яких існує найбільша потреба у фахівцях ІТ-технологій, традиційно належать Харків, Дніпропетровськ, Донецьк, Львів, Одеса.

Значна кількість фахівців ІТ-ринку працюють в Україні на замовлення іноземних корпорацій у їх філіях або за формою дистанційної зайнятості.

Серед представників сфери інформаційних технологій домінують різні типи виїзної міграції: легальна тимчасова трудова міграція за контрактами та іншими легітимними формами працевлаштування; легальна міграція з виїздом на постійне проживання до інших країн; тимчасова напівлегальна міграція, коли працівник розпочинає роботу легально, а після закінчення терміну перебування продовжує працювати нелегально; нелегальна зайнятість за умов легального перебування (за візою, яка не дає права на роботу).

Автор не знайшов даних про реальні обсяги зовнішньої міграції ІТ-фахівців. Тому ним запропоновано схему обчислення частки технологічної міграції у масштабах трудової. Спочатку визначено кількість українських трудових мігрантів, які працюють за кордоном. З цією метою було проаналізовано офіційні та неофіційні джерела, у яких наведено дані щодо кількості мігрантів та їх розподілу за видами економічної діяльності. За підрахунками частини українських експертів, за межами України працює від 3 до 5 млн осіб (за деякими оцінками – до 7 млн). Співвідношення трудових мігрантів і загальної кількості населення України коливається у межах 11–12% [1, с. 27–28]. За статистичними даними, 4,3% трудових мігрантів зайняті у так званих

“інших видах” економічної діяльності [3, с. 33–34]. На думку автора, саме до цієї категорії відносять представників ІТ-ринку праці. Якщо врахувати дані засобів масової інформації про їх міграцію (6 тис. осіб на рік), то частка технологічної міграції становить 2,7%.

IV. Висновки

Узагальнюючи матеріал, який викладено у цій статті, спираючись на комплексний аналіз процесів інтелектуальної міграції в Україні, можна дійти висновку, що еміграція представників вищої та найвищої кваліфікації за кордон на постійне місце проживання все ще триває, однак інтенсивність цих процесів є зараз набагато нижчою, ніж у попередньому десятилітті. Розвиваються різноманітні форми міжнародної наукової співпраці, які не закінчуються еміграцією науковців. Українські вчені беруть участь у стажуваннях за кордоном, займаються викладацькою діяльністю, долучаються до іноземних дослідницьких колективів.

Через те, що професійно складена статистика трудової міграції у нашій країні тільки формується, вивчення питань та проблем інтелектуальної міграції значно ускладнюється, але запропонований у статті розподіл цієї форми міграції на освітню, наукову і технологічну полегшує завдання дослідника.

Список використаної літератури

1. Гайдуцький А. Роль міграційного капіталу у забезпеченні макроекономічної стабільності країни / А. Гайдуцький // *Фінанси України*. – 2007. – № 7. – С. 20–34.
2. Грішнова О. Вплив міграції на глобальний перерозподіл людського капіталу / О. Грішнова // *Міжнародна міграція та розвиток України в контексті європейської інтеграції: збірник матеріалів міжнар. наук. конф.* – К.: Фонд Ф. Еберта, 2007. – С. 32–37.
3. Зовнішня трудова міграція в Україні: Звіт результатів першого загальнонаціонального вибіркового обстеження населення (домогосподарств) з питань трудової міграції. – К.: ДП “Інформаційно-аналітичне агентство”, 2009. – 120 с.
4. Карпачова Н.І. Стан дотримання та захисту прав громадян України за кордоном: спеціальна доповідь Уповноваженого ВР України з прав людини / Н.І. Карпачова. – К.: Верховна Рада, 2006. – 190 с.
5. Майданік І. Інтелектуальна міграція в Україні у контексті міжнародної наукової співпраці / І. Майданік // *Україна: аспекти праці*. – 2009. – № 5. – С. 34–39.
6. Малиновська О.А. Міжнародна міграція в контексті модернізації суспільства / О.А. Малиновська // *Модернізація українського суспільства: чинники, передумови, перс-*

- пективи : збірник матеріалів міжнар. наук. конф. – К. : ІДСД, 2012. – С. 77–85.
7. Основні показники діяльності ВНЗ на початок 2011–12 н. р. // Вища школа. – 2012. – № 6. – С. 66–67.
8. Семів Л.К. Регіональні особливості освітньої міграції / Л.К. Семів // Регіональна економіка. – 2010. – № 1. – С. 131–140.

Стаття надійшла до редакції 27.05.2013.

Чекушина Ю.В. Виды интеллектуальной миграции населения Украины

В статье рассматриваются вопросы внутренней и внешней интеллектуальной миграции населения современной Украины. Исследованы ее направления, проанализированы основные формы и выявлена динамика (1996–2010 гг.) Предложена классификация интеллектуальной миграции по видам, а именно: образовательная, научная, технологическая.

Ключевые слова: миграционные потоки, рынок интеллектуального труда, интеллектуальная миграция, образовательная миграция, научная миграция, технологическая миграция.

Chekushyna Y. Types of intellectual migration of population in Ukraine

The article deals with the urgent problem of migration and determines its association with important scientific and practical tasks such as orientation of migratory flows and their concentration in the most economically developed regions, intellectualization of international migration, state and non-state regulation and takes into account the socio-economic impact of migration, their positive and negative symptoms.

This article discusses the issues of internal and external intellectual migration of modern Ukraine and studies directions of migration, the basic shape and dynamics (1996–2010). Classification according to the type of intellectual migration: educational, scientific, technological has been proposed.

Educational migration carried out within the country has specific manifestations at the regional and interregional levels.

Various forms of international scientific cooperation do not result in emigration of scientists. Ukrainian scientists participating in internships abroad, study in foreign institutions and they are engaged in teaching and attached to foreign research teams.

It acquires spreading of the so-called commuting. We can assume that for Ukraine, this form of migration and temporary one are the most attractive and popular forms.

Equally important component of intellectual migration is the so-called technology migration which covers a segment of intellectual work such as IT-market (experts in the field of innovative computer technologies: programmers, developers, system administrators, etc.). According to unofficial data, the capacity of this market of Ukraine is about 250 thousand people. The representatives of the IT-professionals are experts who despite the crisis, are among the most sought after and highly paid. The main reason is the active development of information technology and the constant shortage of qualified professionals in this field. Examining details of contemporary migration processes in Ukraine, many researchers and scientists focused on labor migration, leaving unresolved issues of intellectual one. The types of modern intellectual migration of Ukraine are highlighted and analyzed in the article. Its consequences, positive and negative effects are studied. The scheme of calculating part of intellectual migration in labor one has been proposed.

Key words: migration flows, the market for intellectual work, intellectual migration, educational migration, migration scientific, technological migration.

УДК 669.28

О.В. Ярошевськакандидат економічних наук,
Класичний приватний університет**М.О. Вальчук**

Класичний приватний університет

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙ НА РИНОК ПРАЦІ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто основні положення ринку праці та вплив інновацій на підвищення ефективності ринку праці, а також проблеми ринку праці. Проведено аналіз стану ринку, зазначено слабкі та сильні сторони. Виявлено залежність ринку праці від інших ринків та шляхи покращення системи управління ним.

Ключові слова: ринок праці, аналіз, потенціал, організація, фінансування, динаміка, зайнятість.

I. Вступ

Після здобуття Україною незалежності в її промисловості залишились проблеми ще з Радянського Союзу, а також додалися нові, що знайшли свій прояв у швидкому зменшенні кількості зайнятих у промисловому секторі економіки. Це було зумовлено падінням престижу технічних спеціальностей, банкрутством підприємств через їх негнучкість та неготовність до нових ринкових умов.

Основними факторами зростання є ті, які забезпечують інноваційний розвиток певної країни. У промислово розвинутих країнах світу останнім часом відбулися зміни факторів економічного зростання. Одним із найголовніших чинників інноваційного розвитку є: відповідність якості робочої сили потребам підприємств. На сучасному етапі в системі ринкових структур вагома роль відводиться ринку праці, який узгоджує попит та пропозицію робочої сили, забезпечує економіку необхідною робочою силою, опосередковує процес працевлаштування населення.

Методика впливу інновацій на ринок праці розглядається дуже давно та використовується на підприємствах для досягнення успіху у сфері планування його потенціалу. Цю методику висвітлюють у працях таких науковців, як С. Бандур, О. Демуш, В. Матріков, М. Мегер, Є. Уткін, В. Федоренко, і в працях інших науковців.

Актуальність теми полягає в тому, що на сьогодні особливої уваги потребує проблематика стратегічного управління кадровим потенціалом підприємства як основним елементом досягнення його довгострокових конкурентних переваг. Будь-яка стратегія підприємства спрямована на підтримку його довгострокової конкурентної позиції, а оскі-

льки персонал є головним елементом цієї системи, то саме кадрова складова загальної стратегії розвитку набуває особливого значення.

Розглядаючи ринок праці як економічну категорію, необхідно спочатку визначити, що є товаром на цьому ринку. Серед багатьох думок існують три основні: згідно з однією, товаром є праця, згідно з другою, – робоча сила, згідно з третьою, – послуги праці. Розглянемо працю як економічну категорію детальніше.

Праця – діяльність людини, спрямована на створення життєвих благ, надання послуг, організацію функціонування господарства й суспільства та управління ними; особлива форма взаємодії між людиною і природою, обміну діяльністю та її результатами між людьми [1]. Ю.Б. Чернявська розглядає працю як діяльність, що спрямована на розвиток і перетворення ресурсів природи в матеріальні і духовні блага та може здійснюватись або за примусом, або внаслідок внутрішніх мотивів, або із того і того [2].

Водночас Н. Гаркавенко вважає, що поняття “ринок праці” та “ринок робочої сили” збігаються в тому випадку, коли робоча сила розглядається в процесі її споживання, тобто коли вона реалізується в послугах праці [3]. О. Таршина вважає, що ринок робочої сили і ринок праці органічно поєднані і доповнюють один одного. У процесі ринкових відносин вони переходять один в один [4]. С. Мочерний висловлює думку, що ринок праці є складовою ринку робочої сили [5].

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити положення ринку праці; виявити вплив інновацій на підвищення ефективності ринку праці; сформулювати завдання ринку праці виявити проблеми на сучасному ринку праці, а також розробити шляхи їх покращення.

III. Результати

Ринок праці – це соціально-економічна категорія, що включає в себе історично склався специфічний суспільний *механізм*, який історично склався, реалізує певний комплекс соціально-трудових відносин, сприяє встановленню та дотриманню балансу інтересів між трудящими, підприємцями й державою. Таким механізмом є модель попиту і пропозиції робочої сили (праці).

Ринок праці – це динамічна система, що включає в себе комплекс соціально-трудових відносин з приводу умов найму, використання та обміну робочої сили на життєві засоби і механізм його самореалізації, механізм попиту та пропозиції, що функціонує на основі інформації, що надходить у вигляді змін ціни праці (заробітної плати).

Після здобуття Україною незалежності в її промисловості залишились проблеми ще з Радянського Союзу, а також додалися нові, що знайшли свій прояв у швидкому зменшенні кількості зайнятих у промисловому секторі економіки. Це було зумовлено падінням престижу технічних спеціальностей, банкрутством підприємств через їх негнучкість та неготовність до нових ринкових умов.

З 2000 р. почалося економічне зростання промислового сектора економіки, але, незважаючи на це, офіційна зайнятість продовжує знижуватись при значних розмірах нелегальної зайнятості.

Роботодавці стикаються з проблемою невідповідності пропозиції робочої сили на промисловому сегменті потребам виробництва. Підприємствам усе більше потрібні працівники робочих спеціальностей та технічні виконавці. Проте задовольнити їх попит дуже важко через невідповідність підготовки кадрів на ринку освітніх послуг у сторону надлишку більш дохідних і престижних професій та нестачі тих, яких потребує промисловість.

Серед позитивних тенденцій розвитку промислового сегмента ринку праці слід відзначити зростання оплати праці найманих працівників, значне зниження вимушеної неповної зайнятості, що зумовлено законодавчою заборонаю практики адміністративних відпусток.

Основними проблемами, які характерні для промислового сегмента ринку праці, є: структурні диспропорції, що зумовлюють дисбаланс попиту та пропозиції робочої сили; значні розміри нелегальної зайнятості; наявність інвестиційних, інституційних і споживчих обмежень, які заважають нормальному розвитку промислового сектора ринку праці [1].

Неформальна зайнятість в українській економіці має свою специфіку. Вона характеризується значним поширенням, ве-

ликими масштабами. На відміну від інших країн – як розвинутих, так і тих, що розвиваються, – неформальна зайнятість в Україні тісно переплетена з формальною. Про це свідчить той факт, що на ринку праці наявна значна група осіб, зайнята одночасно у формальній і неформальній економіці. Причому неформальна зайнятість виступає як вторинна діяльність, хоча є й протилежні випадки. Іншою особливістю є те, що неформальна зайнятість протягом усього періоду реформування так і не поширилась на промислову діяльність. Також слід зазначити, що важливою рисою неформальної зайнятості в Україні є наявність серед її суб'єктів висококваліфікованих працівників, попит на послуги яких є і в офіційній економіці.

Неформальна зайнятість виступає негативним явищем, оскільки вона не відповідає законодавству України. Крім того вона не дає можливості працівникам при досягненні пенсійного віку отримувати пенсію. Тому неформальну зайнятість потрібно еволюційним шляхом перетворювати на формальну [2].

З позиції відтворення робочої сили можна виділити сукупність соціально-трудових відносин щодо умов зайнятості, використання працівників у суспільному виробництві. Ця сукупність (вузьке розуміння поняття “ринку праці”) характеризує ринкові відносини у сфері зайнятості (на підприємстві, фірмі), а саме відносини з приводу ціни праці та часу її використання. У цьому випадку поняття ринок праці характеризує кількісний аспект і структуру зайнятих, задоволений попит на робочу силу. Таким чином, термінологічно це поняття збігається з поняттям “ринку праці” у широкому розумінні, тобто з якісною характеристикою всієї сукупності відносин між суб'єктами ринку праці.

Отже, поняття “ринку праці” виражає найглибшу суть товарно-грошових соціально-трудових відносин із приводу умов наймання і використання працівників у суспільному виробництві: це відносини обміну робочої сили (праці), що функціонує на життєві засоби, реальну заробітну плату на основі законів попиту та пропозиції, вартості робочої сили, граничної продуктивності праці і конкуренції. Воно являє собою основу для формування заробітної плати, а також більш точно характеризує ринкові відносини в соціально-трудовій сфері.

У моделі досконалої конкуренції вся інформація симетрично розподілена між покупцем і продавцем робочої сили. У реальному житті здобувач робочого місця, безсумнівно, знає про себе більше, ніж роботодавець, принаймні спочатку. Тобто існує так звана інформаційна асиметрія на користь фахівця. У зв'язку з бажанням працівників

перебільшити свої професійні, особисті якості, а також внаслідок приховування колишніми роботодавцями, їхніми кадровими службами справжніх причин звільнення фахівців виникає спотворення інформації про претендентів на робочі місця. У результаті на роботу приймаються люди, які не завжди відповідають професійним і особистісним вимогам.

Існує така проблема, як обмеженість інформації про реальні можливості найманого фахівця, що призводить до того, що роботодавець починає орієнтуватись на такі зовнішні показники цього фахівця, які, на думку роботодавця, можуть побічно свідчити про здібності працівника. У своїй роботі про інформаційні сигнали на ринку праці американський учений М. Спенс відзначав, що роботодавець, обираючи фахівця, вивчає такі його об'єктивні характеристики, як стать, вік, расова та національна належність. Підприємець бере до уваги й інші характеристики, зокрема, освіту фахівця, що залежить від зусиль, витрат коштів претендента. Витратам на освіту й іншим змінюваним характеристикам здобувача М. Спенс дав назву сигнальних витрат. Здобувачі робочих місць інвестують кошти, витрачають час, щоб придбати більш високу сигнальну репутацію на ринку праці. Інакше кажучи, інвестиції в людський капітал, у першу чергу, в освіту, здійснюються не тільки з метою збільшення продуктивності праці, і відповідно її оплати, але й з метою підвищення сигнальної значущості працівника на ринку робочої сили. Від сигнальної репутації залежить і службове просування фахівця. Освіта, свідчення її одержання у формі дипломів, сертифікатів тощо виконують таким чином функцію фільтра, що розділяє претендентів на робочі місця в очах роботодавця [3].

Інновації активно впливають на структуру виробництва, а звідси – і на структуру зайнятості населення. Особливо відчутним є їх вплив у моногалузевих містах, оскільки переважна кількість їх населення зайнята на одному чи двох підприємствах. Технічна

модернізація цих підприємств, їх перепрофілювання не лише змінюють структуру виробничого персоналу, а й сприяють зростанню структурного чи технологічного безробіття. Адже при технічному оновленні підприємства або його перепрофілюванні виникає об'єктивна необхідність зупинки на певний час всього виробничого процесу для переобладнання його окремих ланок. У цей період реально може бути задіяна невелика кількість висококваліфікованих працівників, які здатні налагодити та відрегулювати нове устаткування, перепрофілювати його на випуск нової продукції. Інша частина працівників перебуває або в стані безробіття, або на перепідготовці. Тому, розробляючи програму щодо переведення підприємства, а тим більше всієї економіки країни на інноваційну модель розвитку, слід обов'язково враховувати її соціальні наслідки з тим, щоб запобігти масовому вивільненню працівників та довготривалість перебування їх у стані вимушеного безробіття. Така постановка питання зумовлена відсутністю належної оцінки саме соціальних наслідків тих чи інших економічних перетворень, що здійснюються в Україні. Це ж стосується й оцінки впливу активної інноваційної діяльності на стан національного ринку праці. Між тим навіть без здійснення масштабних заходів з переведення нашої держави на модель інноваційного розвитку на вітчизняному ринку праці досить гостро стоїть проблема забезпечення зайнятості населення. Наприклад, протягом 2010 р. Державною службою зайнятості України було зареєстровано 450 тис. громадян, не зайнятих трудовою діяльністю. Матеріали ж щоквартальних вибірових обстежень населення з питань економічної активності показали, що кількість безробітних у віці 15–70 років, визначена за методологією МОП, перейшла рубіж 400 тис., або 9% до економічно активного населення. Вищий рівень цього показника в цьому році був лише в Польщі (12%), Словачії (17,1%), Литві (11%), Іспанії (10%), Латвії (9,5%) та Естонії (10%), а найменшим – у Люксембурзі та Нідерландах, відповідно 2,4 і 2,6%.

Таблиця 1

Динаміка кількості зайнятих працівників аграрної сфери в 2006–2011 рр., тис. осіб

Показник (тис. осіб)	Роки					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Зайнятість населення	20 175,0	20 091,2	20 163,3	20 295,7	20 680,0	20 730,4
У тому числі в сільському господарстві	5220,0	5393,8	4963,3	3998,3	4005,5	3652,6
Частка в загальній кількості, %	25,9	26,8	24,6	19,7	19,4	17,6

Дослідження ринку праці показало невідповідність професійно-кваліфікаційної структури попиту на робочу силу її пропозиції (табл. 1). У цілому ринок праці є надлишковим. За 2011 р. рівень безробіття за методологією МОП становив 30%. Із зареєстро-

ваних безробітних 26% займали раніше робітничі місця, 20% – службовці, решту становили особи без професії. Навантаження незайнятого населення на одну вакансію становило 5 осіб. При цьому за категоріями робочих місць цей показник дорівнював: для

робітників – 4, службовців – 5, робітників без спеціальної підготовки – 12 осіб.

Слід зауважити, що протягом 2011 р. на фінансування інноваційної діяльності в Україні було спрямовано трохи більше ніж 175 млн грн.

Із загальної кількості промислових підприємств України у 2011 р. лише впроваджували інновації дев'ять підприємств із 100. Питома ж вага промислових підприємств, що впроваджували нові технологічні процеси, не перевищувала в цьому році 4,9%, порівняно з 8,4% у 2010 р. [рис. 1].

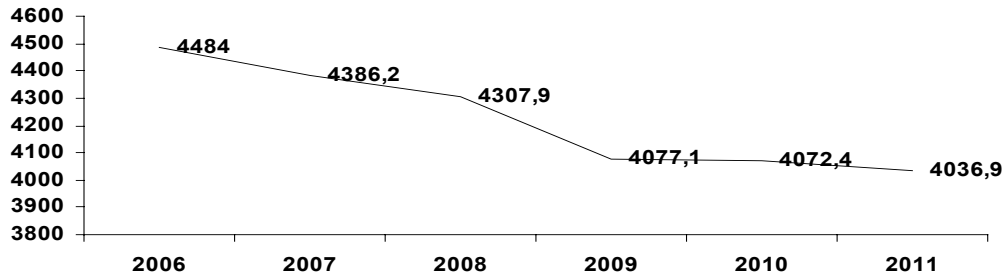


Рис. 1. Динаміка кількості зайнятих працівників промисловості (тис. осіб) за 2006–2011 рр.

Після деякого спаду в Україні знову спостерігається зростання інвестицій у людський капітал, оптимізацію робочих місць й освоєння та розвиток технологій управління знаннями. Опитування директорів з розвитку бізнесу ряду західних компаній з метою виявлення впливу цих технологій на зростання продуктивності праці показало, що 92% респондентів вважають, що ці технології виховують мислення, 84% сприяють поліпшенню робочих процесів, 82% сприяють пошукові та розвитку нових технологій, 75% усувають бар'єри між різними робочими процесами [рис. 2]. Це дуже важливий момент, тому що втрата кваліфікованого працівника в західній компанії у випадку зміни місця роботи або виходу на пенсію може обійтися компанії до 35% його щорічних окладів. Цей розрахунок передбачає врахування витрат на послуги рекрутингових фірм, навчання нових працівників, часткову зупинку технологічних процесів, а також витрати на процес заміщення знань працівника, що звільнився, новими на всьому ланцюжку в компанії. Витрати будуть тим вищими, чим вищий рівень рішень, які приймає працівник. Під «рівнем рішень» у цьому випадку ми розуміємо не тільки рівень оперативного впливу на хід виробничого процесу, але й вплив на стратегію компанії [4].

Організація та функціонування ринку праці в Україні, як важливої складової ринкової економіки, має орієнтуватись на вирішення таких важливих проблем, як забез-

печення ефективного використання трудового потенціалу, що вимагає врахування цілого спектра чинників. По-перше, реалізація індивідуальної здатності до праці має орієнтувати роботодавців на одержання максимальної віддачі від кожного працюючого і стимулювати виплату найманому працівникові заробітної плати відповідно до його кваліфікації і виконаної роботи, по-друге, важлива роль у підвищенні ефективності трудової діяльності найманого працівника належить впровадженню пільгового оподаткування і кредитування для тих галузей і регіонів, у яких доцільно збільшити кількість робочих місць та застосування прямих виплат підприємствам за кожного найнятого працівника. У разі скорочення попиту на робочу силу доцільна жорсткіша кредитна політика, встановлення додаткового податку за використання праці працівників, зменшення інвестицій тощо. По-третє, через регульований ринок праці здійснюється узгодження економічних інтересів суб'єктів трудових відносин, забезпечується конкурентне середовище кожної зі сторін ринкової взаємодії, підтримується рівновага між попитом на робочу силу та її пропозицією.

Отже, для забезпечення ефективного використання трудового потенціалу необхідний комплекс взаємоузгоджених правових, економічних, соціальних, технічних та організаційних заходів, а також застосування системи критеріїв оцінювання індексу людського розвитку в суспільстві.

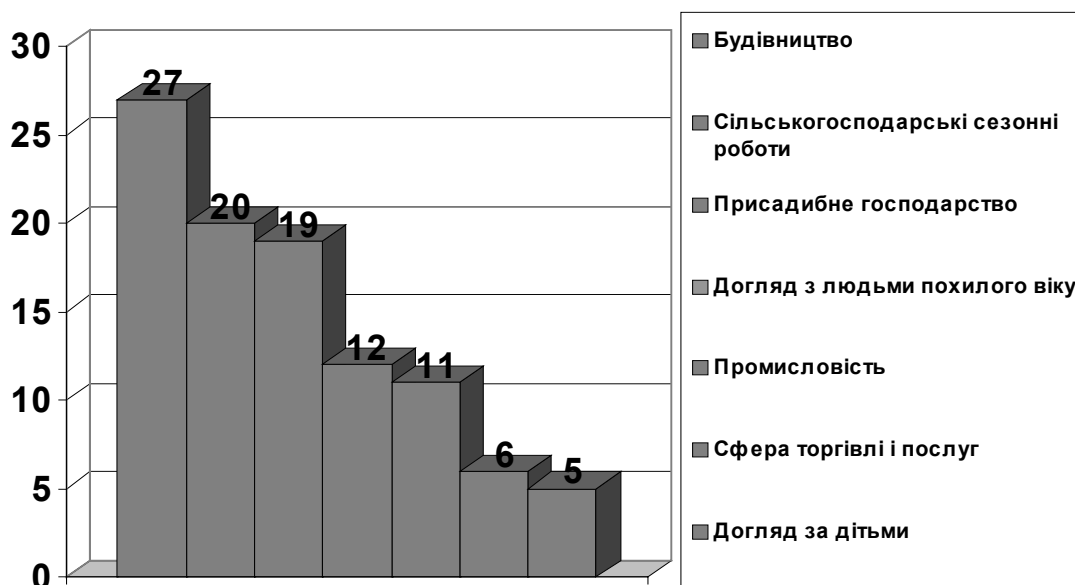


Рис. 2. Структура розподілу українських трудових мігрантів у країнах працевлаштування за видами виконуваних робіт у 2011 р., %

IV. Висновки

1. Ринок праці є самостійною комплексною системою в ринковій економіці, водночас функціонально пов'язаною з ринком товарів і послуг, ринком капіталу, ринками житла, інформації, освітніх місць і, з одного боку, безпосередньо залежною від зазначених ринків, а з іншого – такою, що впливає на їхнє формування.

2. Ринок праці як частина ринкової структури забезпечує рух товарів і послуг, спрямовуючи та вилучаючи ресурси з галузей народного господарства відповідно до руху капіталів і товарів. Відносна самостійність ринку праці визначається специфікою функціонування суб'єктів, особливостями умов виникнення ринку праці, наявністю притаманних лише йому механізмів інфраструктури, особливостями товару, що циркулює на ринку праці, а також особливостями визначення обсягів попиту та пропозиції тощо.

3. Сферою активної інноваційної діяльності має бути охоплено: створення нових енерго- і ресурсозберігаючих технологій; розвиток інформаційних комунікацій та технологій; розширення вітчизняних інформаційно-комп'ютерних мереж; розробка вітчизняних імпортозаміщувальних технологій з високим рівнем конкурентоспроможності; відродження ракетно-космічної галузі, літакобудування; конверсія військово-промислового комплексу; розвиток соціальної інфраструктури, особливо в сільській місцевості.

4. Низький рівень інноваційної діяльності у промисловості України не сприяє підвищенню її конкурентоспроможності на світо-

вому ринку, у тому числі і європейському. Ця проблема потребує особливої уваги і ґрунтовного дослідження з огляду на спрямованість України до Світової організації торгівлі, Європейського Союзу та НАТО.

5. Лише за умови досягнення існуючих стандартів у всіх сферах суспільного життя нашої держави, притаманних економічно розвинутим країнам, можна реально, якщо не попередити, то хоча б зменшити економічні, інвестиційні, екологічні, соціальні та інші ризики від вступу України у світові (наднаціональні) структури. При цьому інноваційний розвиток країни слід розглядати як ключовий елемент національної стратегії економічного зростання та забезпечення продуктивної зайнятості населення. У межах цієї стратегії мають бути чітко визначені пріоритети інноваційно-інвестиційної діяльності, окреслено коло конкретних заходів із її забезпечення в тісному поєднанні з розвитком вітчизняної науки, системою національної освіти, підготовкою та перепідготовкою кадрів тощо.

Список використаної літератури

1. Демуш О.Б. Методологія дослідження і сучасні теоретико-методичні основи формування ринку праці / О.Б. Демуш // Формування ринкової економіки. – 2005. – Спец. вип. – Т. 3. – С. 55–159.
2. Чернявська Ю.Б. Економічні важелі механізму державного регулювання ринку праці в Україні / Ю.Б. Чернявська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 8. – С. 102–106.
3. Гаркавенко Н.О. Проблеми зайнятості та безробіття на національному ринку праці. / Н.О. Гаркавенко // Формування рин-

- кових відносин в Україні. – 2005. – № 4. – С. 168–172.
4. Таршина О.С. Теоретичні аспекти зайнятості трудових ресурсів та формування ринку робочої сили / О.С. Таршина // Економіка та держава. – 2006. – № 4. – С. 92–94.
5. Економічна енциклопедія : у 3 т. / ред. кол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2002. – Т. 3. – 952 с.

Стаття надійшла до редакції 12.03.2013.

Ярошевская О.В., Вальчук М.О. Влияние инноваций на рынок труда в Украине

В статье рассмотрены основные положения рынка труда и влияние инноваций на повышение эффективности рынка труда, а также проблемы рынка труда. Проведен анализ состояния рынка, отмеченные слабые и сильные стороны. Выявлена зависимость рынка труда от других рынков и пути улучшения системы управления им.

Ключевые слова: рынок труда, анализ, потенциал, организация, финансирование, динамика, занятость.

Yaroshevskaya O., Valchuk M. The impact of innovation on the labor market in Ukraine

The article deals with the basic provisions of the labor market and the impact of innovation in improving the efficiency of the labor market and labor market problems. The concept of labor market expresses the most profound essence of commodity-money industrial relations concerning conditions of employment and the use of public workers in manufacturing: a relationship of exchange-functioning labor (labor) to life means the real wages of the laws of supply and demand, the cost of strength, maximum productivity and competition.

The analysis of the market are marked strengths and weaknesses. Only when reaching existing standards in all spheres of public life of our country, typical of economically developed countries, can actually, if not prevent, or at least reduce the economic, investment, environmental, social and other risks of the Ukraine's entry into the global (supranational) structure. In industrialized countries have experienced changes in factors of economic growth. Namely, growth factors are those that provide the innovative development of the country. One of the main indicators of innovative development - workforce employees. Today in the market structure has an important role labor market, which reconciles the demand and supply of labor, the economy provides the necessary manpower, mediates the process of employment of the population.

The dependence of the labor market from other markets and ways to improve systems management.

Particular attention should be paid strategic management personnel potential of the enterprise, which is a key element to achieve competitive advantage now. The system generally in any enterprise strategy aimed at maintaining long-term competitive advantage, and if the staff is a key element of this system, it is the human resources component of the overall development strategy is essential.

Key words: labor market analysis, potential, organization, financing, dynamics, employment.

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 330.322

В.В. Бойко

кандидат технічних наук

В.В. Толлок

здобувач

Державний вищий навчальний заклад "Національний гірничий університет", м. Дніпропетровськ

ЕКОНОМІЧНЕ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ОНОВЛЕННЯ ТА ПІДТРИМАННЯ ВИРОБНИЧИХ ПОТУЖНОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Досліджено необхідність оптимізації системи управління підтриманням та оновленням виробничих потужностей підприємства в умовах обмежених фінансових ресурсів. Наведено економічне обґрунтування управлінських рішень про можливості зміни негативної техніко-економічної результативності при оновленні активної частини основних засобів підприємства.

Ключові слова: підтримання й оновлення виробничих потужностей, атестація та раціоналізація робочих місць.

I. Вступ

На сьогодні ускладнено потужний системний підхід до оновлення виробничих потужностей підприємств, що визначаються переважно його основними фондами. Наразі знос основних фондів у промисловості України становить близько 65%. Безумовно, їх оновлення потребує значних інвестицій, причому в короткі терміни їх освоєння. Але, на жаль, на сьогодні більшість підприємств (їх власники) не можуть оперативно забезпечити вирішення названої проблеми. За минуле більш ніж двадцятирічне господарювання в нових економічних умовах оновлення необоротних активів промисловості, з урахуванням введення новостворених, досягає не більше ніж 5% від вихідних базових значень 1991 р.

У зазначеному контексті видається досить актуальним відзначити необхідність проведення ретельного обліку та інвентаризації всіх основних виробничих фондів, що числяться, першорядну увагу приділивши працюючим. Інвентаризація основних засобів, особливо їх активної частини, дасть змогу реально встановити рівень їх зносу та завантаження при виробництві необхідної продукції, а також потребу в технічній та організаційній підтримці й оновленні. Основою економічного обґрунтування можливого і необхідного підтримання та оновлення існуючих виробничих потужностей є забезпечення виконання не тільки необхідних обся-

гів натуральних показників, але і якість, і їх вартість, прийнятна споживачем.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити необхідність оптимізації системи управління підтримання та оновлення виробничих потужностей підприємства в умовах обмежених фінансових ресурсів; економічно обґрунтувати управлінські рішення про можливості зміни негативної техніко-економічної результативності при оновленні активної частини основних засобів підприємства.

III. Результати

Сучасні економічні умови господарювання змушують підприємства адаптуватися як до зовнішніх, так і внутрішніх факторів, що характеризується високими темпами щорічних змін макро- та мікроекономічних показників, поведінкою потенційних конкурентів і споживачів, коливанням цін, тривалості прогнозного періоду тощо.

Найважливіша вимога в системі управління виробничою потужністю підприємства, що склалася, сьогодні, в умовах жорсткої фінансової складової господарювання, – це вміння поєднувати інноваційні та технічні рішення, що дають змогу здійснювати бізнес з урахуванням факторів невизначеності.

Процес управління підтриманням та оновленням виробничих потужностей підприємства, в умовах обмежених фінансових ресурсів (власних і залучених) диктує конкретні економічні вимоги, виконання яких дають змогу виробляти якісну, конкурентоспроможну і самоокупну продукцію. Однією з

названих вимог щодо підтримання й оновлення виробничих потужностей в умовах господарювання, що складаються, перш за все, є системність економічного та технічного контролю над станом активної частини основних засобів підприємства, яка багато в чому залежить від професіоналізму кадрів підприємства. Державна власність часто призводила (і призводить) до недбалого збереження майна, у тому числі й основних засобів підприємств, що створювало (і створює) їх збитки.

З досвіду 80-х рр. минулого сторіччя на Дніпропетровщині народилася “Комплексна система атестації і раціоналізації робочих місць”, основою якої були прогресивні, у то-

му числі інноваційні, рішення щодо організаційно-технічного рівня виробництва за всіма підрозділами, поліпшення умов праці на робочих місцях і загалом по цехах (службах). Головним завданням названої системи атестації робочих місць було забезпечення сталого виконання напружених планів з випуску всієї продукції високої якості при зниженні її трудомісткості та собівартості.

Будучи одним з авторів “Комплексної системи атестації та раціоналізації робочих місць”, наведу комплекс факторів щодо прийняття рішення відповідності організаційно-технічних і економічних характеристик робочого місця вимогам прогресивних рішень і нормативів (див. рис.).

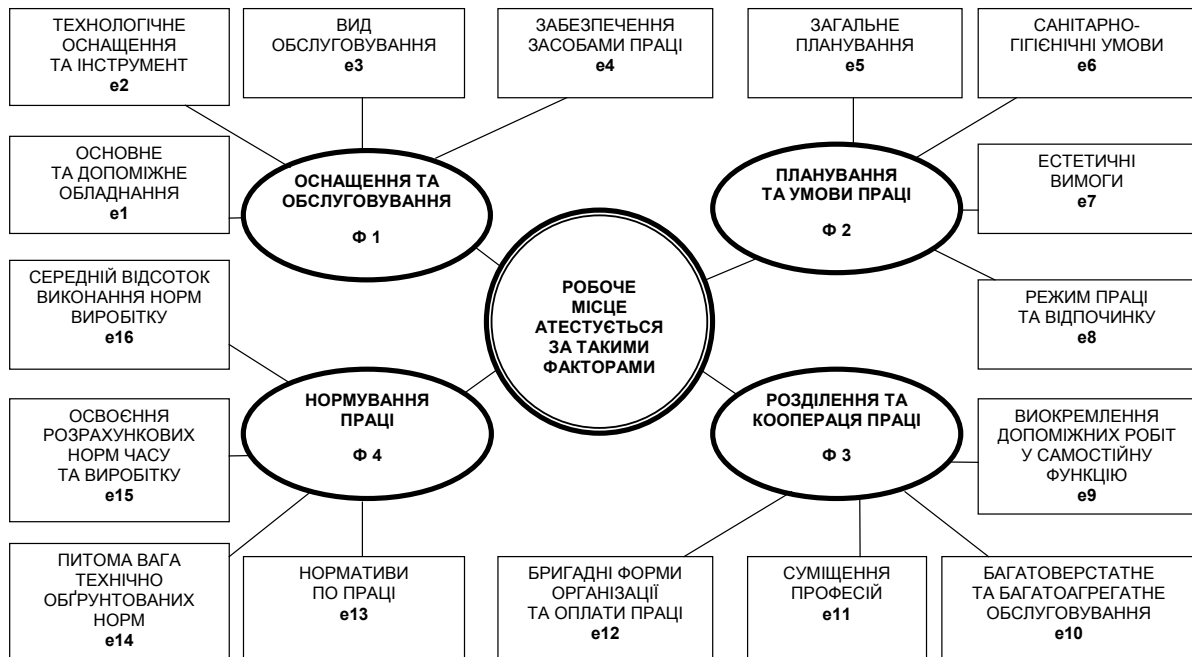


Рис. Комплекс факторів і вимог системи атестації робочого місця

У згаданий вище системі визначальним рішенням передбачалося, насамперед, оцінювання відповідності організаційно-технічних і економічних характеристик робочого місця вимогам прогресивних рішень і нормативів.

Дуже важливим результатом атестації робочих місць стала можливість (і необхідність) проведення інвентаризації, а потім – системного аналізу існуючих робочих місць, їх оснащення ресурсами, головними з яких були кадровий потенціал та основні засоби, які визначають ефективні виробничі потужності. Їх використання, забезпечення прогресивними формами організації праці та основними засобами давали змогу встановити необхідність в оновленні, модернізації та їх реконструкції.

Як правило, раніше оновлення фондів здійснювалося (подекуди здійснюється і тепер), у першу чергу, в основних підрозділах (цехах), за якими розраховувалася потужність підприєм-

ства, а до допоміжного виробництва, як-то кажуть, “не доходили руки”. Часткове оновлення машинного парку в технологічних процесах створювало неузгодженість у часі їх роботи, у тому числі – часу міжопераційного пролежування заготовок (комплектуючих виробів), часу ремонтних робіт тощо. Усе це не зменшувало, а деколи і збільшувало фактичну трудомісткість продукції. Крім того, некомплексне оновлення обладнання створювало нерівномірне його завантаження, порушувалася ритмічність виробництва, занижувався коефіцієнт використання виробничих потужностей, збільшувалися валові витрати, у тому числі на утримання обладнання (за рахунок вартості ремонтів в основних і сполучених підрозділах).

Атестація та раціоналізація робочих місць, біля витоків якої стояли Дніпропетровський комбайновий завод і вчені-економісти, швидко впроваджувалася на багатьох підприємствах країни. Зрештою, на основі комплексного економічного обґрунтування оновлення

та створення нових потужностей забезпечувалося виробництво продукції високої якості (рівень продукції зі знаком якості по заводу досягав 85%, тоді як по Дніпропетровській області цей показник становив 21%).

Проаналізувавши реальне завантаження кожного робочого місця, були виявлені внутрішньовиробничі резерви, реалізація яких дала змогу підвищити продуктивність праці понад напружений план на 2%, а собівартість додатково знизити на 0,7%, при відносній економії чисельності робітників до 20%, при цьому було реалізовано на сторону кілька сотень одиниць обладнання, оснащення та іншого майна.

Особливо необхідно зупинитися на економічному обґрунтуванні управлінських рішень про можливості зміни негативної техніко-економічної результативності при оновленні активної частини основних засобів підприємства. Нами було запропоновано економічні закономірності, покладені в основу прийняття вищезгаданих рішень впровадження "Комплексної системи атестації та раціоналізації робочих місць", а саме:

1. Інвестиції в оновлення потужностей ($I_{ОНОВ}$) дорівнюють або менше суми акумульованої амортизації (без реновації), – $\sum A$ і витрат на капітальні ремонти – $\sum I_{КР}$, (1). На практиці при плануванні витрат на оновлення основних засобів, постає питання забезпечення їх фінансовими ресурсами, у першу чергу, власними, тобто амортизаційними накопиченнями та часткою прибутку з фондів розвитку підприємства. Якщо вищезазначені власні кошти менші, ніж потрібні на оновлення основних засобів, підприємство мусить запозичувати кредити з достатньо високою відсотковою ставкою банків (кредиторів), що не завжди ефективно.

$$I_{ОНОВ} \leq \sum A + \sum I_{КР}. \quad (1)$$

2. Інвестиції в оновлення потужностей ($I_{ОНОВ}$) мають бути рівні або не на багато більше залишкової вартості розглянутих фондів (Φ_0) (2). Алгоритм 2 показує, що активи підприємства по Балансу (форма 1) мають збільшуватися або залишатися постійними після проведення названих вище фінансових операцій. Зменшення активів підприємства зменшує його конкурентоспроможність.

$$I_{ОНОВ} \geq \Phi_0. \quad (2)$$

3. Потужність виробництва після його оновлення ($M_{ОНОВ}$) має бути більшою (або рівною) потужності до оновлення (M_0) (3). Потужність – це можливість підприємства забезпечувати виробництво якісної продукції.

Оновлення його основних засобів, які формують у своїй основі потужність підприємства, дає можливість зростанню як кількості так, і якості виробленої продукції (за номенклатурою та асортиментними групами).

$$M_{ОНОВ} \geq M_0. \quad (3)$$

4. Питома амортизація, (a_0) до оновлення більша або дорівнює питомій амортизації після оновлення ($a_{ОНОВ}$) (4). Питома амортизація – це частка загальної амортизації, яка відноситься на одиницю продукції (або на одну грн). Амортизація основних засобів підприємства впливає на собівартість, ціну, а також на прибутковість. При зменшенні частки амортизації в одиниці витрат на виробництво одиниці товару, підприємство прогнозує (при оновленні основних засобів) зростання прибутку.

$$a_0 \geq a_{ОНОВ}. \quad (4)$$

5. Фондовіддача після оновлення ($\Phi_{ОНОВ}$) більше фондовіддачі до оновлення (Φ_0) (5). Фондовіддача – показник ефективного використання основних засобів. При зростанні фондовіддачі підприємство має змогу підтвердити висновок, що на кожну гривню грошових вкладень в оновлення основних засобів зростають обсяги товарної (реалізованої) продукції.

$$\Phi_{ОНОВ} > \Phi_0. \quad (5)$$

6. Сумарний час усіх ремонтів (з урахуванням капітальних) ($\sum T_{РЕМ}$) більше (або дорівнює) фактичному часу використання агрегату (верстата, пристрою тощо) – ($\sum T_{ВИК}$) (6). Фізичний та моральний знос основних засобів формують планування кількості, часу проведення та вартості всіх видів ремонтів. Чим більша вартість ремонтів, тим більша можливість нестачі амортизаційних відрахувань на їх фінансування. В основу економічної ефективності проведення ремонтів взяті кордони їх загального часу виконання порівняно з нормативним часом вартісного зносу (згідно з державними нормативами амортизації).

$$\sum T_{РЕМ} \geq \sum T_{ВИК}. \quad (6)$$

Слід зазначити, що запропонована і втілена в діяльність підприємства система атестації робочих місць і їх раціоналізації в інтегральному розумінні дала змогу економічно обґрунтувати не тільки доцільність оновлення виробничих потужностей, але й навчила ощадливості та ефективного управління.

Економісти країн СЕВ (Східна Німеччина, Чехословаччина, Болгарія, Польща) не в

усьому погоджувалися з методикою вищезгаданої "Комплексної системи атестації та раціоналізації робочих місць" (схваленої ВЦСПС і Державним комітетом з праці СРСР). Радянські економісти їх розуміли, оскільки наші виробничі підприємства (та й уся інфраструктура економіки СРСР) важко піддавалися порівнянню.

Слід відзначити, що багато підприємств України і в сьогоденні умовах ринкової економіки продовжують не тільки використовувати принципи системи атестації та раціоналізації робочих місць, але й удосконалюють її, адаптують до нинішніх умов господарювання (Павлоградський хімкомбінат, шахти західного Донбасу та ін.). У силі залишаються вищеперелічені шість принципів збереження й оновлення виробничих потужностей і модернізації робочих місць при організації виробництва. Організація виробництва, основою якої є системний менеджмент виробничої сфери – це сукупність принципів, рішень і заходів, що забезпечують найбільш ефективну підготовку та функціонування виробничого об'єкта за рахунок взаємозв'язку його частин і елементів. Організація виробництва встановлює взаємозв'язки не тільки між основними робочими процесами всередині комплексу робіт, але й з іншими комплексами робіт, що забезпечують їх життєздатність і дієву керованість.

Оновлення виробничих потужностей є підставою інтенсифікації виробництва, напрямом розвитку виробництва на повному і раціональному використанні всіх необхідних ресурсів (трудових, матеріальних і фінансових) на основі прогресивних рішень. Критерієм оптимальності прийняття рішень про доцільність оновлення і підтримання виробничих потужностей є мінімум витрат за всіма технологічними переділами, за умов техніко-економічної (деколи форс-мажорної) безпеки та забезпечення випуску запланованого обсягу продукції конкурентоспроможною на внутрішньому і зовнішніх ринках.

Виконання умов техніко-економічної безпеки особливо обов'язкові для підприємств з безперервним технологічним циклом (гірничодобувної, металургійної, хімічної та інших галузей). Вплив безперервного технологічного циклу і, відповідно, технологічних факторів виявляється у виділенні достатнього часу для профілактики, поточних та інших видів ремонтів. Якщо вимоги з профілактики та ремонту не дотримуються, то відбувається різке збільшення простоїв обладнання через неполадки й аварії. Слід зазначити, що при високому рівні зносу технопарку, особливо при наднормативних термінах його використання, підтримання виробничих потужностей не тільки порушує вищенаведені економічні залежності, але й призводить до значного зростання витрат

на виробництво продукції і, не менш важливо, на безпеку. Крім того, потребує вдосконалення організація та проведення всіх видів ремонтів, що дають змогу мінімізувати їхню вартість і строки здійснення.

При сформованій системі проведення планово-запобіжних ремонтних робіт по ремонтно-механічному цеху планувалися (і в основному плануються) графіки їх проведення з урахуванням їх трудомісткості і резервів на виконання непередбачених робіт. Складні ремонти, капітальні ремонти, модернізація і реконструкція передбачалися окремими графіками, витрати на їх здійснення не відносилися на собівартість продукції, а фінансування здійснювалося (і здійснюється) власними чи позиковими інвестиціями.

IV. Висновки

Сьогодні великі виробничі об'єднання, як правило, мають фінансові ресурси, що дають змогу оновлювати і підтримувати необхідні їм виробничі потужності, застосовуючи нові форми організації ведення складних ремонтів (у т. ч. аутсорсинг), одночасно інтегруючи в один (і цим мінімізують) всі види поточних ремонтів. Таким чином, спостерігаються переваги у здійсненні підтримки й оновленні виробничих потужностей підприємств, що входять до складу ПАТ, ФВГ та ін., порівняно з монопідприємствами, що забезпечує регулювання витрат, які переносяться на вартість продукції, певною мірою створює їм конкурентоспроможність на діючих ринках.

Для всіх видів виробничих підприємств центральною ланкою забезпечення високотехнологічними потужностями стала перебудова управління всередині підприємства. Особливістю нових систем управління підприємствам та оновленням виробничих потужностей стає орієнтація на проведення фундаментальних економічних досліджень, інноваційну діяльність, максимальне використання досвіду атестації і раціоналізації робочих місць.

Список використаної літератури

1. Бойко В.В. Комплексная система аттестации предприятия и ее механизм в новых условиях хозяйствования – фактор социально-экономического ускорения / В.В. Бойко // Выявление и использование внутрипроизводственных резервов промышленного производства на основе аттестации и рационализации рабочих мест: сб. науч. трудов. – Днепропетровск: Гос. ун-т имени 300-летия воссоединения Украины с Россией, 1987. – С. 3–17.
2. Бойко В.В. Шляхи підвищення ефективності капіталовкладень в основні засоби підприємств України / В.В. Бойко, О.М. Руденко // Теорія і практика сучасної економіки: матеріали XI Міжнар. наук.-практ. конф. –

- Черкаси : Держ. технол. ун-т, 2010. – С. 124–127.
3. Бойко В.В. Світовий досвід формування амортизаційної політики підприємств / В.В. Бойко, О.М. Руденко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 10. – С. 185–189.
 4. Бойко В.В. Підвищення ефективності інвестиційного проекту за рахунок структури основних засобів підприємств / В.В. Бойко, О.М. Руденко // Управління інноваційним розвитком промисловості: Держава, регіони, підприємство : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. – Донецьк : Держ. ун-т управління, 2010. – С. 21–24.
 5. Загорудько В.Л. Удосконалення управління оновленням основних засобів вугільних шахт / В.Л. Загорудько, О.Г. Зерненков // Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки України : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. – Дніпропетровськ : Держ. нац. гірничий ун-т, 2012. – С. 44–45.
 6. Пятьдесят пятый год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/55>.
 7. Рачинський А.П. Інституційно-правові засади підготовки й атестації наукових і науково-педагогічних кадрів в Україні: становлення й розвиток [Електронний ресурс] / А.П. Рачинський. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Rachinskiy.pdf> (дата звертання 03.04.2013).
 8. Савченко В.А. Використання результатів атестації в управлінні розвитком персоналу [Електронний ресурс] / В.А. Савченко. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/970/1/Savchenko.pdf> (дата звертання 03.04.2013).

Стаття надійшла до редакції 30.04.2013.

Бойко В.В., Толук В.В. Экономическое и организационное обоснование обновления и поддержания производственных мощностей предприятий в современных условиях хозяйствования

Исследована необходимость оптимизации системы управления поддержанием и обновлением производственных мощностей предприятий в условиях ограниченных финансовых ресурсов. Представлено экономическое обоснование управленческих решений о возможности изменения негативной технико-экономической результативности при обновлении активной части основных средств предприятия.

Ключевые слова: поддержание и обновление производственных мощностей, аттестация и рационализация рабочих мест.

Boyko V., Tolok V. Economic and institutional substantiation of updating and maintaining the productive caoacity of enterprises in the current economic conditions

Necessity to optimize management system of maintaining and updating production capacity, in conditions of limited financial resources, is investigated. The economic justification of administrative decisions about the possibility of adverse changes in the technical and economic performance when updating the active part of the enterprise is provided.

A systemic substantiation of the need and possibility of fixed assets recovery, for their active part, which is mainly formed production capacity is provided. Theoretical research is mainly based on economic and organizational criteria of capabilities and the need for businesses with limited financial resources to maintain production capacity and provide cost-effective production of competitive products. Algorithms of calculations presented in the article above are not complicated and available in the implementation of method substantiation of update and maintain the capacity of existing enterprises. According to the algorithm it is assumed the feasibility investment maintenance of fixed assets updating and maintaining, citing their economic efficiency. It is stressed, that in practice, the planning costs for renewal of fixed assets, is the issue of their financial resources in the first place – actually, that amortization savings and the share of profits from the funds of the enterprise development. It is noted that renewal of fixed assets that form the basis of the company power, enables the growth of both quantity and quality of output (the nomenclature and product groups). It is emphasized that a decrease in the share of amortization in unit costs per unit of product, the company predicts (when updating fixed assets) increase profits.

A special place in the paper, the authors give to the organization, systematization and financial support complex repairs. Grounded given advantages of these issues on financing their associations and FIG.

An important requirement in the work identified as economic and technological security that accompany the processes of recovery capacity.

Key words: maintaining and updating production facilities, certification and rationalization of workplaces.

УДК 338.5:330.31

О.Ю. Будинська

аспірант

ДВНЗ "Національний гірничий університет", м. Дніпропетровськ

ІНТЕГРАЛЬНІ ІММОБІЛІЗОВАНІ МАТЕРІАЛЬНІ ВИТРАТИ ТА ЇХ ГРОШОВЕ ВІДТВОРЕННЯ ВЛАСНИМИ КОШТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено рівень відтворення матеріальних витрат, що іммобілізовані у дебіторській заборгованості, незавершеному виробництві, виробничих запасах та залишках готової продукції на складах при операційній діяльності виробничого підприємства. Розроблено схему функціональної залежності валових витрат на матеріали та їх грошового відтворення.

Ключові слова: іммобілізація, матеріальні витрати, грошове відтворення.

I. Вступ

У сучасних умовах господарювання підприємств за наявності зростаючої жорсткої конкуренції керівництво змушене постійно шукати шляхи економії, насамперед виробничих ресурсів. Пошук шляхів економії виробничих ресурсів створює декілька основних напрямів. Критичний аналіз публікацій науковців показує, що серед основних напрямів мінімізації витрат виробничих ресурсів у грошовому вираженні розглядаються такі: оптимізація нормування виробничих ресурсів за елементами; оптимальне використання вже наявних у розпорядженні підприємства ресурсів; оптимізація логістичних підходів (покращення інфраструктури, переміщення ресурсів, умов складування та зберігання). Погоджуючись з відносною ефективністю усіх запропонованих методик, слід зазначити, що недостатньо уваги приділено необхідності відтворення понаднормових виробничих витрат, що були іммобілізовані на різних періодах операційного циклу.

Особливої уваги для підприємств з високою матеріаломісткістю за цих умов набувають матеріальні витрати, адже саме вони займають більшу частку у структурі виробничих витрат [1; 2]. Сам факт іммобілізації виробничих витрат є зрозумілим, оскільки вартість виробленої продукції практично завжди більше (або в кращих випадках дорівнює) вартості реалізованої продукції [1–3]. Вказана нерівність є наслідком поступової іммобілізації виробничих ресурсів (у першу чергу, матеріальних) в операційному циклі. Основні етапи іммобілізації детально розглянуті у працях [4; 5] та можуть бути загально представлені як рух сировини та матеріалів зі складів постачальника до складів підприємства, складування на складах підприємства, переміщення у виробничому циклі, незавершене виробництво, пролежування між операціями, відбракування, складування на складах готової продукції підприємства; переміщення зі складів готової продукції підприємства до споживача (дилерів

або посередників). На всіх зазначених етапах іммобілізації матеріальних ресурсів можна визначити фактори, що здатні мінімізувати витрати ресурсів у грошовому вираженні. До основних таких факторів можна віднести норму виробничого циклу, норму складських запасів, норму залишків готової продукції, норму пролежування сировини та напівфабрикатів між виробничими переділами тощо.

Слід зазначити, що якщо підходи до мінімізації виробничих ресурсів і розглядалися авторами, то узгодження їх з подальшим відтворенням є питанням майже не вивченим. У працях [5; 6] було досліджено спроможність підприємства до відшкодування некомпенсованих витрат у дебіторській заборгованості шляхом використання залучених фінансових ресурсів. Тоді як, у першу чергу, варто дослідити спроможність підприємства до використання власних фінансових ресурсів не тільки під дебіторську заборгованість, але й під інтегральні іммобілізовані ресурси. А вже при недостатці власних коштів звертатися до зовнішніх джерел, які зазвичай є недешевими.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити рівень відтворення матеріальних витрат, що іммобілізовані у дебіторській заборгованості, незавершеному виробництві, виробничих запасах та залишках готової продукції на складах при операційній діяльності виробничого підприємства.

III. Результати

Дослідження власних джерел грошових коштів підприємства представлено у працях [4; 7], до них належать частина чистого прибутку (фонд накопичення) та стійкі пасиви. Функціональна залежність валових витрат на матеріали та їх грошове відтворення була досліджена у праці [7]. Зображена залежність набула подальшого доопрацювання (див. рис.) з урахуванням необхідності забезпечити своєчасне поповнення оборотних засобів підприємства для безперервності виробничого циклу.

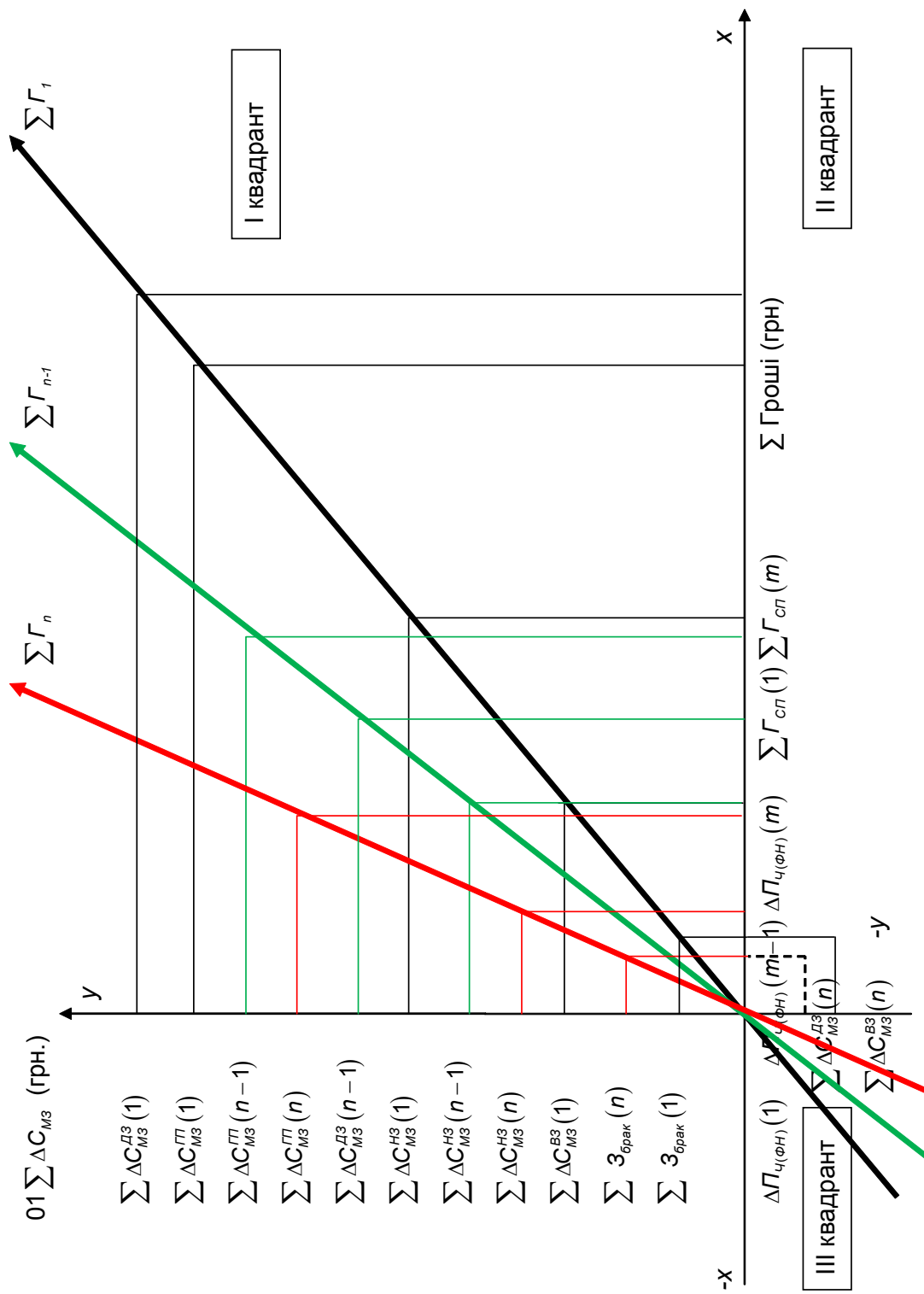


Рис. Функціональна залежність валових витрат на матеріали та їх грошове відтворення

Для подальшого аналізу складу власних коштів та іммобілізованих матеріальних ресурсів розглянемо випадок, коли обсяг товарної продукції ($Q_{ТП}$) більший або дорівнює обсягу реалізованої продукції ($Q_{РП}$). Припускаємо, що $Q_{ТП} \geq Q_{РП}$, тобто обсяги товарної та реалізованої продукції можуть відрізнятися за рахунок тих чи інших умов (як-то невиконання договірних зобов'язань, відбракування продукції, перевищення норми незавершеного виробництва тощо). Додатково використовуємо обмеження, що $I_{\Delta Q_{ВЗ}} \leq I_{\Delta Q_{ТП}}$.

Треба розуміти, що зміна виробничих запасів, а також зміна дебіторської заборгованості за товар можуть вивільнити грошові засоби, які можна застосувати в рамках операційного циклу для фінансування відтворення матеріальних витрат, іммобілізованих через зміну незавершеного виробництва або залишків готової продукції на складах.

У випадку зменшення дебіторської заборгованості скорочується потреба у власних оборотних коштах, тобто ситуація переміщується у III квадрант. У роботі вказаний випадок додатково не розглядається.

Ще одне пояснення до графіка функціональної залежності валових матеріальних витрат та їх грошового відтворення має стосуватися того факту, що сумарна зміна зазначених місць іммобілізації матеріальних витрат відтворюється з одного джерела фінансування.

Для прикладу було взято три періоди (1; n; n-1) зміни показників, що порівнюються.

$\sum \Gamma_1$ – це сума грошей, що необхідна для відтворення зміни дебіторської заборгованості за товар $\sum \Delta C_{МЗ}^{ДЗ}(1)$, зміни готової продукції $\sum \Delta C_{МЗ}^{ТП}(1)$, зміни незавершеного виробництва $\sum \Delta C_{МЗ}^{ВЗ}(1)$, зміни виробничих запасів $\sum \Delta C_{МЗ}^{ВЗ}(1)$ та браку $\sum Z_{\text{брак}}(1)$. Аналогічно, $\sum \Gamma_{n-1}$ – це сума грошей, що необхідна для відтворення зміни дебіторської заборгованості за товар $\sum \Delta C_{МЗ}^{ДЗ}(n-1)$, зміни готової продукції $\sum \Delta C_{МЗ}^{ТП}(n-1)$, зміни незавершеного виробництва

$\sum \Delta C_{МЗ}^{ВЗ}(n-1)$. $\sum \Gamma_n$ – це сума грошей, що необхідна для відтворення зміни готової продукції $\sum \Delta C_{МЗ}^{ТП}(n)$, зміни незавершеного виробництва $\sum \Delta C_{МЗ}^{ВЗ}(n)$ та браку $\sum Z_{\text{брак}}(n)$. Зміна виробничих запасів $\sum \Delta C_{МЗ}^{ВЗ}(n)$ та зміна дебіторської заборгованості $\sum \Delta C_{МЗ}^{ДЗ}(n)$ можуть слугувати джерелом часткового фінансування серед інших власних джерел; $\Delta \Pi_{\text{Ч(ФН)}}(1)$ передбачає зменшення чистого прибутку, а отже, неможливість залучення його до джерел власного фінансування грошового відтворення матеріальних витрат.

Залучення грошових коштів, одержаних від зміни дебіторської заборгованості, можливе, але не є надійним джерелом, адже не може бути прогнозованим. Саме тому на даному етапі моделювання системи відтворення матеріальних витрат розглядається можливість та необхідність залучення внутрішніх джерел підприємства.

Пошук методики розрахунку спроможності підприємства до відшкодування іммобілізованих матеріальних ресурсів власними коштами зумовив необхідність проведення кореляційно-регресійного аналізу. За допомогою застосування інструментів кореляційно-регресійного аналізу стає можливим оцінити взаємозалежність та взаємозв'язок складових, що впливають на ефективність самофінансування процесу відтворення матеріальних витрат. Оскільки виробничі ресурси належать до складу нормованих оборотних коштів підприємства, то дослідженню підлягають іммобілізовані матеріальні ресурси машинобудівного підприємства у складі елементів нормованих оборотних коштів. Дослідження проводиться на основі даних за 12 років (з 2000 р. до 2011 р.) операційно-фінансової діяльності Приватного акціонерного товариства "Дніпропетровський агрегатний завод", що є великим машинобудівним підприємством з 85-річним досвідом випуску виробів авіаційної техніки, гідроапаратури для шахт і товарів народного споживання.

Вплив складу власних оборотних коштів (та прирівняних до них) на їх зміну наведено в табл.1.

Таблиця 1

Коефіцієнти впливу складових власних оборотних коштів (та прирівняних до них) на їх зміну

у	Зміна залишку власних оборотних коштів (та прирівняних до них)
x_1	Зміна виробничих запасів
x_2	Зміна незавершеного виробництва
x_3	Зміна готової продукції
x_4	Зміна дебіторської заборгованості за товари
x_5	Зміна кредиторської заборгованості за товари

Визначаючи вплив зазначених у табл. 1 складових власних оборотних коштів (та прирівняних до них), тобто складових $x_1 \div x_5$, необхідно прийняти обмеження на індекси зростання обсягів товарної та реалізованої продукції:

$$I_{Q_{\text{пр}}} \geq I_{Q_{\text{рп}}} . \quad (1)$$

Тобто збільшення обсягів реалізації продукції зумовлено збільшенням обсягів виробленої продукції. Отже, збільшення реалізації продукції не обумовлено лише скороченням виробничих запасів.

Нагальної уваги також потребує співвідношення зміни дебіторської та кредиторської заборгованостей за товари. Так, приймаючи їх як складові зміни залишку оборотних коштів (та прирівняних до них), треба розуміти, що індекс зростання дебіторської заборгованості має бути меншим за індекс зростання кредиторської заборгованості ($I_{\Delta\text{ДЗ}} < I_{\Delta\text{КЗ}}$). Саме в цьому випадку грошові кошти, необхідні для погашення кредиторської заборгованості за товари, можливо тимчасово скерувати на поповнення залишків оборотних коштів.

Було прийнято припущення, що має місце лінійна залежність власних оборотних

коштів (та прирівняних до них) від вищеведених факторів.

Повертаючись до викладеного опису взаємозалежності індексів зростання дебіторської та кредиторської заборгованостей за товар, отримуємо таке твердження: якщо $I_{\Delta\text{ДЗ}} < I_{\Delta\text{КЗ}}$, то коефіцієнт рівняння a_4 матиме від'ємне значення, тобто зміна фактора x_4 (дебіторської заборгованості) спричинятиме скорочення залишку оборотних коштів (та прирівняних до них). Якщо $I_{\Delta\text{ДЗ}} > I_{\Delta\text{КЗ}}$, то коефіцієнт рівняння a_4 матиме додатне значення, тобто зміна фактора x_4 (дебіторської заборгованості) спричинятиме збільшення залишку оборотних коштів (та прирівняних до них).

Для проведення аналізу було використано можливості програми Microsoft Excel. За її допомогою отримані дані кореляційного та регресійного аналізу. При вивченні кореляційної таблиці визначено, що фактори x_2, x_6 мають середній зв'язок з результуючим показником, фактор x_5 має сильний зв'язок з результуючим показником, а фактор x_4 має помірний зв'язок з результуючим показником (табл. 2).

Таблиця 2

Кореляційна таблиця

	Стовпець 1	Стовпець 2	Стовпець 3	Стовпець 4	Стовпець 5	Стовпець 6
Рядок 1	1					
Рядок 2	0,501 798	1				
Рядок 3	0,181 033	0,015 496	1			
Рядок 4	0,408 023	0,138 886	-0,20 822	1		
Рядок 5	0,824 434	0,254 199	-0,154	0,55 5702	1	
Рядок 6	0,620 557	-0,09 709	0,48 147	-0,10 554	0,508 153	1

Застосовуючи методи регресійного аналізу, було отримано рівняння регресії:

$$Y = 45,4 + 1,43x_1 + 0,15x_2 + 1,26x_3 + 1,02x_4 + 0,36x_5. \quad (3)$$

Воно показує, що всі фактори (зміна виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції на складах, дебіторської та кредиторської заборгованостей за товар) мають однаковий за напрямом вплив на зміну залишків оборотних коштів, а саме – додатній. Тобто збільшення кожного фактора призводить до збільшення результуючої ознаки (залишків оборотних коштів). Найбільшої зміни результуючої ознаки при цьому досягається за рахунок збільшення виробничих запасів. При збільшенні виробничих запасів на 1 тис грн. залишок оборотних коштів також збільшується на 1,43 тис грн. Також, згідно з рівнянням регресії (3), видно, що $I_{\Delta\text{ДЗ}} < I_{\Delta\text{КЗ}}$, про що свідчить додатне значення коефіцієнта a_4 (+1,02), тобто на підприємстві спостеріга-

ється ситуація, за якої зміну дебіторської заборгованості за товар неможливо покрити за рахунок залучення коштів, що спрямовані на погашення кредиторської заборгованості за товар. А отже, постає необхідність залучати інші можливі джерела фінансування поповнення залишків оборотних коштів.

Розрахований коефіцієнт детермінації (R^2) дорівнює 0,9, що свідчить про те, що варіація досліджуваної результуючої ознаки (Y) на 90% пояснюється зміною включених до моделі пояснювальних змінних ($x_1 \div x_5$).

Розрахунок β -коефіцієнтів дає змогу зробити висновок про те, що зміни виробничих запасів, кредиторської та дебіторської заборгованостей за товар найбільше впливають на зміну залишку власних оборотних коштів підприємства.

Було розраховано та проаналізовано коефіцієнти еластичності та коефіцієнти кореляції (табл. 3).

Таблиця 3

Аналіз коефіцієнтів еластичності та кореляції

	Середнє значення	Коефіцієнти регресії	Середньоквадратичне відхилення	Коефіцієнти еластичності	Коефіцієнти кореляції
y	6348,675	45,44 471 717	15 255,51 433		
x1	1338,841 667	1,432 955 135	4516,470 617	0,302 189 046	0,50 179 824
x2	1362,291 667	0,145 610 157	4903,057 422	0,031 244 867	0,181 032 996
x3	1797,533 333	1,260 447 084	2442,977 709	0,356 876 931	0,408 022 797
x4	1217,025	1,023 000 123	5548,469 076	0,196 106 546	0,824 433 957
x5	1891,158 333	0,357 270 121	20 130,96898	0,106 424 469	0,620 556 747

Отримані коефіцієнти кореляції Пірсона дають змогу зробити висновок про те, що x_2 має слабку кореляцію з результируючим показником, x_1 , x_3 та x_5 мають середню кореляцію з результируючим показником, x_4 має сильну кореляцію з результируючим показником. Обчислення часткових коефіцієнтів еластичності дає змогу визначити, на скільки відсотків у середньому зміниться результативна ознака при зміні на 1% кожного фактора та фіксованому положенні інших факторів. Аналіз часткових коефіцієнтів еластичності показує, що за абсолютним приростом найбільший вплив на зміну залишку оборотних коштів мають зміна виробничих запасів та зміна готової продукції на складах (фактори x_1 та x_3 відповідно). Зміна виробничих запасів на 1% спричинює 30% зміни залишку оборотних коштів, зміна залишків готової продукції на складах на 1% спричинює 35% зміни залишку оборотних коштів. Нагадаємо, що кореляційно-регресійному аналізу передувало введення обмеження (1), тобто $I_{Q_{\text{пл}}} \geq I_{Q_{\text{рп}}}$.

IV. Висновки

Отже, проведений кореляційно-регресійний аналіз дає підтвердження взаємозалежності обраних факторних ознак. Подальшим напрямом розвитку окресленої проблематики є розробка методики визначення меж власного грошового відтворення іммобілізованих матеріальних витрат. Використання такої методики надасть змогу керівництву підприємства визначити необхідність залучення зовнішніх інвестицій та їх розміри. Наведені в статті функціональні залежності та взаємозв'язки підтверджують необхідність для підприємства першочергового визначення меж власного грошового відтворення перед залученням більш дорогого зовнішнього джерела фінансування.

Список використаної літератури

1. Бойко В.В. Оборотно-матеріальних витрат на підприємстві та необхідність їх відтворення / В.В. Бойко, О.Ю. Будинська // Вісник Київського національного

університету технологій та дизайну / М-во освіти і науки, молоді та спорту України; Київ. нац. ун-т технологій та дизайну. – К.: КНУТД, 2011. – № 3 (59). – С. 138–142.

2. Бойко В.В. Планування та облік матеріальних витрат за видами діяльності підприємства / В.В. Бойко, О.Ю. Будинська // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки / М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси: ЧДТУ, 2011. – Вип. 27: у 3 ч. – Ч. I. – С. 16–19.
3. Бойко В.В. Диференційний розрахунок матеріальних витрат промислового підприємства відносно організаційної та технологічної системи управління / В.В. Бойко, О.Ю. Будинська // Науковий вісник Національного гірничого університету. – Дніпропетровськ: ДВНЗ "НГУ", 2011. – Тематичний випуск "Інновації і трансфер технологій". – С. 35–39.
4. Бойко В.В. Вплив коливань незавершеного виробництва, залишків готової продукції на складах та дебіторської заборгованості на необхідні обсяги оборотного капіталу / В.В. Бойко, О.Ю. Будинська // Економічний вісник НГУ. – 2011. – № 3 (35). – С. 18–24.
5. Семенов Г.А. Ефективні методи управління оборотними коштами на промислових підприємствах: монографія / Г.А. Семенов, М.І. Іванова. – Запоріжжя: ЗЦНТЕІ, 2009. – С. 230.
6. Пашкевич М.С. Управління процесом компенсації виробничих витрат на промисловому підприємстві: дис. ... канд. екон. наук / М.С. Пашкевич. – Дніпропетровськ, 2009. – 211 с.
7. Бойко В.В. Взаимозависимость воспроизводства валовых материальных затрат и денежного обеспечения промышленного предприятия / В.В. Бойко, О.Ю. Будинська // Инновации в создании и управлении бизнесом: материалы III Междунар. науч. конф. преподавателей, сотрудников и аспирантов. Москва, 4–6 сентября 2012 г. – М.: РУДН, 2012. – С. 32–37.

Стаття надійшла до редакції 28.04.2013.

Будинская О.Ю. Интегральные иммобилизованные материальные затраты и их денежное воспроизводство собственными средствами предприятия

Исследован уровень воспроизводства материальных затрат, иммобилизованных в дебиторской задолженности, незавершенном производстве, производственных запасах и остатках готовой продукции на складах при операционной деятельности производственного предприятия. Разработана схема функциональной зависимости валовых затрат на материалы и их денежное воспроизводство.

Ключевые слова: иммобилизация, материальные затраты, денежное воспроизводство.

Budinskaya O. Integral immobilized material costs and their cash reproduction by own funds

The level of material costs reproduction immobilized in the accounts receivable, work in progress, inventory, and finished goods remains in storage at the production company's operating activity is researched. The factors are studied above contribute to the full coverage of reproduction material costs. The urgency of the problem-oriented modern enterprise proved to minimize the borrowing of cash in operating activities. The solution to this problem will allow the company to provide not only the rhythm of production, but also increase economic efficiency. It is determined that at all of these stages of immobilization material resources possible to determine the factors that can minimize consumption of resources in terms of money. The main such factors include the rate of the production cycle, the rate of inventory, finished goods inventory balance rate, the rate of raw materials and semi redistributions between production and so on. It is emphasized that in the first place is to investigate the ability of companies to use their own financial resources not only for receivables, but when integrated immobilized resources. And for lack of own resources refer to external sources, which are usually expensive.

It is stressed that special attention for companies with high raw materials intensity in modern conditions become material costs, because they occupy a large share in the structure of production costs.

The scheme of functional dependence of cost materials gross and are their cash reproduction is developed. It is studied the change of inventory, and change receivables for goods can free up cash assets that can be applied within the operating cycle for funding reproduction material costs immobilized due to changes in work in progress and finished goods inventory balance in warehouses. In case of reduction of accounts receivable, reduced need for working capital.

Raising funds derived from changes in accounts receivable is possible, but is not a reliable source, as can be expected. Therefore, at this stage of the reproductive system modeling material costs and the need to consider the possibility of involvement of internal company sources.

Key words: immobilization, material costs, monetary reproduction.

УДК 332.1

А.В. Драбанічкандидат економічних наук, доцент
Вінницький фінансово-економічний університет**МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ ОПТИМАЛЬНОГО СПІВВІДНОШЕННЯ МІЖ РИЗИКОМ І ПРИБУТКОМ СТРАХОВИКА**

Розглянуто механізми аналізу та визначення оптимального варіанта страхового ринку та прибутку страховика в процесі страхування. У роботі розглянуто варіанти співвідношення між ризиком і прибутком страховика для забезпечення стабільного функціонування страхової організації. Вирішення цієї проблеми здійснюється шляхом пошуку страховиком такої комбінації співвідношення, як "ризик – прибуток", яка забезпечує найбільшу прибутковість за даного або меншого рівня ризику.

На основі проведеного експерименту здійснено оцінювання рівня прибутковості та фінансового стану страхових організацій.

Ключові слова: страховик, страхова організація, ризик, прибуток, невизначеність, страхування, фінансові ресурси, економічний аналіз, витрати, страховий ринок.

І. Вступ

Галузева структура страхового ринку України динамічно розвивається, про що свідчать позитивні тенденції у процесі виявлення потреби у страховому захисті всіх суб'єктів господарювання та громадян, і формування механізму задоволення цих потреб та реалізації фінансових інтересів страховиків і страхувальників.

Страховий ринок являє собою складну, багатофакторну, динамічну, відповідним чином структуровану систему. Ця система реально функціонує, а отже, відповідно взаємодіють усі складові страхового ринку, котрий можна розглядати як єдність внутрішньої організованої системи та зовнішнього стосовно цієї системи оточення. Внутрішня система страхового ринку взаємодіє із зовнішнім середовищем. Вони взаємозумовлюють одна одну, взаємодоповнюють страховий простір у цілому [1].

Діяльність компанії, у свою чергу, залежить від багатьох внутрішніх і зовнішніх чинників. До внутрішніх можна зарахувати неефективність андерайтингової політики й політики перестрахування, вибір напрямів інвестування коштів страхового фонду та кваліфікацію персоналу. Найважче передбачити й управляти зовнішніми джерелами ризику, а саме: дохідністю (прибутковістю), імовірністю настання страхового випадку, спроможністю населення купувати страхові послуги та його потребою у страховому захисті.

Діяльність страховика саме у внутрішній системі страхового ринку спонукає до формування попиту на страхові послуги, сприяє зростанню обсягу та асортименту пропозицій, страхових продуктів і таким чином створює належні умови для управління

і контролю з боку страховика ситуації у внутрішній системі.

Для забезпечення своєї діяльності страховик формує й використовує кошти страхового фонду, виплачуючи страхове відшкодування страхувальнику та фінансуючи власні витрати з утримання страхової компанії. Фінансова стійкість забезпечується на основі прогнозування надходжень і видатків.

Для дійсного врегулювання параметрів прибутковості та ризиковості на оптимальному рівні страховику необхідно цілеспрямовано й активно управляти ризиком, а це, як відомо, є процесом досить складним і багатоетапним. Складний тому, що визначається дією багатьох факторів ендogenous та екзогенного характеру, а поетапний тому, що процес регулювання ризику передбачає наявність певної послідовності в діях як страховика, так і страхувальника, до того ж вимагається досягнення взаємоузгодженості їхніх дій.

В Україні цими страховими проблемами займається широке коло вчених. Їх дослідження різнопланові і стосуються як політичного апарату, так і з'ясування зовнішніх можливостей поліпшення страхової справи, особливо що стосується внутрішніх можливостей розвитку страхових компаній. У цьому контексті великий загал науковців предметно досліджує ресурсний, інноваційний потенціал страховиків. Однак праці науковців, які займаються вивченням потенціалу страхової справи, здебільшого мають узагальнюючий характер, не виокремлюючи особливості співвідношення ризикованості та прибутковості страховика в умовах невизначеності. Певною мірою ці питання порушуються у дослідженнях М.М. Александрова [1], А.Л. Баранова [2], Т.П. Боднар [3], Т.В. Головач [4], В.В. Лук'янова, які оперують поняттям страхового ринку, фінансової діяльності, рентабе-

льності, прибутковості та інших страхових проблем.

Зважаючи на те, що питання формування та оцінювання оптимального співвідношення між ризиками і прибутком страховика досі залишаються складними, а методики недостатньо розроблені й обґрунтовані, дослідження механізмів аналізу та визначення оптимального варіанту страхового ризику та прибутку страховика є актуальним і важливим завданням.

II. Постановка завдання

У реальній ситуації проблема при прийнятті рішення страховиком зумовлена наявністю ряду факторів невизначеності, які завчасно непередбачені, що пов'язано з ризиком. Страховий ризик [5; 6] як поняття багатозначне. Найчастіше страховим ризиком називають: 1) подію або сукупність подій, за настання яких страховик має виконати свої основні зобов'язання – виплатити страхові відшкодування (страхові суми); 2) ймовірність настання небезпеки; 3) зв'язок ризику з конкретним об'єктом. Таким чином, ризик – це об'єктивно-суб'єктивна категорія, пов'язана з подоланням невизначеності, випадковості, конфліктності в ситуації неминучого вибору, що відображає сутність досягнення суб'єктом очікуваного результату. В основному це стосується вчених-економістів, які підходять до ризику як до втрат, небезпеки, невпевненості, котрі призводять до збитків [6].

Такий підхід базується на положеннях ризик-менеджменту, що не враховує специфіки формування прибутковості страхової організації. У ринкових умовах дуже важливо для забезпечення стабільного функціонування страхової компанії прогнозування її фінансових результатів у ринкових умовах, а отже, потрібні теоретичні і практичні дослідження в цьому напрямі з урахуванням

специфіки ринкових механізмів. У зв'язку з цим це питання завжди залишалось складним ще й тому, що страховики не завжди можуть використовувати дієві механізми аналізу, які й досі недостатньо розроблені та обґрунтовані для визначення оптимального варіанта ризику і прибутку.

Тому важливо знайти оптимальні підходи, методичні важелі оцінювання страхового ризику, встановити його значущість, імовірність того, що подія дійсно здійснюється і як це вплине на ситуацію при порівнянні страховиком рівня ризиковості та прибутковості.

Мета статті – пошук оптимальної, найраціональнішої комбінації, при якій страховик, комбінуючи співвідношення “ризик – прибуток” та обираючи найкращі варіанти, зміг би забезпечити найбільшу прибутковість за даного або меншого рівня ризику.

III. Результати

Розглянемо більш детально можливий пошук страховиком співвідношення між ризиком та прибутком, за якого ніяке інше співвідношення не може гарантувати меншого рівня ризику при даному розмірі прибутку [3].

Відомо, що страховик вбачає свій економічний інтерес у тому, що за певних обставин ризик не реалізується, певна подія не відбувається, і він отримує сплачену страховальником премію для власного використання. Це спонукає страховика до пошуку дієвих механізмів обмеження втрат від можливого настання застрахованого ризику. Страховальник платить за гарантію підтримки у скрутних умовах, за впевненість у стабільному розвитку, за можливість забезпечення безперервності процесу відтворення.

Аналіз підходів [1; 3–5] та пошук страховиком оптимального співвідношення між ризиком та прибутком можна показати графічно (див. рис.).

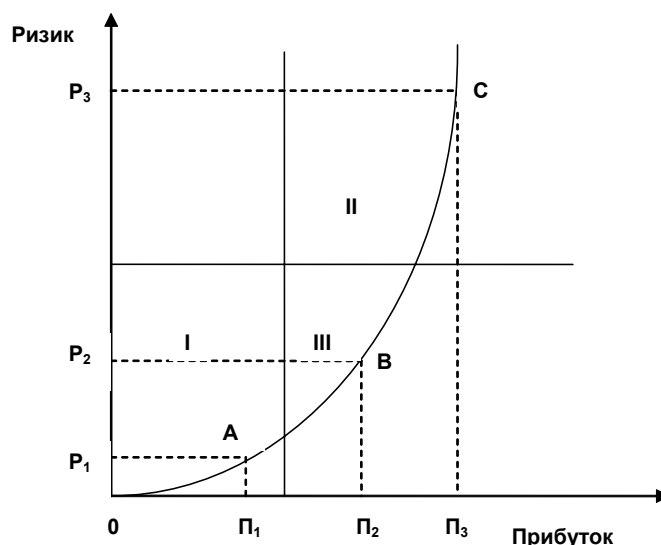


Рис. Взаємозумовленість прибутку та ризику

Практика страхового бізнесу свідчить, що оптимальне співвідношення між ризиком та прибутком досягається за умови об'єктивного порівняння страховиком показників ризиковості та розмірів прибутковості від страхової та інвестиційної діяльності [7]. Встановлюючи точку оптимальності (ризик – прибуток) у зоні I (т. А), страховик бере на себе незначний ризик (P_1), але водночас він не має надійних гарантій отримати мінімально необхідний прибуток (Π_1), що може призвести до економічних ускладнень у майбутньому.

Обираючи точку оптимуму (ризик – прибуток) у зоні II (т. С), страховик бере на себе надмірний ризик, і ймовірність отримання прибутку (т. Π_3) стає для нього надто невисначеною, а отже, рівень ризиковості для страховика у зоні II (т. P_3) найбільший, а це, по суті, унеможлиблює, зводить нанівець його діяльність за таких стартових умов проведення страхових операцій. Зона критичного ризику II має такий рівень ризиковості, за якого страхова компанія може втратити увесь валовий прибуток. У цій зоні страхова компанія може проводити інвестиційну діяльність у певних галузях економіки, купувати цінні папери акціонерних товариств, нерухомість. Дії страхової компанії у зоні критичного ризику мають обмежене поле, вимагають оперативного аналізу і серйозних моніторингових спостережень та маркетингових досліджень, що необхідні для прийняття рішень, адекватно реагуючих на зміну фінансових показників, кон'юнктури ринку. Саме в цій зоні рівень ризику настільки високий, а ймовірність його прояву така значна, що страхова установа може втратити не лише усі свої прибутки, а й виявитися банкрутом, неспроможним виконати свої страхові зобов'язання перед страхувальником. До надмірно високого ризику для страховика належать операції зі страхування кредитів без належної застави, участь в інвестиційних проектах без гарантій банків і без належної перевірки професійної підготовленості та платоспроможності замовника.

У пошуках найсприятливіших умов щодо страхового бізнесу для страховика має сенс варіант обрання точки оптимуму співвідношення (ризик – прибуток) у зоні III (т. В). Саме в зоні III найповніше урівноважуються розміри прибутку (т. Π_2) та рівень ризиковості (т. P_2). Отже, саме ця зона може виявитися найсприятливішою для страховика, найвиваженішою для його страхових взаємовідносин з іншими суб'єктами ринку. Тобто у зоні III урівноваження ризику дає змогу страховику сподіватись на стабільний і гарантований прибуток. Перебуваючи у цій зоні, страховик передбачає отримати запланований прибуток повністю або втратити

незначну частину прибутку. Для зони III характерна інвестиційна діяльність страховика з державними цінними паперами, муніципальними цінними паперами, а також з фінансовими інструментами, що видаються під гарантію держави або Національного банку.

При досить високому ступені ризику страховики іноді приймають варіант рішення з трохи меншою ефективністю, але з шансами на вигідну й успішну реалізацію проекту. Таке виявляється у випадку, коли створюється вірогідно рівні можливості для прояву ризику страховика й страхувальника. У цьому випадку при кількісному оцінюванні ризику слід розрізняти розмір реальної вартості, яка піддається ризику, і величину очікуваного прибутку або збитку, які оцінюються з тією чи іншою мірою невизначеності. Кількісне оцінювання невизначеності та ризику має здійснюватися на основі імовірнісних розрахунків. Автор доходить висновку, що в цьому випадку при вирішенні економічних проблем в умовах ризику і невизначеності слід використовувати принцип мінімаксу, який відомий у теорії ігор [7]. У процесі змістовного опису вихідних даних страховик при прийнятті рішення має можливість врахувати витрати ресурсів у досягненні вигоди і їх взаємні зв'язки. Найкращим рішенням в умовах невизначеності буде те, яке максимізує мінімум можливої вигоди страховика. На основі матриці доходів, щоб виділити максимінну стратегію, достатньо для кожної з них визначити можливі найгірші варіанти і потім вибрати варіант, який дає найбільше значення мінімуму.

У змістовному плані страхова компанія, як і будь-який суб'єкт підприємницького господарювання, у процесі своєї діяльності порівнює можливий прибуток, який можна отримати з рівнем ризику, що бере на себе при укладанні договору зі страхувальником, тобто страховик постійно шукає варіанти аби мінімізувати ризик та максимально збільшити прибутковість своєї діяльності. Комбінуючи співвідношення “ризик – прибуток” та обираючи найкращі варіанти, страхова компанія шукає оптимальну, найраціональнішу комбінацію, за якої ніяке інше співвідношення між ризиком та прибутком не може забезпечити більшої прибутковості за даного або меншого рівня ризику. Страховик цілеспрямовано шукає таке співвідношення між ризиком та прибутком, за якого ніяке інше співвідношення не може гарантувати меншого рівня ризику при даному розмірі прибутку.

IV. Висновки

Таким чином, на підставі викладеного автор робить висновок, що важливим для страховика є аналіз ланцюга “причина – подія – наслідки”, а також прибутковості як за окремими видами страхування, так і в ціло-

му по страховій компанії. Ефективність формування оптимального співвідношення між ризиком і прибутком можна визначити за формулою рівня прибутковості [3]:

$$РП = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Витрати}}.$$

На основі отриманих показників рівня прибутковості страховик має механізм оцінювання ефективності, аналізу її динаміки та результатів діяльності з окремих видів страхування. Такий підхід дає можливість для подальших досліджень щодо вдосконалення методик поглибленої системи розрахунків індексів середніх величин та індексного аналізу динаміки прибутку.

Провівши діагностику в страхових організаціях Вінницького регіону, можемо зробити висновок, що запропоновані методи дали позитивний результат стабільності їх фінансового стану та низьку ймовірність банкрутства, зменшено вимоги страхових сум при закінченні дії договорів страхування. Показники управління ризиком стали більш чутливими до змін економічних процесів, містять належну репрезентативність, зіставність та порівняльність даних.

Список використаної літератури

1. Александрова М.М. Страхування : навч. посіб. / М.М. Александрова. – К. : ЦУЛ, 2002. – С. 5–14.
2. Баранов А.Л. Ідентифікація страхових ризиків та її значення для управління страховим портфелем / А.Л. Баранов // Фінанси України. – 2011. – № 8. – С. 115–124.
3. Боднар Т.П. Методи розрахунків та оцінки страхових послуг : навч. посіб. / Т.П. Боднар. – Вінниця : ВіРЕУ, 2000. – С. 13–19.
4. Лук'янова В.В. Економічний ризик : навч. посіб. / В.В. Лук'янова, Т.В. Головач. – К. : Академвидав, 2007. – С. 22.
5. Приймак В.І. Прогнозування фінансових потоків компанії зі страхування життя на основі методів імітаційного моделювання / В.І. Приймак, О.І. Корчевський // Фінанси України. – 2011. – № 9. – С. 8–94.
6. Хлівний В.К. Інноваційні підходи до управління діяльністю страхової компанії / В.К. Хлівний, О.В. Баранова // Фінанси України. – 2011. – № 11. – С. 113–118.
7. Шіріняк Л.В. Комплексна оцінка конкурентного середовища на ринку страхових послуг / Л.В. Шіріняк // Фінанси України. – 2011. – № 7. – С. 73–84.

Стаття надійшла до редакції 11.04.2013.

Драбанич А.В. Методические подходы к формированию и оценке оптимального соотношения между риском и прибылью страховика

Рассмотрены механизмы анализа и определения оптимального варианта страхового рынка и прибыли страховика в процессе страхования. В работе рассматриваются варианты соотношения между риском и прибылью для обеспечения стабильного функционирования страховой организации. Решение этой проблемы ведется путем поиска страховиком такой комбинации соотношения, как "риск – прибыль", которая обеспечивает наибольшую доходность при данном или меньшем уровне риске.

На основе проведенного эксперимента осуществлена оценка уровня доходности страховика и финансового состояния страховых организаций.

Ключевые слова: *страховик, страховая организация, риск, прибыль, неопределенность, страхование, финансовые ресурсы, экономический анализ, расходы, страховой рынок.*

Drabanich A. Methodical approaches to forming and evaluating of optimal correlation between risk and profit of insurance agent

The mechanisms of analysis and determining of optimal variant of insurance market and profit of the insurance agent during the insurance process are considered. In the work the variants of correlation between risk and profit of insurance agent for supplying of the stable functioning of the insurance organization are examined. The solving of this task is done by searching by the insurance agent such combination of correlation as risk – profit, which can supply the highest profit at the given or smaller level of risk.

At the basis of the experiment done, the evaluation of profit level and financial state of insurance organizations is carried out.

Key words: *insurance agent, insurance organization, risk, profit, uncertainty, insurance, financial resources, economic analysis, expenses, insurance market.*

УДК 339.37

З.П. Кіктенко

старший викладач

І.В. Купа

Класичний приватний університет

ВЗАЄМОДІЯ МАРКЕТИНГУ ТА ЗАКУПІВЕЛЬ ПРИ УПРАВЛІННІ ЗАПАСАМИ

У статті проаналізовано взаємодію маркетингу і закупівель при управлінні запасами, описано існуючі варіанти побудови систем закупівель.

Ключові слова: маркетинг, закупівлі, запаси, логістика, витягаюча система, виштовхуюча система, збалансована система.

I. Вступ

Управління запасами і закупівлями неможливе без маркетингу, він допомагає тримати баланс між цими системами і правильно розрахувати ресурси підприємства і його шанси в умовах сучасної конкуренції. Кожне підприємство використовує певну систему управління, у статті розглянуто три існуючі варіанти побудови системи закупівель і визначено найбільш практичну. Торгівля складається з двох великих блоків: маркетингу продажів і маркетингу закупівель. Загальний успіх торгівлі можливий тільки за умови успіху обох цих складових та за їх тісної взаємодії.

Однак до останнього часу, звертаючи серйозну увагу на проблеми збуту і торгівлі, маркетологи фактично обходили стороною маркетинг закупівель, залишаючи постачальників наодинці з їх проблемами, що заздалегідь створювало труднощі при розробці, виробництві продукції та подальших продажах.

II. Постановка завдання

Мета статті – проаналізувати взаємодію маркетингу та закупівель при управлінні запасами, ознайомитися з існуючими варіантами побудови систем закупівель та визначити, яка із систем найбільш ефективна.

III. Результати

Одним із вихідних напрямів у маркетингу торгівлі – облік власне торговельних особливостей різних категорій товарів, чим визначаються рекомендації на адресу організації торгівлі, оптимізації її структури, змістовності вимог. З цієї точки зору існують категорії товарів, незвичні для “маркетологів від виробництва”, – штабельні, модні великогабаритні та ін, у тому числі ті, що вимагають особливої передпродажної підготовки. Всі ці категорії товарів, виділені з позиції торговельних організацій, передбачають особливі маркетингові дії з ними, особливі форми взаємодії з постачальниками і покупцями.

Штабельні товари у значних кількостях постійно і в незмінному вигляді закупову-

ються в одних і тих самих постачальників до того часу, поки їх не витіснять більш якісні, більш дешеві і більш модні товари. До штабельних належить велика частина не текстильних товарів (електротовари, інструменти, предмети домашнього вжитку) і деяка частина текстильних товарів (пряжа, постільна білизна). Штабельні товари традиційно поставляються в централізованому порядку (під управлінням відділу з централізованих закупівель), на основі довгострокових контрактів, через систему товарних баз, що формують, регулюють і оптимізують товарні потоки, і філій. Тут низькі транспортні витрати, висока економічність складування, відносно легко забезпечити високу кваліфікацію персоналу. Усі філії та торгові підприємства, що мають контакт з центральною базою, зацікавлені в різкому обмеженні товарних запасів на рівні резервних фондів на найбільш короткий термін і можуть собі це дозволити.

Що стосується модних товарів, то це, перш за все, одяг, натільна білизна, трикотаж, аксесуари. Для них характерний постійний вплив моди і, зокрема, нові конструкторські мотиви, фасони і форми, кольорні рішення, матеріали, фурнітура. Тут необхідна особлива інформаційна система, що дає змогу оперативно збирати й аналізувати дані про динаміку споживання товарів, кількості замовлень, товарні надходження і складський стан, у тому числі залежно від кольору, фасону, розміру тощо, і в першу чергу – з урахуванням швидкості, з якою розкуповується товар. У зв'язку зі швидкими змінами моди складування на регіональних базах фактично недоцільно і зазвичай не передбачається, так що товари відразу направляються на підприємства роздрібного продажу, де негайно виставляються в торговельних залах. Проміжне складування в підсобних приміщеннях передбачається тільки в екстрених випадках. Центральна і регіональні бази задіюються, тільки якщо необхідні попередні поставки і накопичення товарів: до рекламних кампаній,

святкових днів. У місцях продажу та в центральному управлінні великою є роль професіоналів, фахівців з окремих категорій товарів і напрямів моди. Найбільш популярний прийом просування модних товарів – спеціально підготовлені демонстрації мод.

Продукти харчування закупаються у великих обсягах і реалізуються в найкоротші терміни з урахуванням спеціальних вимог до їх свіжості. Тут кожен товар має бути забезпеченим штриховим кодом, який зчитуватиметься скануючим пристроєм касового апарату.

Товари добового продажу зазвичай безпосередньо забезпечуються виробниками, інші – регіональними складами, звідки поставки здійснюються один-два рази на тиждень. Роль центрального керівного апарату при цьому може полягати в прийомі замовлення, його обробці (обліку) і передачі на відповідну регіональну базу.

Великогабаритні товари (меблі, громіздкі електроприлади, велосипеди тощо) характеризуються великою різноманітністю, вимагають особливого підходу і надання додаткових послуг клієнтам (доставка, монтаж, налагодження, ремонт тощо). Це висуває особливі вимоги до підготовки персоналу. Оптимізація поставок здійснюється завдяки інтенсивній роботі регіональних складів.

Великі масиви асортименту товарів індивідуального споживання зосереджені в так званих особливих асортиментних групах. Так, звуконосії передбачають часту зміну асортименту, велику кількість назв і організацію прослуховування; тканини вимагають значних витрат праці з передпродажної підготовки (драпірування тощо); очна оптика поєднується з медичної діагностикою, антропометричними вимірюваннями й індивідуальним виготовленням окулярів; книги потребують анотації; ряд гастрономічних товарів продається разом з рецептами з приготування страв тощо. Ключовими для кожної конкретної категорії можуть виступати різні ланки системи постачання.

Цільова орієнтація маркетингу закупівель. Концептуальна розробка маркетингу закупівель передбачає відповіді на ряд принципових питань. Що може являти собою маркетинг закупівель? Які суперечності й найважливіші проблеми він береться вирішити? Які принципи роботи, методи, технології, інструменти пропонує використовувати?

Закупівельній діяльності притаманна суперечність між прагненням закупника закупити якомога більшу кількість потрібних товарів, сировини, матеріалів та ін., з одного боку, і необхідністю ефективно управляти товарними фондами, тримаючи їх на мінімально можливому рівні, – з іншого.

Вирішити цю суперечність покликаний маркетинг закупівель. У його сучасному ви-

гляді – це маркетинг відносин, він пов'язує воедино конкретних виробників, оптову та роздрібну торгівлю з конкретними споживачами, де найбільш активну роль відіграє закупник. Такий зв'язок являє собою новий тип відносин у каналі збуту, ініціюється закупником і втілюється в додаткових видах його діяльності (у тому числі нових послугах), що забезпечують вивчення й активне формування попиту та пропозиції, приведення їх у відповідність один одному, причому щоразу на вищих рівнях їхнього розвитку.

Маркетинг закупівель здійснюється у сфері оптової торгівлі, як проміжній ланці між виробництвом і споживанням, спрямований на оптимізацію вибору постачальників, встановлення їх постійного складу, налагодження взаєморозуміння і партнерських відносин з ними на довгостроковій взаємовигідній основі. Він покликаний сприяти своєчасному, достатньому і доцільному формуванню та підтриманню товарного асортименту за обсягами та структурою, раціоналізації товарних запасів та ефективному поведженню з ними, мінімізації витрат на придбання товарів, їх приймання, складування і передпродажну підготовку.

Що відрізняє маркетинг закупівель від будь-якої іншої маркетингової діяльності, у чому його специфіка? Фахівці (Harlander, Platz) стверджують, що для нього характерні:

- орієнтація на постачальників. Цілеспрямована підтримка відносин з постачальниками дає змогу забезпечувати своєчасну інформованість про їх можливості та ноу-хау;
- пошук та здійснення рішень спільно з матеріально-технічними, виробничими і збутовими підрозділами (своїми і постачальника);
- виробнича координація роботи підрозділів матеріально-технічного господарства. Конкретними цілями маркетингу закупівель можуть виступати:
- оптимізація умов (якість і обсяг товару, ціна, логістика, організація) для прийняття рішення з організації закупівель;
- знаходження й освоєння нових джерел постачання;
- успішне оновлення (при необхідності) асортименту закупівель і розширення їх обсягу;
- знаходження вигідних товарів-замінників та забезпечення можливостей їх закупівель.

У маркетингу закупівель, як і в будь-якому іншому, ключове значення має проблема визначення провідних суб'єктів, їхніх інтересів, можливостей, алгоритмів побудови системи закупівель [3]. Незлагодженість дій відділів логістики, закупівель і маркетингу може привести і до значного затоварення (або навіть неліквідів), і до дефіциту в компанії, тобто в будь-якому випадку – до істотних витрат.

Існують три можливі варіанти побудови системи закупівель, при кожному з яких пріоритетними стають завдання того чи іншого відділу: виштовхувальна система (відділ маркетингу забезпечує необхідні продажі, а відділ логістики – складування і транспортування того, що поставив відділ закупівель); витягувальна система (відділи закупівель і логістики забезпечують своєчасну поставку й транспортування необхідного асортименту, з потрібними характеристиками і в потрібний термін, обумовлені відділом маркетингу); збалансована система (всі три відділи враховують завдання одне одного й намагаються вирішити їх спільно, виходячи з якнайкращого результату й оптимізації загальних витрат; при цьому відповідальним за облік прямих і непрямих витрат на всіх етапах і винесення остаточних управлінських рішень виступає відділ логістики).

Зазвичай виштовхувальна система утворюється при організації філії продажів виробничою компанією. При її використанні, як правило, керівництво філії формує план продажів, що не відповідає реальним мож-

ливостям. Акцент робиться саме на продаж, а не на прибуток, у результаті можливі навіть продажі собі на збиток. При цьому помітний великий вплив одного або декількох постачальників. На складі філії деякі позиції, які постачальник дав на реалізацію, лежать у дуже великій кількості (тобто немає витрат на запаси, проте складські витрати на обслуговування цього залишку є, і їх здійснює філія, а не постачальник).

До плюсів системи можна віднести:

- лояльність філії стратегічному постачальнику;
- у філії широкі можливості за товарним кредитом;
- можливість позиціонування філії як представництва постачальника.

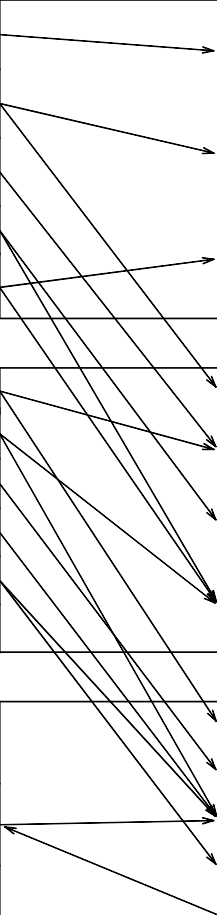
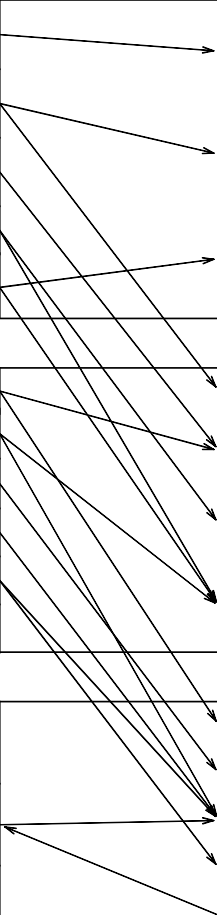
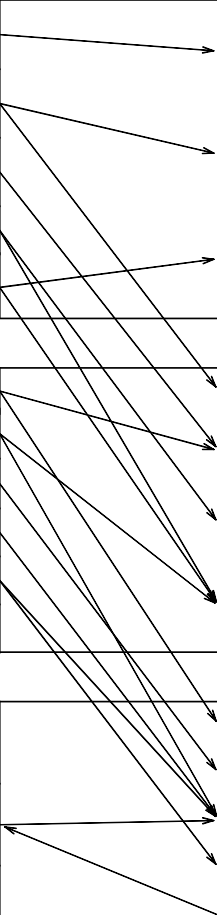
Що стосується виштовхувальної системи, то вона, як правило, утворюється при організації дистриб'юторської компанії (коли ця діяльність є єдиним або основним джерелом доходу компанії) або з витягувальної системи при посиленні конкуренції в ніші ринку компанії (табл. 1, 2).

Таблиця 1

Виштовхувальна система забезпечення необхідних продажів

МАРКЕТИНГ забезпечення продажу того, що постачає відділ закупівель		ЛОГІСТИКА транспортування та складування	ЗАКУПІВЛІ робота з постачальниками
СТРАТЕГІЧНИЙ		РІВЕНЬ	
рівень відстрочки платежу клієнтами	←	рівень відстрочки платежу у постачальника	
рівень сервісу за запасами товару	←	формування запасів	
асортиментна політика компанії	←	визначення стратегічних постачальників	
рівень сервісу з якості товару	←		
цінова політика + орієнтир рентабельності	←	орієнтир ціни закупівлі + витрати на доставку	
ТАКТИЧНИЙ		РІВЕНЬ	
просування нових моделей	←	поповнення запасів	
аналіз конкурентів	←	асортимент, який закуповується	
прогноз продажів	←	план продажів	
еластичність попиту по ціні	←	тара, зручна для постачальників	
визначення супутніх товарів	←	визначення потреб постачальників	
ОПЕРАЦІЙНИЙ		РІВЕНЬ	
пошук нових клієнтів	←	визначення неліквідів	
розпродаж неліквідів	←	кількість закупівель	
стимулювання продажів	←	закупівля комплектами	
операційне ціноутворення	←	стан поточних поставок	

Витягувальна система закупівель і логістики забезпечення поставок

МАРКЕТИНГ робота с клієнтами	ЛОГІСТИКА Транспортування та складування	ЗАКУПІВЛІ Постачання необхідного асортименту з потрібними характеристиками
СТРАТЕГІЧНИЙ		РІВЕНЬ
рівень відстрочки платежів клієнтами		рівень відстрочки платежів постачальників
рівень сервісу за запасами товару		формування запасів
асортиментна політика компанії		орієнтир ціни закупівель + витрати на доставку
рівень сервісу з якості товару		
цінова політика + орієнтир рентабельності		
ТАКТИЧНИЙ		РІВЕНЬ
просування нових моделей		поповнення запасів
аналіз конкурентів		асортимент, який закуповується
тара, зручна покупцям		визначення основних постачальників
прогноз продажів		визначення допустимих цін закупівель
еластичність попиту за ціною		
визначення супутніх товарів		
ОПЕРАЦІЙНИЙ		РІВЕНЬ
пошук нових клієнтів		визначення неліквідів
стимулювання продажів		пошук нових постачальників
		кількість закупівель
операційне ціноутворення		закупівлі комплектами
		стан поточних поставок

Ця система передбачає акцент на прогнозування і планування продажів, закупівель, рух запасів. При цьому враховуються найрізноманітніші фактори, що впливають на планування. Велика увага приділяється всім витратам на шляху товару від постачальника до клієнта. Дуже часто це вимагає використання системи (як правило, автоматизованої), що пов'язує всі відділи і процеси підприємства. Будь-які впровадження спочатку довго і ретельно прораховуються і моделюються. При використанні компаніями виштовхувальної системи зазначена проблема виглядає зазвичай так: відділ закупівель отримує товар у тарі, яка зручна постачальнику, у результаті така тара не завжди зручна для транспортування, а, отже, компанія здійснює додаткові витрати. Крім того, така тара не завжди зручна для покупців. Вихід із ситуації: відділу маркетингу необхідно формувати список різних варіантів тари з передбачуваними обсягами їх продажів. Відділ закупівель має за кожним ва-

ріантом надавати дані про здорожчання на одиницю продукції.

На підставі консолідації цих даних та інформації про витрати на доставку та переформування запасів, а також, виходячи з можливостей складу, відділ логістики розраховує, чи є необхідність у підтримці запасу для кожного типу тари. Після цього буде прийнято управлінське рішення про закупівлю цих типів тари у постачальників або, якщо це дешевше, про переформування закупленого товару в потрібну тару силами компанії.

З "плюсів" системи можна виділити такі:

- мінімальні витрати на одиницю продукції;
- оптимальні запаси і спосіб їх поповнення;
- свідомо прибуткова діяльність (усі стратегічні цілі мають свою "ціну", і, допускаючи в деяких випадках збиткову тактику, компанія робить це осмислено і з певними цілями).

З "мінусів":

- компанія може зазнавати серйозних збитків при відсутності злагодженості дій

або підтримки управлінських рішень різними відділами;

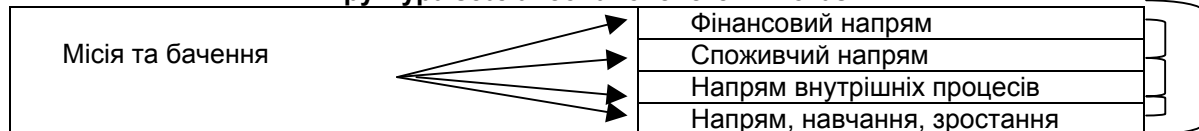
- складні системи розрахунків показників, необхідних для роботи;
- громіздкі системи автоматизованого управління, що вимагають якісної підтримки відділу інформаційних технологій.

Що стосується третього варіанта побудови системи закупівель, то збалансована система показників є концепцією перенесення і декомпозиції стратегічних цілей для планування операційної діяльності і контролю їх досягнення. По суті це механізм взає-

мозв'язку стратегічних задумів і рішень з щоденними завданнями, спосіб скерувати діяльність усієї компанії (або групи) на їх досягнення. На рівні бізнес-процесів контроль стратегічної діяльності здійснюється через так звані ключові показники ефективності, вони є вимірниками досягнення мети, а також характеристиками ефективності бізнес-процесів і роботи кожного окремого співробітника. У цьому контексті збалансована система показників є інструментом не тільки стратегічного, але й оперативного управління (табл. 3).

Таблиця 3

Структура збалансованої системи показників



Перевага системи полягає в тому, що організація, яка впровадила цю систему, отримує в результаті "систему координат" дій відповідно до стратегії на будь-яких рівнях управління і пов'язує різні функціональні сфери як, наприклад, управління персоналом, фінанси, інформаційні технології. Неправильно розглядати цю систему однобічно, з позиції якої-небудь функціональної сфери. Такі спроби роблять украй скрутним успіх застосування і дискредитують концепцію [1].

Суть цієї системи коротко формулюється двома основними положеннями: одних фінансових показників недостатньо для того, щоб повністю і всебічно (збалансовано) описати стан підприємства, їх потрібно доповнити іншими показниками; ця система показників може бути використана не просто як комплексний індикатор стану підприємства, а як система управління, яка забезпечує зв'язок між стратегічними починаннями власників або топ-менеджменту та операційною діяльністю менеджменту підприємства.

Основна структурна ідея полягає в тому, щоб збалансувати систему показників у вигляді чотирьох груп. Перша група включає традиційні фінансові показники. Як би не доводилася важливість ринкової орієнтації підприємства і досконалості внутрішніх процесів, власника завжди в першу чергу будуть цікавити показники фінансової віддачі на вкладені кошти. Тому збалансована система має починатися (в класифікації) і закінчуватися (в кінцевій оцінці) фінансовими показниками.

Друга група описує зовнішнє оточення підприємства, його відносини з клієнтами. Основними фокусами уваги виступають:

- здатність підприємства до задоволення клієнта;
- здатність підприємства до утримання клієнта;
- здатність придбання нового клієнта;

- прибутковість клієнта;
- обсяг ринку;
- ринкова частка в цільовому сегменті.

Третя група характеризує внутрішні процеси підприємства:

- інноваційний процес;
- розробка продукту;
- підготовка виробництва;
- постачання основними ресурсами;
- виготовлення;
- збут;
- післяпродажне обслуговування.

Четверта група дає змогу описати здатність підприємства до навчання і зростання, яка фокусується в такі чинники:

- люди з їх здібностями, навичками та мотивацією;
- інформаційні системи, що дають змогу постачати критичну інформацію в режимі реального часу;
- організаційні процедури, що забезпечують взаємодію між учасниками процесу і визначають систему прийняття рішення [3].

Збалансована система показників була розроблена для корекції стратегії підприємства залежно від таких аспектів: аспект клієнта (як клієнти оцінюють підприємство); внутрішньофірмовий аспект (які процеси можуть забезпечити підприємству виняткове становище); аспект інновацій та навчання (яким чином можна домогтися подальшого поліпшення становища); фінансовий аспект (як оцінюють підприємство акціонери).

Одним із перших етапів розвитку збалансованої системи показників стало оприлюднення результатів її апробації в компаніях FMC Corporation і Rockwater журналом Harvard Business Review у 1993 р. Підсумком стало відкриття нових можливостей цієї системи (зокрема, її стали використовувати для розробки місії компанії і доведення до співробітників різних рівнів нових стратегічних планів), яка до цього вважалася тільки

системою оцінювання і використовувалася для поліпшення операційної діяльності. Поступово система починає використовуватися багатьма великими компаніями як основний інструмент управління бізнесом [2].

Існує приклад того, як найбільш ефективно можна перейти від виштовхувальної або витягувальної систем до збалансованої з погляду вирішення конкретних найбільш типових проблем, які виникають при використанні двох перших систем. Перший приклад стосується виштовхувальної системи. Проблема полягає в такому: відділ закупівель формує запаси, які не дають змогу відділу маркетингу підтримувати конкурентоспроможний рівень сервісу клієнтам по асортименту й запасах, у результаті компанія недоодржує прибуток. Рішення (перехід до збалансованої системи): відділ маркетингу формує дані по дефектурі (незадоволений попит) кожною позицією з орієнтовною ціною продажу. На підставі цих даних відділу логістики необхідний регулярний перерахунок ефективних розмірів запасів по кожній позиції, виходячи з окупності витрат на їх підтримання за рахунок орієнтовного прибутку від їх продажу. Відділу закупівель необхідно у своїй роботі, у першу чергу, почати враховувати саме необхідність підтримання запасів на цьому рівні у взаємодії з маркетингом.

Інший приклад уже стосується витягувальної системи. Типова проблема: відділ маркетингу вимагає великих запасів для задоволення будь-яких потреб клієнтів, у результаті витрати на підтримку запасів дуже високі, а отже, рентабельність компанії – низька. Рекомендації: відділу логістики необхідно розраховувати за кожною позицією оптимальну пару “рівень сервісу – кількість запасів”, коли прибуток від продажів буде свідомо покривати витрати на запаси. Відділ закупівель повинен брати на себе зобов’язання своєчасно цей рівень запасів поповнювати, а відділ маркетингу – заздалегідь попереджати про передбачувані коливання попиту для його забезпечення закупівлю додаткових обсягів. Ще одна проблема зі сфери застосування витягувальної системи полягала в такому: відділ маркетингу вимагає різні варіанти тари (під різних клієнтів), у результаті відділу логістики доводиться складувати по суті однотипні товари як різні позиції, і витрати на їх зберігання будуть завищені. Рекомендації: відділ логістики виробляє уніфікацію різних варіантів тари (приймається рішення про нанесення на етикетку опису товару відразу на двох мовах замість наявності різного типу запасів, що відрізняються тільки текстом на етикетці). Продумуються стандартні схеми переформування тар з однієї в іншу (паллета, короб, одинична упаковка). Після цього експерти оцінюють необхідність підтримання

запасів за кожним типом (з розрахунком витрат на закупівлю, приймання, переформування, складування, відвантаження) і залишають тільки ті варіанти тари, прибуток за якими окупає всі ці дії.

Використання виштовхувальної системи стикається з такими проблемами. Відділ закупівель здійснює закупівлю, просто вибираючи обумовлені раніше з постачальником обсяги. Відділу ж маркетингу доводиться займатися тільки розпродажами залежного товару і просуванням нової продукції стратегічного постачальника. У результаті вплив маркетингових акцій на зростання прибутку філії буде мінімальним. Рекомендації: вироблення схеми чіткої взаємодії, коли відділ закупівель надає дані про необхідний час на поставку кожного типу продукції від кожного постачальника, а відділ маркетингу тепер може довести додатковий обсяг за будь-якою позицією під реалізацію стимулюючих акцій, виходячи з часу поставки, затвердженого відділом закупівель.

Існують і інші проблеми. Через відсутність двосторонньої взаємодії між відділом маркетингу і відділами закупівель і логістики під акції зі стимулювання продажів відділ закупівель не завжди встигає закупити, а відділ логістики поставити необхідну кількість потрібних позицій (найчастіше директивні вказівки просто фізично не можна було виконати). У результаті ефективність акцій зі стимулювання дуже низька, а іноді, навпаки, падає лояльність клієнтів, які хочуть взяти участь в акції, але не можуть. Крім того, відносини між відділами стають ще гірші через постійний пошук винних у подіях, провалах і “спиханнях” проблем системи взаємодії на конкретні відділи або виконавців. Рекомендації: налагодження тісної взаємодії між відділами закупівель, маркетингу та логістики. Результати всіх акцій зі стимулювання продажів заздалегідь плануються відділом маркетингу, відділ логістики оцінює витрати на обслуговування і, тільки якщо прибуток окупає витрати або це іміджева акція з узгодженими витратами, відбувається планування згаданої закупівлі і доставки обсягів, необхідних для здійснення витягувальної системи.

IV. Висновки

Таким чином, за результатами проведеного аналізу було досліджено всі види систем, які пов’язані із закупівлями і маркетингом, розглянуто їх переваги та недоліки, проблеми, з якими стикаються підприємства при проведенні заходів, що пов’язані із закупівлями. Всі три системи, які були розглянуті, вдало прижилися на ринку і використовуються в умовах сучасної торгівлі, але в результаті проведення витягувальної системи вона стає більш ефективною, а відносини між маркетингом і закупівлями при

управлінні запасами поліпшуються, налагоджуються горизонтальні зв'язки, результатом яких став спільний пошук супутніх товарів і розрахунків для них норми складського залишку. Торгівля неможлива без закупівель і продажів, у цих процесах активну участь бере маркетинг.

Список використаної літератури

1. Каплан Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Роберт Каплан, Дейвид Нортон. – М. : Олимп-Бизнес, 2010. – 304 с.
2. Клочков А. КРІ и мотивация персонала : полный сборник практических инструментов / А. Клочков. – М. : Эксмо, 2010. – 160 с.
3. Хорват П. Сбалансированная система показателей управления предприятием / П. Хорват // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 4. – С. 109–113.
4. Маркетинг закупок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psyera.ru/2752/marketing-zakupok> (17.03.2012).

Стаття надійшла до редакції 11.04.2013.

Киктенко З.П., Купа И.В. Взаимодействие маркетинга и закупок при управлении запасами

В статье проанализировано взаимодействие маркетинга и закупок при управлении запасами, описаны существующие варианты построения систем закупок.

Ключевые слова: маркетинг, закупки, запасы, логистика, вытягивающая система, выталкивающая система, сбалансированная система.

Kiktenko Z., Kupa I. The interaction of marketing and purchasing for inventory management

The article analyzes the interaction of marketing and purchasing for inventory management and describes the existing variants of procurement. Inventory Management and Procurement impossible without marketing, it helps to keep a balance between these systems and calculate the company's resources and its chances in today's competition. Each company uses a system of governance, the paper will explore three variants of the existing procurement system and determine the most practical. Trade consists of two major parts: marketing sales and marketing procurement. The overall success of trade is only possible success of both these components plus their close interaction.

However, until recently, paying serious attention to the problem of marketing and trade marketing actually passed it by marketing procurement, leaving the place alone with their problems, which previously created difficulties in the development, production and sale. Target oriented marketing procurement. Conceptual development of marketing procurement provides answers to some fundamental questions. What could be the marketing procurement? What are the major problems and controversy it takes to solve? What are the principles, methods, technologies, tools, proposes to use?

Procurement inherent contradiction between the desire purchaser to buy the largest possible number of required goods, raw materials, etc., on the one hand, and the need to effectively manage commodity funds, keeping them at the lowest possible level - on the other. Marketing procurement exercise in wholesale trade as an intermediate link between production and consumption, aimed at optimizing the selection of suppliers, establishing their permanent staff, establishing rapport and partnership with them on a long term mutual benefit. It aims to promote timely, adequate and appropriate formation and maintenance of product lines in terms and structure, rationalization of inventory and efficient handling, minimizing the cost of purchasing goods and their receipt, storage and pre-training.

Key words: marketing, purchasing, inventory, logistics, pull system, ejection system, balanced system.

ДЕЯКІ ТЕОРЕТИЧНІ І ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті узагальнено теоретичні і практичні аспекти визначення неплатоспроможності підприємства із застосуванням інформації щодо руху грошових коштів, що надасть змогу сформулювати основні висновки та пропозиції щодо технології антикризових заходів.

Ключові слова: неплатоспроможність, ліквідність, криза, антикризовий менеджмент.

I. Вступ

Незалежно від форми власності, галузі та обсягів діяльності, підпорядковуючись циклічним законам розвитку, підприємство час від часу опиняється у кризовому стані. Універсальних рецептів подолання кризи не існує й існувати не може, а отже, дослідження напрямів та можливостей її подолання для кожного конкретного підприємства не втрачає своє актуальності. Основні теоретичні й методологічні положення обґрунтування понять "платоспроможність" і "ліквідність" викладені в працях І.О. Бланка, Й. Ворста, А. Гропеллі, В.В. Ковальова, М.М. Крейніної, Л.А. Лахтіо-нової, Е. Нікбахта, А.М. Поддєрьогіна, П. Ревентлоу, Г.В. Савицької, А.Д. Шеремета, та інших. Завдяки працям цих учених сформульовано підґрунтя для подальших наукових досліджень. Аналіз наукових праць свідчить про недостатній рівень розгляду проблем діагностування платоспроможності підприємств, які у більшості випадків присвячені висвітленню питань похваллення підприємств після або на межі банкрутства, тоді, як велике значення в сучасних умовах має своєчасне й правильне оцінювання факторів, що зумовлюють виникнення кризи і дають можливість визначити шляхи уникнення підприємством кризової ситуації.

II. Постановка завдання

Мета статті – спроба визначити поле діяльності антикризового менеджменту для того, щоб правильно задати його цільову орієнтацію та визначитися з комбінацією та змістовною характеристикою заходів щодо запобігання банкрутству та їх спрямованістю на підставі розрахунку показників платоспроможності (ліквідності).

III. Результати

Розгортання кризи на рівні мікроекономічної системи структурно декомпонується на три фази кризи: прихована криза, або криза ефективності; криза платоспроможності; криза розрахунків за боргами (загроза банкрутства, неспроможність). Характерними ознаками прихованої кризи є зниження ефективності діяльності підприємства, яке виявляє

себе через негативну динаміку показників прибутковості обороту та капіталу, зниження ринкової вартості підприємства та його інвестиційної привабливості. Причиною зниження ефективності є отримання збитків спочатку від проведення окремих господарських операцій, потім – в окремі часові періоди і поступово – у цілому за результатами господарсько-фінансової діяльності. Спочатку збитки, що виникають, покриваються за рахунок внутрішніх резервів (компенсаторних можливостей) – нерозподілених прибутків минулих періодів, ліквідної частини власного капіталу. Поступово внутрішні резерви протидії поточній збитковості вичерпуються, що зумовлює перехід до наступної фази розвитку кризи. Набір діагностичних показників кризи не повинен бути дуже великим, оскільки це значно ускладнить обчислення, збільшить час розрахунків, приведе до виникнення математичної погрішності, а отже, до викривлених висновків. Інша проблема стосується пошуку необхідної об'єктивної економічної інформації для аналізу [1, с. 7]. Ознаками кризи платоспроможності є періодичний та дедалі триваліший дефіцит грошових коштів підприємства для виконання поточних, довгострокових зобов'язань і фінансування господарської діяльності. Зовнішнім проявом такого становища є виникнення ситуації неплатоспроможності, яка характеризується затримкою у часі здійснення поточних платежів (порушення термінів сплати у зв'язку з недостатністю грошей на поточних рахунках) і, як наслідок, сплатою економічних санкцій (штрафів, пені) за господарськими договорами, появою простроченої кредиторської заборгованості та непогашених кредитів і позик. Платоспроможність (ліквідність) – один з основних якісних показників діяльності підприємства, що характеризує стійкість підприємства, його здатність своєчасно та в повному обсязі відповідати за своїми зобов'язаннями: провести розрахунки за короткостроковими зобов'язаннями (розрахуватися з працівниками по оплаті праці, з постачальниками за отримані товарно-матеріальні цінності, з банками за кредитами та ін.). Тобто основними ознаками

платоспроможності є: а) наявність у достатньому обсязі коштів на поточних рахунках; б) відсутність простроченої кредиторської заборгованості [2, с. 37]. В основу виникнення зобов'язань завжди покладена дієздатність юридичної або фізичної особи своїми діями набувати прав і створювати для себе юридичні обов'язки, нести відповідальність за здійснені правопорушення. Здатність особи мати права й обов'язки є правоспроможністю. Дієздатність і правоспроможність нерозривно пов'язані між собою, виникають одночасно, тобто відповідні особи набувають властивості правосуб'єктності. Платоспроможність та ліквідність розглядаються як невід'ємні поняття ринкової економіки. У перекладі з латинської "ліквідність" означає "рідкий, що розтікається", тобто здатний змінювати свою форму. Прийнято вважати підприємство ліквідним, якщо його поточні активи перевищують поточні зобов'язання, але саме по собі це перевищення не дає повної характеристики ліквідності. Тому для оцінювання ліквідності використовується система показників, які відіграють суттєву роль, адже вони є зручним засобом узагальнення величезного обсягу фінансових даних та є інструментом порівняльного аналізу діяльності підприємств [2, с. 37]. Одним із найважливіших аспектів аналізу ліквідності та платоспроможності є визначення впливу окремих факторів на приріст результативного показника. Для цього використовуються такі методи: ланцюгових підстановок, індексний, абсолютних і відносних різниць, інтегральний та ін. [8, с. 256]. Явище платоспроможності (і, відповідно, неплатоспроможності) надзвичайно різноманітне за своїми зовнішніми проявами та наслідками для підприємства. Інформаційною базою оцінки статичної платоспроможності є бухгалтерський баланс підприємства, в якому фіксуються станом на звітну дату залишки активів та пасивів підприємства. Статична платоспроможність досліджується в певному часовому періоді й характеризує здатність підприємства до виконання планових платежів та термінових зобов'язань за рахунок наявних залишків грошових активів. Оцінювання динамічної платоспроможності здійснюється на підставі аналізу грошового обороту підприємства, тобто визначення та порівняння розмірів вхідного (надходження грошей) та вихідного (витрачення грошей) грошових потоків підприємства протягом певного періоду часу. Перспективна платоспроможність підприємства визначає потенційні можливості виконання платіжних зобов'язань та витрат, враховує потенційні надходження та необхідні грошові витрати протягом майбутнього періоду. Перспективну платоспроможність дає змогу оцінити коефіцієнт чистої виручки,

який показує частку вільних грошових коштів у виручці. У зарубіжній практиці платоспроможність оцінюється за обсягами власного оборотного капіталу та за коефіцієнтом чистих активів. Цей коефіцієнт має практичний зміст тільки в разі, коли є неліквідні запаси та безнадійна дебіторська заборгованість. Залежно від підходу до визначення необхідного обсягу витрачення грошових коштів (платоспроможних потреб) платоспроможність може використовуватися для оцінювання можливості виконання зовнішніх (термінових) зобов'язань; оцінювання можливості продовження фінансування поточної діяльності; оцінювання ступеня покриття зовнішніх термінових зобов'язань і планових витрат.

Методичними рекомендаціями з виявлення ознак неплатоспроможності підприємств [7] неплатоспроможність визначено як неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати після настання встановленого строку їх сплати грошових зобов'язань перед кредиторами, у тому числі по заробітній платі, а також виконати зобов'язання щодо сплати страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, податків і зборів (обов'язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності. Обґрунтовуючи нормативне значення окремих показників фінансового стану, невиправдано застосовується інформація виключно показників балансу і звіту про фінансові результати, які мають статичне значення, що є некоректним, оскільки фінансові параметри станом на звітну дату не можуть відображати реальну картину щодо обсягів зобов'язань чи оборотних активів суб'єкта господарювання. Досягти мети проведення діагностики – встановити реальну картину фінансового становища підприємства – можна лише за умов врахування аналітиком чинників, що впливають на статичні показники звітності та застосування інформації щодо руху грошових коштів. Аналіз руху грошових коштів, який передувє проведенню коефіцієнтного аналізу, надасть змогу сформулювати основні висновки і пропозиції щодо технології антикризових заходів. Показник "чистий грошовий потік" (Cash-flow) є своєрідним узагальнюючим показником результативності фінансово-господарської діяльності (індикатор теперішньої та майбутньої доходності підприємства) та індикатором ліквідності та платоспроможності підприємства, оскільки характеризується більшою об'єктивністю порівняно з показниками рентабельності, розрахованими з використанням прибутку, адже при розрахунках показників Cash-flow є менше можливостей для маніпуляцій і шахрайств, зокрема пов'язаних з обліковою політикою підприємства та формуванням прихованих резервів (табл. 1).

Таблиця 1

**Зведені дані щодо руху грошових коштів металургійних підприємств України
за 2008–2011 рр., тис. грн**

Підприємство	Чистий рух коштів від операційної діяльності	Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	Чистий рух коштів від фінансової діяльності	Чистий рух коштів за звітний період
2008				
БАТ "ЗМК "Запоріжсталь"	-374 787	-1 162 360	1 316 122	-221 025
БАТ "Дніпроспецсталь"	117 287	-18 094	-289 057	- 189 864
БАТ "МК "Азовсталь"	1 923 578	-1 675 329	-250 112	-1 863
ПАТ "Свраз – Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського"	- 619 850	- 12 922	962 464	329 692
ПАТ "Маріупольський МК ім. Ілліча"	677 188	-300 219	-269 466	107 503
БАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг"	3 632 772	1 598 887	- 5 959 771	- 728 112
2009				
БАТ "ЗМК "Запоріжсталь"	176 969	-99 051	-726 748	- 648 830
БАТ "Дніпроспецсталь"	163 510	- 114 690	- 36 867	11 953
БАТ "МК "Азовсталь"	-790 192	478 770	-172 852	-484 274
ПАТ "Свраз – Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського"	1 360 180	75 244	- 1 617 000	- 181 576
ПАТ "Маріупольський МК ім. Ілліча"	-640 224	292 189	195 363	-152 672
БАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг"	-101 022	-681 458	-258 496	-1 040 976
2010				
БАТ "ЗМК "Запоріжсталь"	124 238,0	-284 729,0	67 272,0	-93 219,0
БАТ "Дніпроспецсталь"	131 113,0	16 730,0	-136 793,0	11 050,0
БАТ "МК "Азовсталь"	465 078,0	-256 564,0	-143 072,0	65 442,0
ПАТ "Свраз – Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського"	-609 855,0	271 096,0	395 080,0	56 321,0
ПАТ "Маріупольський МК ім. Ілліча"	-2 110 112,0	-92 358,0	2 056 926,0	-145 544,0
БАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг"	474 560,0	254 838,0	-277 725,0	451 673,0
2011				
БАТ "ЗМК "Запоріжсталь"	465 584,0	-252 552,0	-260 422,0	-47 390,0
БАТ "Дніпроспецсталь"	299 254,0	-12 446,0	-299 720,0	-12 912,0
БАТ "МК "Азовсталь"	2 939 120,0	-975 439,0	-1 748 540,0	215 141,0
ПАТ "Свраз – Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського"	-1 356 744,0	-10 229,0	1 334 257,0	-32 716,0
ПАТ "Маріупольський МК ім. Ілліча"	1 280 204,0	-1 429 560,0	280 000,0	130 644,0
БАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг"	1 859 900,0	-1 992 164,0	-280 192,0	-412 456,0

За станом руху грошових потоків можна судити про якість антикризового управління підприємством: "добре" – якщо за звітний період чистий рух коштів від операційної діяльності має позитивне значення, а від інвестиційної та фінансової – від'ємне; "норма" – якщо за звітний період чистий рух коштів від операційної та фінансової діяльності має позитивне значення, а від інвестиційної – від'ємне; "криза" – якщо за звітний період чистий рух коштів від операційної діяльності має від'ємне значення, а від інвестиційної та фінансової – позитивне [7]. Згідно з даними, наведеними в табл. 2, встановлено, що за результатами діяльності у 2008–2009 рр. чистий

грошовий потік БАТ "Запоріжсталь" має від'ємне значення. У структурі надходжень у 2009 р. 87,6% становлять надходження коштів від основної діяльності. У структурі видатків підприємства у 2009 р. 59,38% – видатки грошових коштів основної діяльності, а 28,8% – видатки коштів фінансової діяльності. Як видно з даних аналізу, чистий грошовий потік БАТ "Запоріжсталь" за 2008–2009 рр. має від'ємне значення, а значення показників руху коштів у 2009 р. свідчать про певне обмеження діяльності підприємства, тобто впровадження стратегії захисту та значне зростання поточної заборгованості, тобто відсутність на підприємстві вільних коштів.

Таблиця 2

Структура руху грошових коштів БАТ "Запоріжсталь" за 2008–2009 рр.

Показник	2008 р.	2009 р.	Відхилення, тис. грн	Відносне відхилення, %
Всього надходжень	5 764 774	1 994 488	-3 770 286	-65,4
Надходження грошових коштів від основної діяльності	2 656 258	1 746 466	-909 792	-34,3
Надходження грошових коштів від інвестиційної діяльності	365 619	212 842	-152 777	-41,8
Надходження грошових коштів від фінансової діяльності	2 742 897	35 180	-2 707 717	-98,7
Всього видатків	5 985 799	2 643 318	-3 342 481	-55,8
Видатки грошових коштів основної діяльності	3 031 045	1 569 497	-1 461 548	-48,2
Видатки грошових коштів інвестиційної діяльності	1 527 979	311 893	-1 216 086	-79,6
Видатки грошових коштів фінансової діяльності	1 426 775	761 928	-664 847	-46,6
Чистий грошовий потік	-221 025	-648 830	-427 805	193,6

Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку (МСБО) 13 "Подання поточних активів та поточних зобов'язань" ліквідність розглядається як "спроможність здійснювати повсякденну діяльність без фінансових труднощів". Якщо підприємство має недостатню ліквідність, то воно вже автоматично не буде платоспроможним (крім окремо взятої дати, на яку сума абсолютно ліквідних активів буде не меншою за обсяг зобов'язань на цю саму дату).

У випадку з від'ємним робочим капіталом у підприємства відсутня можливість виконувати свої зобов'язання, оскільки частина поточних пасивів використовується для фінансування частини необоротних активів. При такому відносно стабільному розвитку подій підприємство просто припинить своє існування через неплатоспроможність. Якщо підприємство не може погасити свої поточні зобов'язання у міру того, як настає строк їх оплати, його подальше існування ставиться під сумнів. Це відсуває всі інші показники діяльності підприємства на другий план.

Щоб виконувати термінові платіжні зобов'язання, підприємствам потрібно мати у своєму розпорядженні достатній обсяг ліквідних засобів. Відновити платоспроможність за рахунок внутрішніх джерел фінансової стабілізації можливо за рахунок застосування або поєднання збільшення вхідних грошових потоків від операційної та від інвестиційної діяльності та зменшення вихідних грошових потоків за рахунок зниження собівартості продукції та взагалі витрат підприємства. У довгостроковій перспективі збільшення виручки від реалізації і на цій основі досягнення прийнятного рівня прибутковості та величини чистого грошового потоку від операційної діяльності є основним завданням антикризового управління, оскільки всі короткострокові заходи щодо поліпшення фінансового стану підприємства втрачають сенс, якщо через дефіцити у сфері збуту продукції через деякий час підприємство знову стає фінансово неспроможним. Розмір грошових надходжень у вигляді виручки від реалізації залежить від обсягів реалізованої продукції; ціни одиниці продукції; ефективності управління дебіторською заборгованістю [8, с. 222].

IV. Висновки

Для збільшення виручки від реалізації слід вжити такі заходи, як перехід до ціноутворення за системою таргет-костинг, запровадження гнучкої системи знижок, поліпшення мережі дистриб'юторів. Ці операції впливають на рух коштів у рамках операційної та інвестиційної діяльності і значною мірою визначають стан вільного грошового потоку (FCF). Вихідні грошові потоки, як

правило, об'єднують за такими напрямками: оплата продукції, напівфабрикатів, робіт, послуг сторонніх організацій, які відносяться на собівартість продукції; оплата продукції, напівфабрикатів, робіт, послуг сторонніх організацій, які відносяться до витрат господарської діяльності; реальні та фінансові інвестиції; оплата праці персоналу та відрахування на соціальні заходи; сплата податків та інших платежів до бюджету; повернення капіталу, який був залучений на фінансовому ринку.

Можливості впливу підприємства на перші три напрями є набагато більшими, ніж на останні три, які залежать як від установленого державою порядку визначення об'єктів оподаткування і строків платежів, так і від умов укладених фінансових контрактів. З цією метою підприємство має відстежувати сигнали кризового поля, тобто визначати показники "платоспроможність" і "ліквідність" з урахуванням особливостей діяльності і структури активів підприємства, зобов'язань і грошового потоку.

Список використаної літератури

1. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз : навч. посіб. / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2003. – С. 680.
2. Давиденко Н.М. Ліквідність та платоспроможність як показники ефективності фінансового менеджменту підприємства / Н.М. Давиденко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 2. – С. 36–40.
3. Антикризове управління підприємством : конспект лекцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/6/664.html>.
4. Криза як об'єктивний етап розвитку підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gisap.eu/ru/node/1416>.
5. Макарчук І. Основні показники оцінки платоспроможності та ліквідності підприємств та методика їх визначення / І. Макарчук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 7. – С. 36–41.
6. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку / під ред. С.Ф. Голова ; [перекл. з англ.]. – К. : Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 1998. – 736 с.
7. Наказ Міністерства економіки України "Про затвердження Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства" № 14 від 19 січня 2006 р. (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [zakon/rada.gov.ua](http://zakon.rada.gov.ua).
8. Терещенко О.О. Управління фінансовою санацією підприємств / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2006. – 552 с.

Коваленко Е.В. Некоторые теоретические и практические аспекты определения платежеспособности промышленных предприятий

Обобщены теоретические и практические аспекты определения неплатежеспособности предприятия с применением информации о движении денежных средств, что позволяет сформировать основные выводы и предложения по применению технологии антикризисных мероприятий.

Ключевые слова: неплатежеспособность, ликвидность, кризис, антикризисный менеджмент.

Kovalenko E. Some theoretical and practical aspects of determining solvency for industrial enterprises

The article summarizes theoretical and practical aspects for determining insolvency of a company using information on a cash flow that will enable to form principal conclusions and suggestions for use of technology of anti-crisis measures.

This study is an attempt to determine the activity field for a crisis management to correctly set its target orientation and to decide on a combination and meaningful characteristics for measures to prevent bankruptcy and their orientation based on calculation of solvency (liquidity) factors.

The achievement of the goal for diagnosis (i. e. to ascertain a real picture of a financial situation of a company) is possible only if an analyst takes into account factors that affect a static reporting indices as well as use of information on cash flow. The analysis of cash flows prior to conducting ratio analysis will make it possible to formulate principal conclusions and suggestions for technology of crisis measures, as for calculation of the Cash-flow indices there are reduced possibilities for manipulations and frauds, particularly relating to accounting policies and forming of hidden reserves.

Restoration of solvency through internal sources of financial stabilization is possible by using of two models (or combinations thereof): 1) Increase of incoming cash flows from operating and investing activities 2) Reducing of initial cash flow by reducing production costs and general costs.

Conclusions. *For increase of sales revenue there should be taken measures such as transition to a Target Costing pricing system, introduction of flexible discounts system, improvement of distributors' network. These operations affect the flow of funds within operating and investing activities and largely determine a state of free cash flow (FCF). The initial cash flows are usually combined in the following areas: payments to third parties, real and financial investments, payment of staff salaries and contributions to social programs, taxes and other payments to the budget, return of capital, which has been involved in the financial market. The possibilities of an enterprise to affect the first three areas are much larger than the latter ones that depend on an established state procedure for determining taxation objects and payment terms, as well as on conditions of concluded financial contracts. For this purpose, a company must monitor the crisis field signals i. e. determine the "solvency" and "liquidity" indicators in view of the characteristics of activity and structure of assets, liabilities and cash flow of a company.*

Key words: *insolvency, liquidity, crisis, crisis management.*

УДК 339.138

В.Л. Корієвдоктор економічних наук, професор
Класичний приватний університет**КОНТРОЛІНГ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

У статті розглянуто сутність контролінгу з позиції маркетингового підходу до системи управління підприємством. Проаналізовано сучасні проблеми використання контролінгу з позиції маркетингу. Розроблено методичний підхід до впровадження маркетингового контролінгу на підприємстві з урахуванням особливостей процесу реалізації його продукції на ринку.

Ключові слова: маркетинг, управління, контролінг, підприємство, конкуренція, ринок, маркетинговий підхід, процес реалізації продукції.

I. Вступ

У сучасних умовах все більше уваги приділяється проблемі контролювання ефективності маркетингової діяльності не тільки за кінцевими результатами, а з урахуванням усього процесу реалізації продукції, починаючи з його планування. Мова йде про контролінг маркетингової діяльності. Поняття "контролінгу" узагальнює в собі систему спостереження та вивчення поведінки економічного механізму конкретного підприємства, розробки шляхів для досягнення поставленої мети, а також розробку системи, орієнтованої на майбутній розвиток підприємства. Проблемою теоретичної розробки та практичного впровадження системи контролінгу на підприємствах займалися зарубіжні та вітчизняні вчені: Е. Ананьїна, Д. Гілберт, С. Голов, Н. Данилочкіна, О. Дерев'янка, К. Зиссель, Н. Іванова, В. Лавриненко, Л. Лігоненко, М. Лучко, Е. Майєр, Р. Манн, В. Одноволик, С. Петренко, Л. Приходько, Д. Хан, П. Хорват, М. Чумаченко та ін.

Проведений аналіз літературних джерел свідчить про відсутність загальних чи галузевих досліджень стану впровадження контролінгу маркетингової діяльності на вітчизняних підприємствах [1; 6]. На сьогодні економічні дослідження з цього напрямку не є однозначними і потребують подальшого вдосконалення системи контролінгу на підприємстві з урахуванням специфіки маркетингу.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження сутності та сучасних проблем контролінгу на підприємстві, аналіз особливостей та можливостей впровадження контролінгу маркетингової діяльності, а також розроблення методичного підходу до впровадження системи контролінгу маркетингу на підприємстві.

III. Результати

На сьогодні більшість науковців досліджують контролінг як цілісну систему управління процесом досягнення цілей підприємства. Саме таку систему вперше впровадили німецькі вчені Р. Ман та Е. Майєр. І хоча в

той час система контролінгу розглядалась як більш інформативна допомога щодо управління підприємством, в сучасних же умовах контролінг перетворився у систему, яка пов'язує структурні підрозділи підприємства на рівні обліку, інформативної забезпеченості, управління контролем та координації діяльності підприємства [2]. При цьому контролінг розглядається як функціонально відокремлений напрям економічної роботи на підприємстві, пов'язаний з реалізацією фінансово-економічної інформативної функції у маркетингу для прийняття оперативних та стратегічних управлінських рішень (рис. 1).

Сутність контролінгу виявляється через його функції [4]. Досі дослідники не виробили єдиних підходів щодо тлумачення та класифікації функцій маркетингового контролінгу [4]. Проте в теорії та практиці найчастіше виокремлюють такі:

- формування інформаційних каналів та інформаційного забезпечення для ефективної діяльності підприємства;
- координація фінансової діяльності та фінансових планів;
- стратегічне й оперативне планування;
- контроль, ревізія та внутрішній аудит діяльності підприємства.

Зарубіжний досвід свідчить, що застосування маркетингового контролінгу на підприємствах має сенс лише в тому випадку, коли менеджмент застосовує саме системний підхід до організації [3]. Система маркетингового контролінгу на вітчизняних підприємствах необхідна, насамперед, для прогнозування цін на продукцію і послуги та визначення вигідних умов їхньої реалізації, рівня знижок і націнок, для розрахунку очікуваних витрат і доходу підприємства від реалізації його продукції. Контролінг має реагувати навіть на найслабші сигнали, тобто отримувати завчасну інформацію, оперативно втручатися в процеси, які загрожують підприємству, виявляти та послаблювати вплив негативних тенденцій.

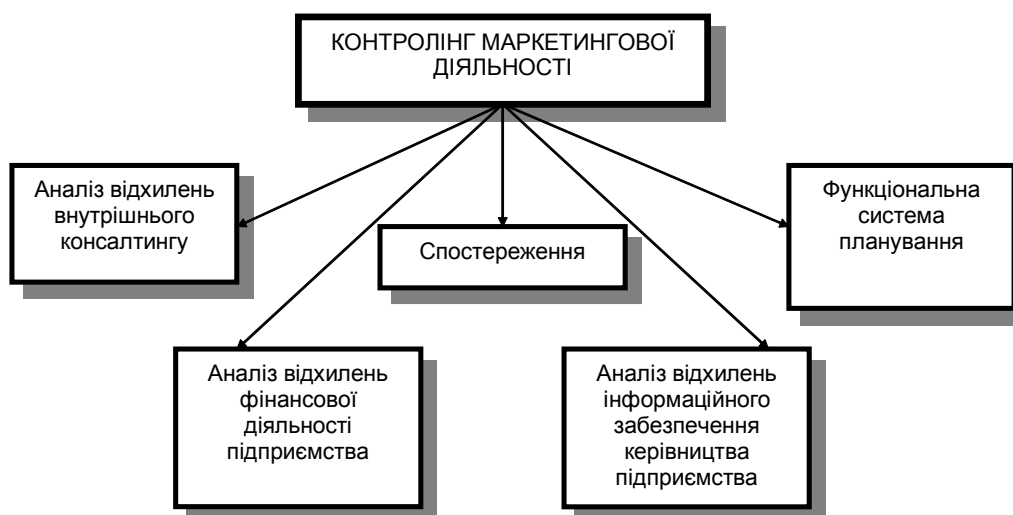


Рис. 1. Основні підходи до визначення сутності контролінгу маркетингової діяльності підприємства

Для такої ефективної діяльності служба контролінгу має інтегрувати свою систему із системою бухгалтерського обліку та звітності. Так, система маркетингового контролінгу покликана забезпечувати керівництво підприємства об'єктивною, достовірною і своєчасною інформацією. Невиконання системою цього призначення може призвести до втрат на підприємстві, оскільки відсутність достовірної інформації спричинює неправильні управлінські рішення в маркетингу, що згодом позначаються на результатах процесу реалізації продукції підприємства [6].

Для ефективної роботи й чіткого визначення відповідальності контролерів на підприємстві має створюватися спеціальний структурний підрозділ – служба контролінгу. Оскільки основна функція контролінгу на підприємстві – аналіз та управління витратами і прибутком, служба контролінгу повинна мати можливість отримувати всю необхідну інформацію й створювати на її основі рекомендації для прийняття маркетингових рішень. Однак на сьогодні існують проблеми впровадження системи маркетингового контролінгу на вітчизняних підприємствах (рис. 2).



Рис. 2. Проблеми впровадження маркетингового контролінгу на вітчизняному підприємстві

На думку деяких учених, вітчизняним підприємствам спочатку слід починати з впровадження деяких інструментів контролінгу, спрямованих на вирішення оперативних питань [5]. Такі інструменти, як:

- розрахунок витрат і доходів (виробничого результату);
- внутрішні звітність і облік;
- показники та їх системи.

Вони будуть забезпечувати прозорість господарювання та підвищувати його ефективність, але, на нашу думку, цей метод впровадження фінансового контролінгу не досить ефективний. Найбільш ефективним буде створення на підприємстві служби ма-

кетингового контролінгу в складі групи контролерів 2–4 особи.

Служба маркетингового контролінгу має входити до складу економічних служб підприємства. Оскільки основна функція контролінгу на підприємстві – аналіз і управління витратами й прибутком, служба контролінгу повинна мати можливість одержувати всю необхідну їй інформацію і перетворювати її в рекомендації для прийняття управлінських рішень вищими керівниками підприємства.

На сьогодні більшість середньостатистичних вітчизняних підприємств мають типову організаційну структуру служби, до складу якої входять бухгалтерія, планово-економіч-

ний, маркетинговий та фінансовий відділи. При такій структурі – управління маркетингом не є достатньо ефективним. Тому ми вважаємо що при типовій структурі органі-

зації маркетингової служби у підприємства є причини для застосування системи маркетингового контролінгу (рис. 3).



Рис.3. Причини застосування системи маркетингового контролінгу на підприємстві

На сучасному етапі існує багато специфічних методів та інструментів маркетингового контролінгу, за допомогою яких можна досягти поставленої мети в процесі реалізації продукції підприємства на ринку. До них належать:

- аналіз точки беззбитковості (Break-Even-Analyse). Мається на увазі забезпечення беззбитковості операційної діяльності та створення умов для самофінансування підприємства;
- бенчмаркінг як процес порівняння об'єктів одного підприємства з аналогічними об'єктами інших підприємств;
- вартісний аналіз, що базується на функціональній характеристиці продукції на предмет еквівалентності її вартості та корисності;
- портфельний аналіз, в основу якого покладено проведення аналізу для прийняття рішень щодо додаткових інвестицій в окремі маркетингові програми;
- АВС-аналіз як процес дослідження оцінки кількісних параметрів, які мають найбільш значущу питому вагу в їх загальному обсязі;
- аналіз сильних і слабких місць на підприємстві (SWOT-analysis), що базується на аналізі усунення слабких місць на підприємстві, а також ефективному використанні наявного потенціалу;
- система раннього запобігання та реагування як інформаційна система, яка повідомляє керівництву про потенційний ризик;

- дискримінантний аналіз – метод прогнозування банкрутства підприємства.

На нашу думку, у найближчому майбутньому контролінг має зайняти пріоритетне місце у системі управління підприємством. За таких обставин можна стверджувати, що контролери будуть реально затребуваними фахівцями. Як результат, будуть зростати вимоги до рівня їх професійної підготовки.

Проаналізувавши особливості методичних підходів до проведення маркетингового контролінгу на підприємстві, запропоновано методичний підхід, що включає в себе такі елементи:

- комплексне дослідження існуючої системи планування й обліку витрат на підприємстві в процесі реалізації його продукції;
- обстеження системи обліку витрат за всіма елементами витрат;
- дослідження системи планування витрат;
- дослідження системи документообігу, пов'язаного з формуванням витрат обстеження інформаційної системи підприємства;
- розробка методичних положень для збору даних службою маркетингу на підприємстві;
- розробка методичних положень для вдосконалення системи планування маркетингу на підприємстві;
- розробка положень з оптимізації маркетингової діяльності на підприємстві з використанням контролінгу.

Такий підхід забезпечить обґрунтований вибір відповідних інструментів для прове-

дення маркетингового контролінгу та ефективного його впровадження у процес реалізації продукції підприємства.

IV. Висновки

Діюча система управління маркетингом на вітчизняних підприємствах недостатньою мірою враховує позитивні аспекти маркетингового контролінгу. У зв'язку з цим уточнено особливості маркетингового контролінгу та специфіку його впровадження на підприємстві з урахуванням його функціонального призначення. Запропоновано методичний підхід до застосування маркетингового контролінгу на вітчизняних підприємствах, що допоможе їм запобігати виникненню кризових ситуацій у процесі реалізації продукції на ринку, ідентифікувати причини маркетингових проблем та сприятиме їх ефективного усуненню.

Список використаної літератури

1. Одноволик В.І. Контролінг – сучасна концепція забезпечення стабільного розвит-

ку підприємства / В.І. Одноволик // Актуальні проблеми економіки, 2009. – № 6 (96) – С. 127–131.

2. Контроллинг как инструмент управления предприятием : учебник под ред. Н.Г. Данилочкиной. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 427 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга : пер. с англ. / Ф. Котляр ; общ. ред. и вступ. ст. Е.М. Пеньковой. – Новосибирск : Наука, 1992. – 736 с.
4. Лучко М.Р. Контролінг: теоретичні основи організації : монографія / М.Р. Лучко, О.М. Десятнюк. – Тернопіль : Тер Аудит, 2010. – 393 с.
5. Управление розничным маркетингом: монография / Под ред. Д. Гилберта ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 571 с.
6. Чумаченко М.Г. Контролінг перспективи не має : монографія / М.Г. Чумаченко // Фінансовий контроль. – 2005. – № 3. – С. 38–73.

Стаття надійшла до редакції 28.03.2013.

Коринев В.Л. Контролинг в системе управления маркетингом на предприятии

В статье рассматривается сущность контроллинга с позиции маркетингового подхода к системе управления предприятием. Проанализированы современные проблемы использования контроллинга с позиции маркетинга. Разработан методический подход к внедрению маркетингового контроллинга на предприятии с учетом особенностей процесса реализации его продукции на рынке.

Ключевые слова: маркетинг, управление, контроллинг, предприятие, конкуренция, рынок, маркетинговый подход, процесс реализации продукции.

Korinyev V. Kontrolllyng in the system management by marketing on an enterprise

In the modern terms of kontrolllyng grew into the system, which links structural subdivisions of enterprise at the level of account, informing material well-being management by the control and coordination by activity of enterprise. Thus kontrolllyng is examined as the functionally separated economic work assignment on an enterprise, related to realization of economic informing function in marketing for the decision-making administrative operative and strategic. Essence of kontrolllyng appears through his functions.

For today most average domestic enterprises have the typical organizational structure of service in the complement of which enter book-keeping, economic, marketing and financial departments. At such structure is the management by marketing is not effective enough. That is why we consider that at the typical structure of organization of marketing service in enterprises there are reasons for application of the marketing system kontrolllyng.

Service of marketing kontrolllyng must enter in the complement of economic services of enterprise. As basic function of kontrolllyng on an enterprise is analysis and management by charges and income, service of kontrolllyng must be in a position to get all information necessary to her and to convert her in recommendation for the decision-making administrative by the higher leaders of enterprise.

On a modern stage there is a lot of specific methods and marketing instruments kontrolllyng, by which it is possible to achieve objective put in the process of realization of products of enterprise at the market.

Application of marketing of kontrolllyng on domestic enterprises, that will help to prevent them to the origin of crises situations in the process of realization of products at the market, to identify the reasons of marketing problems and will be instrumental in their effective removal.

Key words: marketing, management, kontrolllyng, enterprise, competition, market, marketing approach process of realization of products.

УДК 657.4

В.В. Маліковдоктор наук з державного управління, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет**ОСОБЛИВОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПЕРЕВІРОК НА ПІДПРИЄМСТВАХ
ТРАНСПОРТУ**

У статті визначено основні напрями аудиту автотранспортних підприємств та досліджено послідовність і порядок застосування прийомів аудиту з метою встановлення об'єктивної істини про діяльність автотранспортних підприємств, що перевіряються.

Ключові слова: аудит, підприємства транспорту, економічні процеси, стратегія економічного та соціального розвитку України, служби аудиту, суб'єкти підприємницької діяльності.

I. Вступ

До підприємств, які здійснюють транспортні послуги, належать підприємства залізничного, автомобільного та інших видів транспорту. Особливості бухгалтерського обліку на підприємствах, які здійснюють транспортні перевезення, впливають зі специфіки таких господарських операцій.

Специфіка надання автотранспортних послуг суттєво впливає на організацію бухгалтерського обліку, що у свою чергу, зумовлює необхідність використання спеціальних аудиторських процедур при проведенні аудиту на підприємствах транспорту.

На організацію проведення аудиту автотранспортних підприємств суттєво впливають особливості виробничого автотранспортного процесу, до яких належить таке:

- по-перше, надання автотранспортних послуг не передбачає оприбуткування у вигляді матеріальних цінностей;
- по-друге, автомобільні перевезення виконуються різними типами і видами автотранспортних засобів;
- по-третє, автотранспортні перевезення законодавчо регулюються і контролюються відомчими і позавідомчими органами державного контролю;
- по-четверте, існування специфіки в технічному обслуговуванні транспортних засобів та контролі за роботою водіїв тощо.

Методика аудиту з урахуванням особливостей транспортного процесу потребує дослідження та розробки основних напрямів її вдосконалення.

Проблеми методики й організації аудиту всебічно висвітлювали відомі вітчизняні та російські вчені. Слід підкреслити значення фундаментальних досліджень, результати яких висвітлено у працях М. Білухи, Ф. Бутинця, Г. Давидова, Л. Кулаковської, Ю. Піча, О. Терехова та ін. Але в основному розкриваються теоретичні аспекти напрямів проведення аудиту без урахування особли-

востей підприємств різних галузей. Крім того, проведене дослідження свідчить, що науковці по-різному розглядають методики аудиту об'єктів обліку.

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення основних напрямів аудиту автотранспортних підприємств та встановлення послідовності й порядку застосування прийомів аудиту з метою встановлення об'єктивної істини про діяльність автотранспортних підприємств, що перевіряються.

III. Результати

Аудиторська перевірка фінансово-господарської діяльності автотранспортних підприємств зобов'язана враховувати особливості бухгалтерського обліку деяких господарських операцій [1].

Віднесення витрат до складу валових витрат має особливості в частині експлуатації легкового автотранспорту. Необхідно врахувати обмеження, які сформульовані: до валових витрат платника податку належать витрати на утримання й експлуатацію легкових автомобілів, що належать платникам податку, основною діяльністю яких є надання платних транспортних та туристичних послуг стороннім громадянам та організаціям.

Не зараховуються до валових витрати платника податку (крім оплати праці) на утримання й експлуатацію легкового автотранспорту, витрати на пально-мастильні матеріали, витрати, пов'язані з технічним обслуговуванням та паркуванням легкових автомобілів [2]. Таким чином, дозволяється відносити вищезазначені витрати до складу валових підприємств, які надають транспортні послуги.

Перевірку реалізації автотранспортної техніки необхідно зосереджувати на з'ясуванні правильності відображення в обліку списання балансової вартості, зносу, фінансових результатів від реалізації, нарахування і сплати ПДВ.

Перевірка придбаних транспортних засобів передбачає встановлення правильності визначення балансової вартості.

Перевіряючи автотранспортні підприємства, слід мати на увазі, що у складі їхніх витрат основне місце займають витрати на пально-мастильні матеріали [2].

Аудитору необхідно встановити, чи застосовуються на підприємстві норми витрат пального і мастильних матеріалів, затверджені наказом Державного департаменту автомобільного транспорту України від 10.02.98 р. № 43 та "Норми витрат пального і мастильних матеріалів на автомобільному транспорті", затверджені Інструкцією Департаменту автомобільного транспорту Міністерства транспорту України від 03.05.95 р. № 179.

Норми витрат пального і мастильних матеріалів на автомобільному транспорті призначені для планування потреби підприємств у пально-мастильних матеріалах, контролю за їх витратами та ведення звітності [3].

Норми витрат пального – це встановлена допустима міра його споживання за певних умов експлуатації автомобілів [4]. Для цього застосовуються базові лінійні норми, встановлені за моделями автомобілів, та система нормативів і коригуючих коефіцієнтів, які дають змогу враховувати обсяг виконаної транспортної роботи, кліматичні, дорожні й інші умови експлуатації [5].

Таким чином, аудитору слід визначити, чи правильно підприємство застосовує необхідні базові лінійні норми для певних видів автомобілів, а крім того:

норми на виконання транспортної роботи (додаткові витрати палива за умов руху з вантажем);

- норми на 1 т спорядженої маси (додаткові витрати палива за зміни спорядженої маси автомобіля, причепа або напівпричепа);
- норми на їзду з вантажем (збільшення витрат палива, пов'язане з маневруванням та виконанням операцій завантаження й розвантаження);
- норми на пробіг за виконання спеціальної роботи;
- норми на роботу спеціального обладнання;
- норми на роботу незалежного обігрівача;
- коефіцієнти використання.

Від правильності застосування норм витрат та коригуючих коефіцієнтів залежить правильність визначення прибутку підприємств, тому що пально-мастильні матеріали на певний транспорт є одним із елементів витрат, які враховуються при визначенні фінансового результату.

Автотранспортні підприємства займаються перевезенням вантажів, тому, аби підтвердити правомірність формування витрат і доходів щодо вказаних перевезень, аудитору необхідно перевірити правильність

оформлення первинних стверджувальних документів [6]. При цьому слід регламентуватися "Інструкцією про порядок виготовлення, зберігання, застосування єдиної первинної транспортної документації для перевезення вантажів автомобільним транспортом роботи", затвердженою наказом Мінстату України від 07.08.96 р. № 228/253, якою передбачено, що для первинного обліку обсягів перевезених вантажів і транспортної роботи автомобільного транспорту підставою для списання товарно-матеріальних цінностей у вантажо-відправника та вантажоодержувача, а також для виконання розрахунків між перевізниками і замовниками автомобільного транспорту є такі типові форми єдиної первинної транспортної документації:

- подорожній лист вантажного автомобіля у міжнародному сполученні (форма № 1);
- подорожній лист вантажного автомобіля (типова форма № 1);
- товарно-транспортна накладна (форма № 1–ТН);
- талон замовника (форма № 1–ТЗ).

Від правильності застосування норм витрат та коригуючих коефіцієнтів залежить правильність визначення прибутку підприємств, тому що пально-мастильні матеріали на певний транспорт є одним із елементів витрат, які враховуються при визначенні фінансового результату діяльності підприємства. Аудитору необхідно вивчити всі подорожні листи на списання палива і звернути увагу на дотримання встановлених форм цих документів, заповнення в них реквізитів. Перевіряючи фактичні витрати палива, необхідно встановити, чи не завищувались норми витрат палива і мастильних матеріалів [6]. Для цього аудитору необхідно порівняти дані фактичного пробігу, які визначені у клієнта за подорожніми листами, та норми витрат для конкретного автомобіля. Крім того, необхідно здійснити перерахунок фактичного витрачання палива і порівняти отримані результати з даними аналітичного обліку списання пально-мастильних матеріалів.

Аудиторській перевірці також підлягають операції зі списання запасних частин. Аудитору необхідно встановити напрями використання запасних частин (на ремонт транспортних засобів або на технічне обслуговування). При цьому слід звернути увагу на порядок оформлення первинних документів (лімітно-забірних карток або вимог), наявність лімітів відпуску у вартісному та кількісному виразі запасних частин.

Перевіряючи порядок списання акумуляторних батарей та автомобільних шин, необхідно звернути увагу на наявність ідентифікаційних номерів кожної шини та акумуляторної батареї в оперативному обліку клієнта, встановити правомірність застосування норм їх списання відповідно до "Норм експлуатації пробігу автомобільних шин" [8], та "Правил

нагляду та підтримання в робочому стані стартерних свинцево-кислотних акумуляторних батарей НД 7214 у 95120–157–97” [9].

Особливо уважно необхідно вивчити порядок заміни акумуляторів вантажних автомобілів, термін служби яких не повинен перевищувати 2,5 року або експлуатації її в пробігу автомобіля понад 110 тис. км і має бути підтверджений подорожніми листами. Особливим напрямом контролю є перевірка правильності організації праці водіїв. При цьому слід звернути увагу на дотримання встановлених норм тривалості робочого і вільного часу водіїв, порядку складання графіків заміності відповідно до Положення про робочий час і час відпочинку водіїв автомобільних транспортних засобів.

Доцільність і законність організації праці водіїв встановлюється на основі перевірки обліку часу. Аудитору необхідно уважно вивчити створені умови праці водіїв відповідно до ст. 12 Закону України “Про дорожній рух” [7] та перевірити порядок включення до складу робочого часу водія фактичного часу перебування водія в дорозі на підставі відміток у подорожніх листах; часу проведення передрейсового медичного огляду до п’яти хвилин на зміну; часу на підготовчо-заклучні роботи перед виїздом у рейс і після повернення з нього відповідно до встановлених нормативів; часу зупинок, які передбачені графіком руху для відпочинку водія, огляду транспортного засобу тощо; часу стоянки при виконанні навантажувально-розвантажувальних робіт; часу простоїв не з вини водія.

Шляхом документальної перевірки необхідно встановити правильність формування витрат на оплату праці, правомірність застосування доплат і надбавок до заробітної плати водіїв автотранспортних засобів відповідно до чинних норм законодавства.

IV. Висновки

Отже, у цій статті поглиблено уявлення про методику аудиту автотранспортних підприємств. Разом з тим, методичне забезпечення зовнішнього аудиту потребує свого подальшого теоретичного та прикладного вивчення.

Так, зокрема, методики аудиту слід розробляти за кожним видом діяльності підприємств, враховуючи специфіку кожної окремої галузі національної економіки. Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є розробки конкретних пропозицій стосовно методичного забезпечення аудиту в Україні, який розкривається в розробці методики аудиту підприємств різних галузей, тестів внутрішнього контролю та робочих документів.

Список використаної літератури

1. Аудит : підручник / Г.М. Давидов, І.Г. Давидов, Ю.Г. Давидов та ін. ; за ред. Г.М. Давидова, М.В. Кужельного. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2009. – 495 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Аудит : підручник / Ф. Бутинець. – 2-ге вид. – Житомир, 2002. – 672 с.
3. Дорош Н.І. Аудит: методологія і організація / Н.І. Дорош. – К., 2001. – 402 с.
4. Кулаковська Л.П. Організація і методика аудиту : навч. посіб. / Л. Кулаковська, Ю. Піча. – 2-ге вид. – К. : Каравела, 2005. – 560 с.
5. Нетикша О. Організація служби внутрішнього аудиту та її роботи на підприємстві / О. Нетикша // Бухгалтерський облік і аудит. – К., 2004. – № 7. – С. 61–65.
6. Ткаченко А.М. Організація внутрішнього аудиту на промислових підприємствах : монографія / А.М. Ткаченко. – Запоріжжя, 2002. – 504 с.
7. Закон України “Про дорожній рух” від 30.06.1993 р. № 3353-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
8. Закон України “Про ліцензування певних видів господарської діяльності” від 01.06.2000 р. № 1775-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
9. Наказ Міністерства транспорту України “Правила нагляду та підтримання в робочому стані стартерних свинцево-кислотних акумуляторних батарей НД 7214 у 95120-157-97” від 08.12.1997 р. № 417 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mintrans.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2013.

Маликов В.В. Особенности аудиторских проверок на предприятиях транспорта

В статье определены основные направления аудита автотранспортных предприятий и исследована последовательность и порядок применения приемов аудита с целью установления объективной истины о деятельности автотранспортных предприятий, которые проверяются.

Ключевые слова: аудит, предприятия транспорта, экономические процессы, стратегия экономического и социального развития Украины, службы аудита, субъекты предпринимательской деятельности.

Malikov V. Features of public accountant verifications are on the enterprises of transport

Problem setting. *To the enterprises which carry out transport services, the enterprises of railway, motor-car and other types of transport belong. The features of record-keeping on enterprises which carry out transport transportations swim out from the specific of such economic operations.*

The specific of grant of motor transport services substantially influences on organization of record-keeping which in same queue predetermines the necessity of the use of the special public accountant procedures during the lead through of audit on the enterprises of transport.

Recent research and publications analysis. *The subject of audit organization has been given full consideration by famous native and foreign scholars. The results of the fundamental research done by M. Biluhi, F. Butincyа, G. Davidic, L. Kulakovskoy, Yu. Picha, O. Terekhova and others are of special importance. However the research works dwell on the theoretical aspect of conducting audit without paying due attention to specific features of enterprises in particular industries.*

The paper objective *is to determine the key directions of improving audit at transport enterprises and to find optimum ways to apply the auditing techniques in order to get a true picture of financial situation at the transport companies under inspection.*

Paper main body. *Public accountant verification of financially economic activity of motor transport enterprises is under an obligation to take into account the features of record-keeping of some economic operations.*

Taking of charges in the complement of gross charges has features in part of exploitation of automobile motor transport. It is necessary to take into account limitations which are formulated: to the gross charges of payer of tax charges behave on maintenance and exploitation of passenger cars, which belong to the payers of tax, basic activity of which is a grant of requiring payment transport and tourist services by extraneous citizens and organizations.

Checking the accounting records of a transport enterprise for accuracy of insurance expenditures, an auditor must ascertain, in the first place, the correctness of insurance compensations, and justify their inclusion into the structure of operating expenditures by book-keeping accounting data of a certain time period, according to an insurance policy period of validity. An auditor should pay attention to the way of presentation of the expenditures allocated for technical maintenance, and road vehicle repair, which are regulated by provisions of a special regulation. When auditing the said expenditures, it is necessary to differentiate between the concept of technical maintenance, and that of repair. Technical maintenance is a job or a sequence of operations performed to keep a vehicle in serviceable condition or running order for proper use, garaging, and transportation.

Conclusions of the research. *Consequently, the picture of method of audit of motor transport enterprises is deep in this article. Next to it, the methodical providing of external audit needs the subsequent theoretical and applied study.*

Yes, in particular, it follows to develop the methods of audit after every type of activity of enterprises, taking into account the specific of every separate industry of national economy. The prospects of subsequent researches in this direction are developments of concrete suggestions in relation to the methodical providing of audit in Ukraine, which opens up in development of method of audit of enterprises of different industries, tests of internal control and workings documents.

Key words: *audit, enterprises of transport, economic processes, strategy of economic and social development of Ukraine, service of audit, subjects of entrepreneurial activity.*

УДК 330.101.2

Г.В. Омельчак

аспірант
Класичний приватний університет**ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ТА СУТНІСТЬ
КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КОРПОРАЦІЙ**

У статті визначено, досліджено та проаналізовано інституціональну сутність конкурентного потенціалу корпорацій як суб'єкта економічних відносин, визначено теоретико-методологічні підходи конкурентного потенціалу корпорацій. Розглянуто наукові підходи до поняття "інституціональне середовище".

Ключові слова: потенціал, конкурентний потенціал, інституціональне середовище, ресурси.

I. Вступ

Сучасна ринкова економіка вимагає нових підходів щодо формування та використання потенційних можливостей підприємств, корпорацій, галузей.

У ринкових умовах категорія "конкурентний потенціал" здобуває особливої актуальності як одна з основних характеристик стабільності корпорацій і, головне, можливостей його подальшого розвитку.

В умовах зростаючого рівня конкурентної боротьби питанням розвитку конкурентного потенціалу приділяється все більше уваги.

Актуальність визначення інституціональної сутності конкурентного потенціалу корпорацій замовлена необхідністю формування інституціонального середовища розвитку корпорацій, а також тим, що в умовах підвищення значущості інституціональних чинників аналіз стану і динаміки інституціонального середовища стає невід'ємною складовою процесу формування конкурентного потенціалу.

Одним із основних завдань визначення інституціональної сутності конкурентного потенціалу корпорацій є вимога знайти нові підходи щодо розробки наукового апарату, що відображає оцінку рівня формування, стану та потенційних можливостей розвитку корпорацій.

З цією метою слід розглянути різні аспекти поняття "потенціал", у більшості з яких відзначалася важливість вивчення проблем його оцінки та вказувалося на існування значних розбіжностей у визначенні самого поняття потенціалу, його сутності, складу і співвідношення з іншими категоріями.

В Україні ефективне використання конкурентного потенціалу, що є основою економіки, стає однією з необхідних передумов досягнення стійкості та якості економічного зростання.

Механізми конкурентної економіки можуть працювати ефективно лише за наявності певного набору інститутів, тому процес формування конкурентного потенціалу має

проходити паралельно з формуванням відповідного інституційного середовища [2].

Потенціал, у загальному розумінні, розглядається як джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути приведені в дію, використані для досягнення певної мети.

Проте потенціал є чимось більшим, ніж просто заданим набором певних можливостей системи для ефективного функціонування при різних цілях.

Потенціал є базовим елементом підприємства, об'єднуючим у собі цілі, рушійні сили і джерела його розвитку [11].

Його вміст визначають такі характеристики:

- потенціал є динамічною характеристикою і виявляється лише в процесі його використання;
- використання потенціалу має супроводжуватися його зростанням;
- процес використання і нарощування потенціалу є безперервним і доповнює один одного [11].

На сьогодні серед науковців відсутня єдність думок щодо визначення самого поняття "потенціал", його сутності, складу та співвідношення з іншими категоріями.

Конкурентний потенціал підприємств вивчали такі науковці як: Д. Галушко [5], Л. Головова [6; 7], В. Горшков, С. Девіс [4], Д. Єрохін [5], Р. Качалов, Г.Б. Клейнер, В. Ковалев, Н. Краснокутська [10], К. Рахлін [12], Л. Сосненко, В. Шкарбун та ін.

II. Постановка завдання

Мета статті – визначити інституціональну сутність конкурентного потенціалу корпорації та визначити теоретико-методологічні підходи до конкурентного потенціалу корпорацій.

III. Результати

В умовах підвищення значущості конкурентного потенціалу аналіз стану і динаміки інституціонального середовища стає невід'ємною складовою процесу формування конкурентного потенціалу корпорації.

Проте єдиного трактування поняття "інституціональне середовище" не існує, його визначення і тлумачення мають безліч трактувань (див. табл.).

Наукові підходи до поняття “інституціональне середовище”

№	Автор	Зміст поняття “інституціональне середовище”
1	А.Н. Олейник	Характеристики зовнішнього середовища, що мають значення для економічної діяльності, сукупність цінностей, формальних і неформальних норм, які впливають на співвідношення стимулів у діяльності і зумовлюють досягнення мінімальної згоди між людьми
2	Дж. Окслі	Набір політичних, економічних, соціальних і юридичних (законних) угод, що встановлюють основу для виробництва й обміну
3	Р.І. Капелюшников [8]	Сукупність основоположних соціальних і юридичних норм, яка утворює базис для виробництва, обміну та вживання
4	Д. Норт [11]	Це рамки укладання інституційних угод (договорів між окремими індивідами, спрямованими на зниження трансакційних витрат)
5	В.Д. Голіков	Інституційна система подається як середовище, у якому здійснюється діяльність організацій
6	Е.Р. Фуруботн, Р. Ріхтер [14]	Правила загального характеру, основне призначення яких полягає в зниженні трансакційних витрат
7	С.А. Кузнецова, Н.А. Кравченко, В.Д. Маркова, А.Т. Юсупова [9]	Комплекс інститутів правового, фінансового і соціального характеру, що забезпечують інноваційні процеси і мають національне коріння, традиції, політичні й культурні особливості

Інституціональне середовище накладає певні обмеження на діяльність господарюючих суб'єктів і одночасно стимулює їх до тих чи інших дій. Основною функцією інституціонального середовища (як сукупності груп інститутів) є скорочення трансакційних витрат, а їх величина визначає рівень ефективності інститутів і підсумкову конкурентоспроможність [4, с. 122].

Інституційна система сучасної економіки поки що не відповідає новим обставинам, пов'язаним із становленням економіки трансформаційного типу. Вирішення цієї проблеми вимагає реформування діючих інститутів і формування нових, тобто створення ефективного інституціонального середовища, основою розвитку конкурентної моделі економіки, яка існує [7, с. 16].

Аналіз інституціонального середовища, що склалося в результаті реформ економіки, проблеми і сам характер поведінки суб'єктів господарської діяльності показують, що збалансованість взаємодії інститутів та інтересів суб'єктів істотно впливають на результативність економічної системи [12, с. 65].

Науковий інтерес до проблеми визначення сутності конкурентного потенціалу корпорацій змушує звернутися до аналізу накопиченого теоретичного матеріалу.

Потенціал підприємства є величиною змінною, що швидко реагує на зміни зовнішнього середовища, змінюється й адаптується. Незважаючи на різноманітність інтерпретацій поняття “конкурентний потенціал”, можна відзначити ряд моментів, властивих більшості підходів до визначення цього поняття [6, с. 37]:

1. Наявність традиційної ресурсної складової, наявної в розпорядженні підприємства (трудові, інформаційні, фінансові та виробничо-технічні ресурси), її доступність.
2. Наявність блоку управління, у якому, як правило, розрізняють три підсистеми: планування, реалізації, контролю. На нашу думку, прийнятна і позиція поділу

функції управління на п'ять складових: планування, організація, контроль, мотивація та координація. Обидва підходи повністю охоплюють систему управління. У цьому випадку ми стикаємося з однаковими за змістом поняттями, але представленими в різних інтерпретаціях, що в цілому не змінює суті.

3. Наявність ресурсу досвіду організації: стійка конкурентна позиція, доступ до системи товароруху, галузевої системи постачання та інші фактори, зумовлені досвідом діяльності в галузі.
4. Наявність ресурсу капіталу: джерела для покриття нестачі виробничих ресурсів (акціонери, інвестори та кредитні установи).
5. Наявність політичного ресурсу: здатність керівництва корпорації впливати на фактори ринкового середовища, що визначаються політикою і законодавством держави (зокрема, у податковій сфері).

У ринкових умовах конкурентний потенціал корпорацій набуває особливої актуальності як одна з основних характеристик стабільності і, головне, можливостей подальшого розвитку [5, с. 17].

Поняття “конкурентний потенціал підприємства” належить до найбільш складних економічних категорій. Найчастіше під цим терміном розуміють сукупність існуючих та невикористаних можливостей підприємства, корпорації, галузі [7, с. 23].

Конкурентний потенціал включає в себе не тільки організаційний потенціал, а й досить велику сукупність складових (стратегічний ресурс, потенціал підприємства та ін.), які дають можливість корпорації розвиватися в стратегічному аспекті [1, с. 145].

Конкурентний потенціал компанії може бути визначений нами як частина загального потенціалу, що забезпечує досягнення конкурентних переваг корпорації в умовах трансформацій і впливу зовнішніх ринкових сил.

На нашу думку, конкурентний потенціал визначається сукупністю параметрів, що визначають можливість і здатність корпорації (системи) ефективно функціонувати на ринку у перспективі (мати високий рівень рентабельності, утримувати або збільшувати частку на ринку) та має сукупність конкурентних переваг серед інших учасників ринку.

Таким чином, конкурентний потенціал показує можливість зберігати або збільшувати свою конкурентоспроможність у довгостроковому періоді.

Отже, визначення конкурентного потенціалу корпорації дає змогу охопити всі основні внутрішні процеси, що проходять у різних функціональних сферах його внутрішнього середовища в зіставленні з основними конкурентами [7, с. 27].

У результаті забезпечується системний погляд на корпорацію, який дає змогу виявити всі сильні і слабкі сторони, а також розробити на цій основі комплексну методичку оцінювання можливостей довгострокового перспективного розвитку підприємства [13, с. 132].

Отже, конкурентний потенціал являє собою сукупність наявних природних, матеріальних, трудових, фінансових і нематеріальних ресурсів та можливостей об'єктів і (або) суб'єктів господарювання, що дають їм змогу отримувати конкурентні переваги порівняно з іншими учасниками ринку.

Конкурентний потенціал корпорацій включає в себе:

- технічні ресурси (виробниче устаткування, матеріали);
- енергетичні ресурси;
- технологічні ресурси (динамічність методів технології, наявність конкурентоспроможних ідей, наукові відділи);
- кадрові ресурси (кваліфікаційний, демографічний склад, їх здатність адаптуватися до зміни цілей потенціалу підприємства, підприємницька здатність, наукові знання, рівень освіти та ін.);
- просторові ресурси (характер виробничих приміщень, територій підприємства, комунікацій, можливості розширення та ін.);
- ресурси організаційної структури системи управління (характер і гнучкість керуючої системи, швидкість проходження керівних впливів);
- інформативні ресурси;
- фінансові ресурси (стан активів, ліквідність, наявність кредитних ліній та ін.) [1, с. 149].

Кожний із зазначених видів ресурсів являє собою сукупність можливостей досягнення цілей потенціалу корпорації.

Із закономірності цілісності систем випливає, що в результаті взаємодії всіх складових системи ресурсів потенціалу досягається ефект цілісності, тобто виникають

нові властивості, якими кожен окремий ресурс не володіє [14, с. 48].

Однак слід зауважити, що комбінація різних видів ресурсів, якими володіє корпорація, має бути збалансована. Тобто для одних корпорацій ключовими можуть бути матеріальні ресурси, тоді як для інших найбільш важливими для перемоги в конкурентній боротьбі стають нематеріальні ресурси.

Таким чином, ми говоримо про основні елементи, що формують конкурентний потенціал, і допоміжні. Вибір пріоритетних елементів буде залежати від специфіки діяльності корпорації і від особливостей розвитку ринку. Але це не означає, що основна увага має бути сконцентрована на накопиченні ключового ресурсу.

Відсутність інших компонентів може призвести до неможливості формування конкурентних переваг на базі ключового ресурсу.

Отже, всі ресурси, які формують конкурентний потенціал, мають бути збалансовані з урахуванням домінуючих і допоміжних ресурсів. Цей аспект особливо важливий при оцінюванні конкурентного потенціалу, тому вимагає введення вагових коефіцієнтів, а не просте підсумовування значень структурних компонентів, які і являють собою різні види ресурсів компанії.

IV. Висновки

Проаналізувавши все вище сказане, можна зробити висновки про те, що під конкурентним потенціалом розуміється сукупність наявних видів економічних ресурсів, технічних, енергетичних, кадрових, просторових ресурсів, ресурсів організаційної структури системи управління, інформативних ресурсів, сполучених між собою, використання яких дає змогу досягти економічного ефекту і які будуть мати перевагу серед інших об'єктів господарювання.

Слід зазначити, що відсутність серед дослідників єдиного підходу до визначення змісту поняття конкурентного потенціалу знайшла відображення в множинності підходів до структури цієї категорії, її основних елементів.

У результаті взаємодії всіх складових систем ресурсів потенціалу досягається ефект цілісності, тобто виникають нові властивості, якими кожен окремий ресурс не володіє.

Залежно від поєднання цих властивостей ми можемо говорити про конкурентну перевагу серед конкуруючих структур.

Конкурентний потенціал є основою господарської діяльності корпорацій, підприємств, галузей. На успішне ведення господарської діяльності корпорації впливає ступінь використання економічного потенціалу.

Водночас конкурентний потенціал передбачає і реалізацію потенційних можливостей, виражених у досягненні економічного ефекту.

Ґрунтуючись на цьому твердженні, ми пропонуємо таке визначення конкурентного потенціалу: конкурентний потенціал корпорацій – це інтегральна оцінка потенційних можливостей, укладених у ресурсному потенціалі, та реалізація їх для досягнення економічного ефекту з метою мати переваги серед конкуруючих структур.

Отже, конкурентний потенціал організації характеризується не тільки наявністю ресурсів, але й ефективністю їх використання, оскільки деякі організації, що мають однакові потенційні можливості, відрізняються ефективністю їх використання, у результаті чого конкурентний потенціал вищим є у тій організації, яка ефективніше використовує свої можливості.

Список використаної літератури

1. Авдеенко В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов. – М. : Экономика, 1989.
2. Афанасьев М.В. Реструктуризация и реформирование ракетно-космической промышленности / М.В. Афанасьев, Ю.Г. Гусев. – Королев : Изд-во ОАО "ИПК Машпробот", 2004.
3. Веснин В.Р. Стратегическое управление / В.Р. Веснин. – М. : Велби : Проспект, 2006.
4. Девіс С. Конкурентний потенціал – як його виявити? / С. Девіс // Competia Online Magazine, 2003.
5. Єрохін Д.В. Теоретичні основи оцінки конкурентного потенціалу промислової фірми / Д.В. Єрохін, Д.В. Галушко // Вісник Брянського державного технічного університету. – 2006. – № 4 (12).
6. Головкова Л.С. Механизмы оценки и развития экономического потенциала региона : монография / Л.С. Головкова ; [под ред. проф. Ф.В. Зиновьева и др.]. – Симферополь : Феникс, 2008. – С. 81–91.
7. Головкова Л.С. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток : монографія / Л.С. Головкова. – Запоріжжя : Вид-во КПУ, 2009. – 340 с.
8. Капелюшников Р.И. Неоинституционализм [Электронный ресурс] / Р.И. Капелюшников. – Режим доступа: www.libertarium.ru/kapelushnikov.
9. Инновационный менеджмент : учеб. пособ. для вузов / С.А. Кузнецова, Н.А. Кравченко, В.Д. Маркова, А.Т. Юсупова. – Новосибирск : Изд-во Сиб. отд-ния РАН, 2005. – 276 с.
10. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства / Н.С. Краснокутська. – К. : ХДУХТ, 2005. – 351 с.
11. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт ; пер. с англ. А.Н. Нестеренко. – М. : Фонд "Начала", 1997. – 180 с.
12. Рахлин К.М. Потенциал организации как основа ее конкурентоспособности [Электронный ресурс] / К.М. Рахлин, О.Ю. Серова. – Режим доступа: <http://quality.eup.ru/MATERIALY9/potencial.htm>.
13. Тестина М.Ф. Оценка экономического потенциала предприятия / М.Ф. Тестина, Е.В. Шевченко, Г.П. Соломко, В.О. Горшков // Проблемы совершенствования механизма хозяйствования в современных условиях : сборник материалов III Всерос. науч.-практ. конф. – Пенза, 2001. – Ч. II.
14. Фуруботн Э.Г. Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории / Э.Г. Фуруботн, Р. Рихтер; пер. с англ. под ред. В.С. Катыкало, Н.П. Дроздовой. – СПб. : Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2005. – 702 с.

Стаття надійшла до редакції 29.04.2013.

Омельчак Г.В. Институциональная среда и сущность конкурентного потенциала корпораций

В статье определена, исследована и проанализирована институциональная сущность конкурентного потенциала компаний как субъекта экономических отношений, определены теоретико-методологические подходы конкурентного потенциала компаний. Рассмотрены научные подходы к понятию "институциональная среда".

Ключевые слова: потенциал, конкурентный потенциал, институциональная среда, ресурсы.

Omel'chac G. Institutional environment and essence of competition potential of corporations

Currently, the competition has become a universal characteristic of the market, its organic properties and integral feature.

The intensity and the concentration of its manifestations is most felt in the current period of economic situation as a destructive force during the global financial crisis have failed many market actors that have both sufficient economic and financial stability, and a high level of competitiveness in general.

Remained in the market only the fittest, survival of the problem at this stage is the most severe, because they need to solve problems not only for its further development, but also a decent gain

competitive position, which could be achieved in the presence of unique, sustainable, strategic competitive advantage

Competitive advantages are factors external or internal environment in which organizations outperform their competitors.

Expand the possibilities of their formation and development, as the experience of the market economy, it may be a systematic study of the so-called capacity building competitive advantage by which the author means a series of external and internal indicators entity, creating favorable conditions for the establishment and development of competitive advantages.

The article identified, researched and analyzed the competitive nature of the institutional capacity of corporations as an economic relationship, defined theoretical and methodological approaches competitive potential corporations. Considered scientific approaches to the concept of institutional environment.

Determine the relevance of the institutional nature of the competitive potential of corporations necessity of forming ordered institutional environment of corporations.

Key words: *potential, competitive potential, institutional environment, resources.*

УДК: 658.811:658.87

Г.М. Ротановкандидат економічних наук, доцент
Таврійський національний університет ім. В.І. Вернадського

ФОРМУВАННЯ ЛАНЦЮЖКА ЦІННОСТІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті обґрунтовано та розроблено теоретико-методологічні засади вдосконалення системи управління конкурентоспроможністю промислових підприємств на засадах формування ланцюжка цінності.

Ключові слова: цінність, система, управління, конкурентоспроможність, промисловість, підприємство.

I. Вступ

Трансформація командно-адміністративної системи в ринкову економіку зумовлює істотні зміни в економічній природі промислового підприємства, його цілях, відношеннях власності, принципах організації й управління. Особливого значення для промислових підприємств, які здійснюють свою діяльність в умовах ринків недосконалої конкуренції, набуває необхідність створення та закріплення конкурентних переваг.

Особливості утворення капіталу і галузевої специфіки його переливання зумовлюють необхідність формування конкурентних переваг вже на стадії проектування, розробки конкурентної стратегії й організації економічної діяльності. Високий динамізм зовнішнього середовища в сучасних умовах зумовлює необхідність управління конкурентоспроможністю промислового підприємства.

Методологічна основа дослідження особливостей конкуренції та управління конкурентоспроможністю промислових підприємств створена такими науковцями, як О. Азарян, Г. Азоєв, П. Друкер, Дж. Еванс, Ф. Котлер, Р. Фатхутдінов, О. Чернега, Л. Шульгіна, Й. Шумпетер та ін.

Проте динамічні зміни зовнішнього середовища зумовлюють необхідність постійного вдосконалення теоретико-методологічних підходів до дослідження конкурентоспроможності підприємств, у тому числі уточнення понятійно-категоріального апарату, формування концепції управління конкурентоспроможністю, вдосконалення методології оцінювання ефективності управління конкурентоспроможністю підприємств ритейла та механізмів взаємодії з постачальниками і споживачами, вдосконалення процесів створення споживчої цінності тощо.

II. Постановка завдання

Метою статті є комплексне наукове обґрунтування та розробка теоретико-методологічних засад удосконалення системи

управління конкурентоспроможністю промислових підприємств на засадах формування ланцюжка цінності.

III. Результати

Промисловість конкурує з іншими галузями національного господарства за ресурси, тобто бере участь у міжгалузевій конкуренції. Конкурентними перевагами промисловості є: націленість на задоволення потреб кінцевого споживача; висока інвестиційна та структурна привабливість, яка визначається низькими вхідними бар'єрами для немережних підприємств і помірно високими для мережних, відсутністю підприємств-замінників, помірною ринковою владою постачальників і споживачів, доступністю технологій, каналів постачання та збуту, високою продуктивністю праці та прибутків від вкладеного капіталу на підприємствах інноваційних форматів промисловості.

Галуzeвий аналіз промисловості нами пропонується здійснювати двома етапами: 1) діагностика конкуренції між промисловими підприємствами в цілому та між стратегічними групами; 2) діагностика конкуренції в межах стратегічних груп.

На відміну від інших галузей економіки, у промисловості різні стратегічні групи фокусуються на створенні практично однакової споживчої цінності, під якою пропонується розуміти сукупність вигід споживача, що формуються в результаті придбання промислової продукції, тобто рівень задоволення його цілей. Цілі промислових підприємств щодо створення споживчої цінності розрізняються, якщо вони належать до підприємств різних форматів. Немережні підприємства більш сприйнятливі до впливу постачальників і покупців.

Головною ознакою диференціації стратегічних груп є принципово різні цілі управління, які фокусуються на різних частинах ланцюжка цінностей – послідовного набору видів діяльності, що створюють споживчу цінність.

Аналіз діяльності промислових підприємств дає змогу встановити розподіл часток

ринку між даними групами, наявність суттєвої стратегічної відстані (розбіжності) між групами, яка, в першу чергу, визначається обсягами капіталовкладень у створення та розвиток підприємств; зростаючу та високу ринкову взаємозалежність груп (значний збіг сегментації ринку та низька диференціація товарів/послуг між групами). Сили конкуренції непропорційно впливають на прибутковість окремих стратегічних груп і ці відмінності необхідно враховувати під час розробки стратегії підприємств.

На другому етапі галузевого аналізу, який передбачає діагностику ситуації в кожній стратегічній групі, встановлено, що особливості конкуренції в межах стратегічних груп (мережних і немережних промислових підприємств) визначаються: 1) кількістю компаній у стратегічній групі та розподілом часток ринку між ними (у групі немережних підприємств це досконала конкуренція, у групі мережних – олігополія; підприємства, які мають значну частку ринку, досягають ефекту масштабу); 2) стратегічною відстанню між компаніями (незначні розбіжності стратегій у групі мережних підприємств і суттєва диференціація стратегій у групі немережних підприємств (починаючи зі стратегії експансії до стратегії закриття бізнесу)); 3) ринковою взаємозалежністю підприємств (в обох стратегічних групах зафіксовано значний збіг ринкових сегментів і значне розходження між товарами/послугами компаній за групами); 4) вартістю входу в стратегічну групу (наявність ресурсів, необхідних для реалізації стратегії; своєчасність входу); 5) здатністю реалізувати обрану стратегію (прибутковість підприємств у групі визначається наявністю особливих організаційних навичок і здібностей).

Аналіз міжгалузевої та внутрішньогалузевої конкуренції є вихідною процедурою управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах посилення суперництва між промисловими підприємствами.

Характерна для ринкової економіки циклічність розвитку зумовлює необхідність використання особливих принципів, методів і механізмів управління конкурентоспроможністю промислових підприємств на окремих фазах ділової активності, у тому числі врахування доцільності створення та підтримки різних конкурентних переваг.

Необхідність розробки концепції управління конкурентоспроможністю для промислових підприємств визначається результатами оцінювання стану та особливостей розвитку конкуренції, перманентною зміною економічної кон'юнктури, складними та суперечливими процесами трансформації економіки, зумовленими змінами в національному й міжнародному середовищах.

“Конттури” управління конкурентоспроможністю промислового підприємства, а також критерії системності, достатності та перфектності відповідної концепції нами пропонується визначати шляхом узагальнення теоретичних і методологічних розробок вітчизняних і зарубіжних науковців, визначення семантики понятійно-категоріального апарату, бачення підприємства як суб'єкта економіки, що характеризується специфічним інституційним устроєм, параметрами функціонування та тенденціями розвитку; виокремлення концептуальних положень у вирішенні завдань підвищення рівня конкурентоспроможності промислового підприємства, визначення набору необхідних методів та інструментів.

Формування ефективної моделі управління конкурентоспроможністю та побудова відповідного процесу має спиратися на чіткі орієнтири поведінки в конкретних функціональних сферах і просторових ареолах. Тому найважливішим є дослідження тенденцій, стану та специфіки конкуренції, яка визначає умови розвитку промислового підприємства.

Основна увага має концентруватися на розумінні змін механізму та парадигми конкуренції; оцінюванні конкурентного середовища, напрямів і параметрів його трансформації; галузевих особливостях створення споживчої цінності; динаміці кон'юнктурних умов, а також розробці процедур бачення ринку функціонування промислового підприємства. Це дасть змогу враховувати вплив пов'язаних з конкуренцією чинників зовнішнього середовища та реалізувати адаптаційні заходи шляхом створення стійких конкурентних переваг.

Управління конкурентоспроможністю промислового підприємства має базуватися на засадах теорії ланцюжка цінностей з урахуванням особливостей галузевої конкуренції, системи зв'язків між економічними агентами галузі та передбачати відокремлення як самостійних напрямів управління стратегічно важливих видів діяльності промислового підприємства (елементів ланцюжка цінностей). Найбільш важливими елементами ланцюжка цінностей є взаємодія з постачальниками, процес створення споживчої цінності, взаємодія зі споживачами.

У сфері підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств необхідно застосовувати комплексний підхід до реалізації стратегічних заходів, створення умов практичної реалізації заходів, у тому числі здійснення управління діями, забезпечення пріоритетності, узгодженості виконання заходів та стабільності процесу досягнення результатів, оцінювання ефективності системи управління, інституціоналізації цього

процесу, удосконалення процедур, посилення вимог до інформації тощо.

Головним завданням системи управління промисловим підприємством в умовах конкуренції, тобто системи управління конкурентоспроможністю стає вдосконалення елементів ланцюжка цінностей підприємства, які є джерелом конкурентної переваги стратегічної групи, з метою збільшення обсягів прибутків. Мережні підприємства конкурують, у першу чергу, в таких ланках ланцюжка цінності, як формування додаткових послуг та обслуговування, мережні – асоціативна та цінова політика.

Ефективне управління конкурентоспроможністю промислових підприємств передбачає діагностику результативності управлінських дій та процедур. Аналіз теоретичних джерел дав змогу обґрунтувати сукупність загальних і специфічних принципів оцінювання ефективності управління конкурентоспроможністю. Серед них: комплексності (всебічності оцінювання з урахуванням галузевих особливостей), системності (розгляд управління конкурентоспроможністю як системи з усіма властивими їй закономірностями), гнучкості (можливості варіювання кількістю показників оцінки за необхідністю), адекватності (однозначності процесу оцінювання та трактування результатів), граничності (чіткості меж допустимих значень результативних показників), відносності (співпорівняльності оцінки), цілеспрямованості, динамічності, адаптивності тощо.

З метою підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства нами запропоновано модель створення споживчої цінності, яка ґрунтується на базових засадах теорії споживчої цінності, передбачає накопичення та розвиток конкурентних переваг у межах таких блоків: матеріально-технічна база (у т. ч. проектування виробничого процесу) та інфраструктура, внутрішня логістика, інформаційна система підприємства, технологія і технологічний розвиток, інноваційний процес, інвестиції.

Проектування виробничого процесу необхідно здійснювати на підставі аналізу обсягів вхідного та вихідного потоків, поведінкових особливостей споживачів та сервісної системи. Модель планування матеріально-технічного забезпечення промислової дія-

льності, яка передбачає “ступінчасте” розгортання процесу планування за рахунок виокремлення проміжних цілей і завдань, що задають спрямованість змін і фіксують параметри ефективності бізнес-процесів та інтегрованої системи експлуатації і вдосконалення основних фондів та інфраструктури підприємства роздрібної торгівлі.

IV. Висновки

Шляхом застосування комплексної системи показників оцінювання конкуренції визначено особливості конкуренції в промисловості (конкуренція промислових підприємств відбувається в цілому та за стратегічними групами; має певні особливості за фазами розвитку національної економіки) та встановлено сучасну специфіку: незначна конкуренція за зростанням загального рівня в цілому і за стратегічними групами; посилення між різними виробниками (національними, іноземними), за сегментами ринку, можливостями залучення обмежених ресурсів тощо. Визначено, що специфіка розвитку мережних і мережних промислових підприємств та різні прояви конкуренції за стратегічними групами зумовлюють особливості управління конкурентоспроможністю.

Список використаної літератури

1. Лепейко Т.И. Методический подход к измерению результативности деятельности компании при оценке ее эффективности / Т.И. Лепейко, А.В. Котлик // Экономика развития. – 2005. – № 2. – С. 13–16.
2. Носова Т.Ю. Підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств, як основний фактор їхньої ефективної діяльності / Т.Ю. Носова // Технічний прогрес і ефективність виробництва. Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут”: зб. наук. праць. – 2005. – № 32. – С. 29–34.
3. Симак А.В. Аналітичне забезпечення оцінки доцільності заміни основних засобів на підприємстві / Ю.І. Стадницький, А.В. Симак // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. – 2007. – № 576. – С. 279–284.
4. Швець Ю.Ю. Развитие теоретических аспектов менеджмента качества / Ю.Ю. Швець // Культура народов мира: научный журнал. – 2007. – № 99. – С. 121–127.

Стаття надійшла до редакції 29.04.2013.

Ротанов Г.Н. Формирование цепочки ценности в системе управления конкурентоспособностью промышленного предприятия

В статье обоснованы и разработаны теоретико-методологические основы совершенствования системы управления конкурентоспособностью промышленных предприятий на основах формирования цепочки ценности.

Ключевые слова: ценность, система, управление, конкурентоспособность, промышленность, предприятие.

Rotanov G. The formation of chain of value in control system of competitiveness of the industrial enterprise

The theoretical and methodological bases of perfection of a control system and competitiveness of the industrial enterprises on the basis of formation of chain of value are proved.

The aim of the article is a comprehensive scientific study and development of theoretical and methodological foundations of improving the management of competitiveness of industrial enterprises on the basis of the formation of the value chain.

The design of the production process should be done on the basis of analysis of the input and output streams, behavioral characteristics of consumers and service system. Logistics planning model, which provides "stepwise" deployment of planning process by isolating the intermediate goals and objectives, which define the direction of changes and fixates the parameters of efficiency of the business processes and integrated system of operation and improves the capital assets and infrastructure of retail sales.

By using an integrated system of indicators competition peculiarities of competition in the industry has been measured (competition takes place in a whole industry and the strategic groups; has certain characteristics of the development phases of the national economy) and contemporary specifics has been defined: insignificant competition in increasing the overall level in general and strategic groups; strengthening between producers (domestic, foreign) in the segments, opportunities to attract limited resources, etc. Defined that the specificity of network and soloed industries and various manifestations of competition for strategic groups determine peculiarities of competitiveness.

Key words: value, system, management, competitiveness, the industry, the enterprise.

УДК 657.6

В.В. Сьомченкокандидат економічних наук, доцент
Запорізький національний університет

РОЛЬ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті визначено роль внутрішньогосподарського контролю на підприємствах, унаочнено етапи його проведення та викладено напрями покращення його організації.

Ключові слова: виробничі запаси, контроль, аудит, попередній контроль, поточний контроль, ефективність.

I. Вступ

Україна як країна, націлена на перехід до міжнародних стандартів обліку, повинна визначити основою для цього використання базових принципів і рекомендацій фахових організацій, що передбачає відповідну перебудову функцій та методики контролю. Оцінюючи діючу практику та економічну літературу останніх років, можна сказати, що одночасно із розвитком ринкових відносин у вітчизняній економіці система контролю почала втрачати своє дійсно суттєве та історичне значення.

Нові політичні й економічні реалії вимагають нових підходів до управління, пошуку таких їх форм, які б відповідали ринковим відносинам. Ефективне управління підприємством у сучасних ринкових умовах є досить складним процесом. Економічні перетворення, які здійснюються в Україні, нерозривно пов'язані з пошуком принципово нових методів управління виробництвом і, зокрема, матеріальними ресурсами та запасами, котрі є одними із визначальних чинників.

Особливої актуальності набуває проблема подальшого вдосконалення методики фінансового контролю, аналізу та обліку формування та використання запасів з максимальним наближенням її до міжнародних стандартів. На будь-якому підприємстві створюється система внутрішнього контролю для виконання поставлених перед нею завдань. Головним завданням проведення внутрішнього контролю є перевірка господарських операцій з метою недопущення перевитрат матеріальних і фінансових ресурсів, правильності постановки бухгалтерського обліку, виконання виробничих і фінансових планів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що за раніше існуючих умов командно-адміністративної системи управління народним господарством діяла досить ефективна та науково розроблена система й методика внутрішнього контролю, котра базувалася на традиціях

і національних особливостей. Вагомий внесок у вирішення зазначених проблем обліку та контролю запасів підприємств зробили вітчизняні вчені: Ю.В. Бакун, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, З.В. Гуцайлюк, В.І. Єфіменко, В.П. Завгородній, З.В. Задорожний, М.В. Кужельний, А.М. Кузьмінський, В.І. Лишиленко, Л.В. Нападовська, І.І. Пилипенко, М.С. Пушкар, І.І. Сахарцева, В.В. Сопко, Л.К. Сук, Н.М. Ткаченко, Н.В. Чебанова, В.О. Шевчук та інші.

II. Постановка завдання

Мета дослідження – визначення ролі внутрішньогосподарського контролю на підприємствах, унаочнення етапів його проведення та викладення напрямів покращення його організації.

III. Результати

Внутрішньогосподарський контроль – це система способів і прийомів, які використовуються на підприємстві відповідними службами (якщо такі організовані) чи посадовими особами з метою забезпечення належного збереження й ефективного використання ресурсів.

Особливе значення має внутрішньогосподарський контроль на тих підприємствах, котрі в процесі виробництва використовують значну кількість матеріальних цінностей і грошових коштів. Іншими словами, внутрішній контроль є необхідним особливо для тих суб'єктів господарювання, у яких значними є суми виробничих затрат [2].

На наш погляд, контроль, здійснюваний на підприємстві, повинен охоплювати такі основні стадії руху виробничих запасів: надходження, формування матеріальних запасів і найголовніше – використання у виробничому циклі.

Зокрема, контроль за використанням виробничих запасів у процесі виробництва доцільно здійснювати за такими напрямками [2]:

- контроль документального оформлення відпуску виробничих запасів;
- перевірка відповідності фактичного відпуску матеріалів на виробництво за встановленим лімітом;

- контроль відповідності витрачання матеріалів затвердженням нормам і нормативам;
- контроль за відходами і поверненням невикористаних матеріалів;
- контроль правильності віднесення матеріальних витрат на собівартість продукції.

Внутрішньогосподарський контроль систематично здійснюється в межах своєї компетенції, дає змогу своєчасно виявити відхилення або порушення технології виробництва, інші факти зловживань, якщо вони мали місце. Такий контроль здійснюється без спеціального контрольно-ревізійного апарату та потребує незначних витрат, тому він найбільш ефективний. Одночасно він виступає як самостійна функція управління всередині підприємства, відрізняється глибиною та точністю, оскільки здійснюється там, де знаходиться центр ваги управління. Для управління виробничими запасами на підприємствах важливого значення набувають попередній та поточний види контролю [1].

Попередній контроль найефективніше виявляється у формі маркетингу. За його допомогою вивчаються основні тенденції, перспективи попиту та пропозиції на ринку з метою визначення структури та обсягів купівлі-продажу. За допомогою попереднього контролю визначаються оптимальні розміри придбаних виробничих запасів, нормується їх витрачання за відповідними підрозділами.

Враховуючи масовий та безперервний характер виробництва на підприємствах, оперативний (поточний) контроль має ефективнішу функцію в управлінні запасами, оскільки сприяє щоденному встановленню резервів їх використання у ході виробничого процесу. Проведення такого контролю покладається на керівників структурних і виробничих підрозділів та здійснюється за даними технологічних приладів і лічильників. Узагальнення оперативного контролю здійснюють спеціалісти бухгалтерської служби за показниками внутрішньогосподарського обліку, відображеними у первинних документах.

На цьому етапі значна увага приділяється вдосконаленню внутрішньогосподарського контролю, в організації якого існує дублювання і паралелізм, а також відсутня чітка координація дій контролюючих. Зазвичай в організації внутрішньогосподарського контролю відсутнє єдине методичне керівництво, результати контролю слабко використовуються в оперативному регулюванні виробництва, для цього необхідно значно покращити побудову оперативного (щоденного) контролю [4].

Для оперативного контролю важливе значення має наявність необхідних нормативних документів, якими встановлюється певний порядок управління як для окремих об'єктів, так і в цілому по підприємству. Ці документи регламентують права, обов'язки,

відповідальність посадових працівників. Оперативний контроль є ефективним інструментом управління підприємством. Цей вид контролю своєчасно запобігає неефективному використанню виробничих запасів та виявляє порушення в оформленні облікових документів й інших операцій. Рациональна організація обліку, автоматизована обробка облікової інформації є важливими умовами підвищення дієвості контролю.

Однією зі складових та незалежних частин внутрішньогосподарського контролю є внутрішній аудит, що проводиться з метою перевірки та визначення ефективності діяльності господарюючого суб'єкта. Служба внутрішнього аудиту вирішує ширший спектр завдань. Проте на практиці має місце певна недооцінка ролі такого контролю. Внаслідок цього підприємства позбавлені інформації, яку надає внутрішній аудит. По-перше, внутрішній аудит надає інформацію вищому рангу управління підприємства про його фінансово-господарську діяльність. По-друге, сприяє створенню ефективної системи обліку та внутрішнього контролю, що запобігають порушенням. По-третє, підтверджує достовірність звітів структурних підрозділів. Особлива потреба у створенні відділів внутрішнього аудиту сьогодні виникає на великих підприємствах з різними видами діяльності, зі складною розгалуженою структурою і великою кількістю територіально віддалених філій, дочірніх і залежних підприємств. Робота фахівців відділу внутрішнього аудиту в цьому напрямі полягає насамперед в уніфікації та стандартизації облікових процесів для правильного формування зведеної чи консолідованої звітності. Працівники бухгалтерських служб територіально відокремлених структурних підрозділів, не завжди додержуються єдиної методики бухгалтерського обліку. Внаслідок відсутності єдиного методологічного підходу спостерігається різноманітне відображення однакових операцій, що спричинює недостовірність консолідованої звітності [5].

Однак дослідження діючої практики обліку та внутрішньогосподарського контролю використання запасів підприємствами показали, що вона не повною мірою відповідає сучасним вимогам управління і не забезпечує своєчасність одержання інформації про їх стан та рух. Для проведення ефективного внутрішнього контролю за використанням запасів слід створити й організувати роботу відділу внутрішнього аудиту на більшості підприємств України, що дасть змогу підвищити ефективність використання запасів.

IV. Висновки

Таким чином, для запровадження внутрішньогосподарського контролю на підприємствах:

- потрібно враховувати особливості технологічного процесу виробництва продукції;

- необхідно застосовувати внутрішню документацію, яка б враховувала потреби інформаційні користувачів;
- система внутрішньогосподарського контролю на підприємствах має проводитись згідно з визначеними етапами й охоплювати всі рівні організаційної структури облікового процесу.

Список використаної літератури

1. Білуха М.Т. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит / М.Т. Білуха, Т.В. Микитенко. – К., 2005. – 888 с.
2. Индуков В.Н. Организация оперативного учета и контроля издержек производства / В.Н. Индуков. – М., 1986. – 143 с.
3. Калюга Є.В. Фінансово-господарський контроль у системі управління : [монографія] / Є.В. Калюга. – К. : Ельга : Ніка-Центр, 2002. – 360 с.
4. Максимова В.Ф. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства: системний підхід до розвитку / В.Ф. Максимова. – К. : АВРІО, 2005. – 264 с.
5. Михалевич С. Облік та внутрішньогосподарський контроль використання виробничих запасів / С. Михалевич // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 3. – С. 45–48.

Стаття надійшла до редакції 21.05.2013.

Сёмченко В.В. Роль внутрихозяйственного контроля использования производственных запасов на предприятии

В статье определена роль внутрихозяйственного контроля на предприятиях, показаны этапы его проведения и изложены направления улучшения его организации.

Ключевые слова: производственные запасы, контроль, аудит, предварительный контроль, текущий контроль, эффективность.

Somchenko V. Role of internal control inventory use the enterprise

The article considers the role of internal control in enterprises. The main objective of internal control is to verify business transactions in order to prevent overspending material and financial resources, the correct setting of accounting, implementation of production and financial plans.

The author determines that the control exercised by the company, should include the following basic stages of movement of inventory: receipt, the formation of inventories and most importantly use in the production cycle. In particular, control over the use of inventory in the production process should carry the following areas:

- control documentation dispensing of inventory;
- test under actual delivery of materials to produce the established limits;
- spending under control material approved norms and standards;
- control of waste and the return of unused materials;
- control the correct classification of the material costs of production costs.

The author reflects on the fact that the introduction of internal control in enterprises:

- you need to take into account the peculiarities of the process of production;
- it is necessary to use an internal document that would take into account the needs of information users;
- the system of internal control in enterprises should be conducted according to certain stages and involve all levels of the organizational structure of your process.

The author argues that for effective internal controls over the use of reserves to create and organize the work of Internal Audit in most enterprises of Ukraine that will help improve the efficiency of inventory.

Key words: inventory, monitoring, audit, preliminary control, current control, efficiency.

УДК 347.613.151

А.Г. Тунік

доцент

Класичний приватний університет

ПОСИЛЕННЯ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ШЛЯХОМ УПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕМЕНТІВ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В ТОВ “АЛЛО”

Розкрито методи і шляхи впровадження елементів корпоративної культури.

Ключові слова: мотивація, корпоративна культура, методи мотивації, мотив.

I. Вступ

Проблема мотивації персоналу набула важливого значення, основи, здатної спонукати працівників підприємства до ефективної діяльності.

II. Постановка завдання

Мета статті – розкрити методи і шляхи впровадження елементів корпоративної культури.

III. Результати

Успіх будь-якого торговельного підприємства залежить більшою мірою від ефективності роботи працівників, яка, у свою чергу, залежить від ефективності їх мотивування. У багатьох галузях на сьогодні витрати на персонал можуть перебільшувати всі інші види витрат, тому збільшення віддачі на вкладені в персонал кошти стає першочерговим завданням для всіх підприємств. Відтак, проблема мотивування персоналу та формування ефективного мотиваційного механізму починає відігравати вирішальну роль у процесі управління підприємством і все більше уваги починає приділятися удосконаленню саме корпоративної культури як основному фактору впливу.

Корпоративна культура підприємства – це система колективно поділених цінностей, переконань, традицій і норм поведінки працівників. Вона виражається в символічних засобах духовного й матеріального оточення людей, що працюють в одній організації.

Високий рівень корпоративної культури сприяє ефективній реалізації стратегій управління. При цьому необхідною є наявність лідера, здатного організувати оптимальну роботу торговельного персоналу.

Оцінювання рівня корпоративної культури торговельних підприємств здійснюють за такими параметрами, як стиль управління, кадрова політика підприємства, система передачі інформації, філософія управління, оформлення підприємства.

Кадрова політика в ТОВ “Алло” має базуватись на багатокритеріальному підході до відбору, прийому, просування, стимулювання і звільнення торговельного персоналу. Торговельний персонал має не тільки знати філософію створення підприємства,

його історію, але й відчувати свою роль у процесі його функціонування.

Крім того, у ТОВ “Алло” доцільно оптимізувати систему передачі інформації між функціональними підрозділами й окремими працівниками.

Зміцненню корпоративної культури сприятиме відповідне зовнішнє і внутрішнє оформлення підприємства, зміна інтер'єру відповідно до обраного стратегічного напрямку розвитку.

Корпоративна культура має лежати в основі управління персоналом підприємства і виступати підґрунтям для формування мотиваційного механізму або системи мотивування на підприємстві.

Ефективний мотиваційний механізм в управлінні персоналом ТОВ “Алло” стримується і деякими ментальними особливостями працівників, відсутністю у них підприємницьких якостей.

Для вирішення цих проблем і має функціонувати та розвиватись корпоративна культура, яка буде спрямована на підтримання у працівників впевненості у тому, що вони “роблять правильну справу”. Саме корпоративна культура як основа мотиваційного механізму сприятиме встановленню стратегічної налаштованості працівників, що призведе до підвищення продуктивності їх праці й оптимізації управління в цілому.

Стратегічна налаштованість та стратегічне мислення персоналу в ТОВ “Алло” має такі характерні ознаки:

- слабке бажання до самовдосконалення;
- відсутність стійкого прагнення до досягнення конкретних результатів;
- незначний рівень задоволеності працею;
- слабка зацікавленість керівництва психологічним станом працівників.

При сформованій ціннісній корпоративній культурі мотиваційний механізм відображає гармонійне поєднання заходів стимулювання й мотивації. Проте в ТОВ “Алло” переважають стимулювальні заходи, що призводить до незадоволення потреб працівників у самовираженні.

У поєднанні мотиваційних і стимулюючих заходів основними все ж залишатимуться мотиваційні. Корпоративна культура є

міцнішою основою, ніж матеріальне стимулювання.

Практичний досвід найбільш успішних компаній у сфері кадрової стратегії підтверджує, що корпоративна культура і ціннісні орієнтації важливіші за матеріальні винагороди й інші стимулювальні засоби.

Впровадження корпоративної культури в ТОВ “Алло” сприятиме розвитку у працівників самовіддачі. Якщо працівники будуть самі ставити перед собою цілі та робити все можливе для їх реалізації, то вони працюватимуть більш плідно й енергійно. Керівництву підприємства слід приділяти цьому увагу та формулювати зі співробітниками

цілі, досягнення яких піддається виміру за рівнем і термінами виконання, що значно збільшить продуктивність праці на підприємстві в цілому.

Як наслідок, буде відбуватись підвищення ефективності управління підприємством.

Впровадження корпоративної культури в ТОВ “Алло” доцільно проводити шляхом реалізації трьох аспектів у роботі персоналу: індивідного, суб’єктного й особового. Модель підвищення ефективності мотиваційного механізму через впровадження корпоративної культури в ТОВ “Алло” наведена на рис. 1.

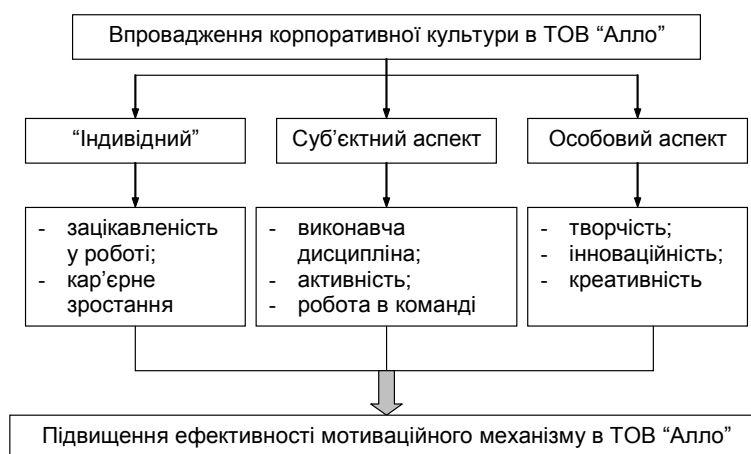


Рис. 1. Модель підвищення ефективності мотиваційного механізму через впровадження корпоративної культури в ТОВ “Алло”

Впровадження корпоративної культури має ґрунтуватись на виконавчій дисципліні, зацікавленості в роботі, творчості, інноваційності, креативності, активній роботі в команді, тому важливо, щоб вище керівництво ТОВ “Алло” мало достовірну інформацію щодо того, у якому стані воно перебуває і який мікроклімат у колективі. Всі ці критерії впливають на ефективність праці.

Головна мета корпоративної культури як основи формування мотиваційного механізму – це забезпечення прибутковості підприємства методом оптимізації управління персоналом, забезпечення лояльності та толерантності працівників, виховання сприйняття підприємства як власного дому, вирішення питань без конфліктів тощо. Тому важливо, щоб усі зміни, які відбуваються на підприємстві та стосуються безпосередньо співробітників, відбувалися за їх безпосередньої участі.

Посилення корпоративної культури вимагає постійної оптимізації мотиваційних механізмів в ТОВ “Алло”.

Аналіз діяльності підприємства засвідчив неефективність існуючих мотиваційних механізмів та неузгодженість їх дії, що створює перешкоди у підвищенні конкурентоспро-

можності ТОВ “Алло”. Вирішення цієї проблеми потребує вдосконалення організаційно-економічної структури зазначених механізмів, виходячи із системного підходу, з усвідомлення того, що формування та функціонування мотиваційного механізму завжди є функцією від трьох складових – результатів моніторингу зовнішнього попиту на товари підприємства, стратегії розвитку підприємства та стратегії розвитку персоналу.

У процесі роботи було визначено модель взаємодії мотиваційних механізмів підприємства. Кожен із мотиваційних механізмів сприймає лише ті потреби, цілі та стан об’єкта мотивованого впливу, на врахування яких спрямоване його функціонування. Одночасно кожен з них формує лише йому притаманний набір впливових факторів. Всі вони разом створюють систему мотиваційних механізмів управління персоналом, яка разом із системою управління підприємством реалізує покладені на неї функції.

Більш детально взаємодія мотиваційних механізмів та їх роль у реалізації стратегічних цілей ТОВ “Алло” в умовах конкурентного середовища простежується на схемі (рис. 2).

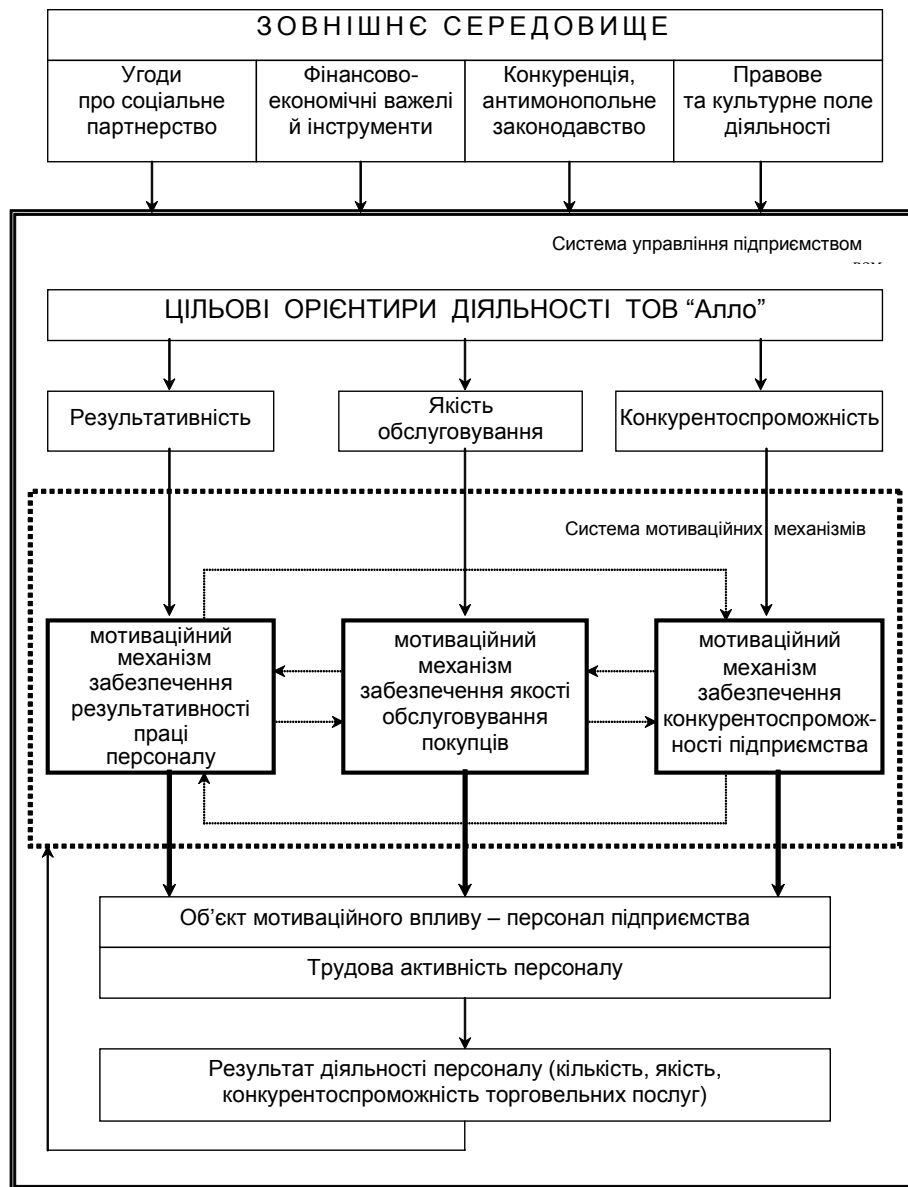


Рис. 2. Схема взаємодії мотиваційних механізмів у системі управління ТОВ "Алло"

Взаємодія мотиваційних механізмів у структурі управління ТОВ "Алло" має ґрунтуватися на принципах прямого і зворотного зв'язку, адаптації та розвитку, динамізму й гнучкості, соціальної безпеки, чесної конкуренції, балансу матеріальних і нематеріальних стимулів.

До стратегічних напрямів забезпечення ефективності мотиваційних механізмів управління персоналом ТОВ "Алло" віднесено:

- удосконалення структури існуючих матеріальних і нематеріальних стимулів;
- забезпечення пріоритетів соціальної безпеки працівників на основі інвестицій у їхній розвиток;
- використання потенціалу соціального партнерства;
- розвиток організаційної культури;
- запровадження моніторингу ефективності дії мотиваційних механізмів для кваліфікованого управління підприємством.

Також пропонуються заходи, які сприятимуть як посиленню корпоративної культури, так підвищенню ефективності мотиваційних механізмів, а саме: підвищення мінімальної заробітної плати до рівня прожиткового мінімуму, відновлення нормування праці, диференціація оплати праці залежно від складності праці, якості, кількості та конкурентоспроможності торговельних послуг, посилення ролі колективних угод у стимулюванні праці.

Для створення ефективного мотиваційного механізму мають бути чітко розмежовані мотиваційні фактори та стимули, які мають встановлюватись лише відповідно до попередньо проведених досліджень. Керівництво підприємств має приділяти значну увагу корпоративній культурі як основі формування мотиваційного механізму в управлінні підприємством. Для того, щоб працівники були ознайомлені з перспективами та

перевагами, що їх очікують у випадку сумлінної якісної роботи, доцільно регулярно проводити мотиваційний моніторинг для виявлення ставлення працівників до існуючого мотиваційного механізму, пріоритетів і мотиваційних факторів. Відповідно до цього слід змінювати основні аспекти корпоративної культури підприємства.

IV. Висновки

Отже, систему трудової діяльності ТОВ "Алло" необхідно доповнити впровадженням

цілого ряду мотиваційних заходів, один з яких – елементи корпоративної культури.

Список використаної літератури

1. Балабанова Л.В. Управління персоналом : навч. посіб. / Л.В. Балабанова. – К. : Професіонал, 2006. – 512 с.
2. Бакирова Р.Х. Мотиваційні механізми : навч. посіб. / Р.Х. Бакирова. – К. : Тренінг, 2007. – 400 с.

Стаття надійшла до редакції 03.06.2013.

Тунік А.Г. Усиления мотивации персонала путем использования элементов корпоративной культуры в ООО "Алло"

Определены методы и пути использования элементов корпоративной культуры.

Ключевые слова: мотивация, корпоративная культура, методы мотивации, мотив.

Tunik A. Enhance staff motivation by using bits and pieces of the corporate culture in the LLC "Allo"

The modern process of transformational change in Ukraine's economy is complicated by many issues, including the special place occupied by the contradiction between the need to enhance the role of the human factor in the new economic conditions and the poor state of his involvement and use on most domestic enterprises, particularly in the area of trade.

Long underestimation of the importance of this problem in practice has led to failures in social and economic policy at all levels of government, led contradiction between price and labor costs, increased divergence between the interests of employees and employers, led to the "distance" of motivating staff work on the system effective management of enterprises. As a result, in the Ukraine underutilized labor potential. There is a need for improving motivation mechanisms HR in order to achieve strategic and tactical goals and collective enterprise: obtain the desired individual and collective performance and adequate remuneration, profit maximization, increase competitiveness, expand markets and so on.

The concept of motivation is directly related to human resource management issues. New economic relations generated by Ukraine's transition to a market economy, and put forward new requirements for personnel. It is not only the selection, training and placement of personnel, but also the formation of a new consciousness, mentality, and therefore methods of motivation.

In modern terms the problem of motivation has become important because solving problems facing society, is possible only if the creation of a proper motivational bases that can encourage employees to effective business operations.

Defines the methods and ways of using elements of corporate culture.

Key words: motivation, corporate culture, methods of motivation, motive.

УДК 338.2

Ю.О. Юхновськакандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет**ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ
ІНТЕГРОВАНИМИ КОРПОРАТИВНИМИ СТРУКТУРАМИ
КОНСОРЦІУМНОГО ТИПУ**

Стаття присвячена дослідженню управління інтегрованими корпоративними структурами консорціумного типу. Запропоновано модель формування інституційної структури консорціуму. Розглянуто фінансово-промисловий (інтегрований) капітал та процеси, які лежать в основі його формування.

Ключові слова: інтегровані корпоративні структури, консорціум, корпоративні об'єднання, синергетичний ефект, фінансово-кредитні установи, фінансовий капітал, промисловий капітал, інтелектуальний капітал.

I. Вступ

Особливе місце серед інтегрованих корпоративних структур в Україні належить консорціуму. У той час, коли функціонування інших корпоративних об'єднань здійснюється у сферах, які є традиційними для вітчизняного економічного середовища, функціонування консорціумів, як правило, передбачає наявність інноваційної складової. Саме консорціуми створюються для розробки та впровадження великомасштабних програм і проектів у пріоритетних сферах господарювання.

Розвиток консорціумних об'єднань дає змогу забезпечити процеси ефективної взаємодії підприємств і фінансово-кредитних установ в інтересах налагодження вигідних технологічних і господарських зв'язків.

II. Постановка завдання

Мета статті – розглянути, спираючись на світовий досвід корпоративного господарювання, який досліджується в багатьох зарубіжних та новітніх вітчизняних наукових працях, теоретичні та прикладні засади управління інтегрованими корпоративними структурами консорціумного типу.

III. Результати

Засновниками наукового напрямку з формування систем менеджменту в корпораціях є економісти А. Берле і Г. Мінз [1], які у своїй фундаментальній праці “Сучасна корпорація і приватна власність” довели, що саме неефективний менеджмент здатний призвести до фінансової нестабільності всієї корпорації. Наукові доробки цих учених були в подальшому розвинуті М. Аокі, М. Дженсенем, Д. Йермахом, Р. Лебланком, Є. Фама, А. Шлейфером, М. Хесселем [2; 3]. Проблематиці корпоративних відносин на пострадянському просторі присвячені праці українських вчених: В. Голікова, В. Дем'яненко, В. Євтушевського, Д. За-

дихайло, О. Кібенко, Г. Назарової, Ю. Петруні, А. Поважного, М. Сіроша, а також російських учених: Ю. Вінслава, А. Горбунова, Н. Деминої, Р. Капелюшнікова, П. Кузнецова, О. Уварової та ін. [4–9].

Багатьох економічних суб'єктів приваблює перспектива спільної реалізації пріоритетних загальнонаціональних програм, отримання необхідної державної підтримки, ресурсів на поповнення оборотних коштів і технічне переоснащення виробництва, освоєння довготермінових і перспективних інвестиційних проектів. Консорціуми, які охоплюють промислові підприємства, дослідні організації, торговельні фірми, банки та інші структури й засновані на внутрішніх договірних відносинах, стали своєрідним каркасом ринкової економіки багатьох країн.

Економічний зміст поняття “консорціум” доцільно дещо розширити, пов'язавши його з системою внутрішніх і зовнішніх інститутів, що входять до структури інтегрованого утворення. Так, “внутрішні” інститути реагують на структурні обмеження й формують консорціумні структури на основі таких принципів:

- розподілу праці та децентралізації прийняття рішень на основі договірних відносин;
- протистояння та боротьби у пошуках компромісних рішень;
- консолідації управлінських рішень кредитно-фінансових, виробничих, торговельно-посередницьких, науково-дослідних та інформаційно-комунікаційних інститутів – учасників консорціуму.

“Зовнішні” інституції, що виникають і діють на макрорівні (країни, народногосподарські комплекси), мезорівні (регіони, галузі, корпоративні об'єднання підприємств і фірм конгломератного типу) та мікрорівні (конкретні види продукції, виробництва і фірми сфери послуг) формують ринкове середовище вільної конкуренції міжнародного

економічного розвитку з одного боку та державного регулювання темпів економічного зростання – з іншого, тобто зайнятості, реальних доходів громадян, загальноправового й демократичного порядку.

Аналіз світових тенденцій дає підстави стверджувати, що розвиток консорціумів в Україні дасть змогу полегшити вирішення ряду проблем, зумовлених трансформаційними процесами в економіці країни, тому що в рамках функціонування консорціумів досягається:

- концентрація грошових, матеріальних, науково-технічних, трудових, інформаційних ресурсів, необхідних для закріплення тенденції економічного зростання та збільшення інвестицій у науково-технічний розвиток;
- взаємодія фінансового, промислового й інтелектуального капіталу;
- формування ефективного механізму самофінансування, нарощування інвестиційних ресурсів для високоефективних виробництв;
- підвищення економічної стабільності учасників групи у зв'язку зі створенням можливостей для надання допомоги збитковим підприємствам, які є незамінними в технологічному ланцюгу виготовлення кінцевої продукції;
- покращення кредитного обслуговування підприємств, які входять до складу консорціуму, через надання кредитів під нижчі порівняно з ринковими відсотки, можливість пролонгування терміну повернення кредиту, участь банку в проектно-му фінансуванні;
- можливість за рахунок високої концентрації капіталу реалізовувати науково-технічні розробки, створювати найскладніші технічні й технологічні системи;
- можливість формування міжнародних коопераційних зв'язків на основі створення міжнародних консорціумів.

На основі проведених досліджень у сфері діяльності вітчизняних і зарубіжних консорціумних утворень було сформовано модель формування інституційної структури консорціуму, яку можна представити такими інституційними блоками: кредитно-фінансовий; промисловий; агропромисловий; торговельний; науково-дослідний (рис. 1).

Кредитно-фінансовий блок містить ряд кредитно-фінансових установ: комерційні банки, страхові, інвестиційні, лізингові, транспортні компанії, пенсійні фонди та ін. Ядром блоку виступає комерційний банк.

Основним завданням цього блоку є залучення й акумулювання фінансових ресурсів, а також розроблення інвестиційної політики і здійснення капіталовкладень. Завдяки

входженню до складу консорціуму банківських структур, підприємства-учасники отримують необхідні кошти за рахунок "власних банків". Банки зацікавлені в участі в консорціумах, оскільки при цьому створюються реальні можливості розширення сфери діяльності, підвищення потенціалу прибутковості й фінансової стійкості.

Зацікавленість банків у входженні до консорціуму пояснюється такими причинами:

- банки, що входять до консорціуму, отримують можливість зайняти ключові позиції в перспективних інвестиційних програмах, що користуються державною підтримкою;
- внаслідок участі в консорціумі у банків з'являються можливості розширити сферу діяльності, причому в сприятливіших умовах ніж ті, що можуть скластися у випадку прямого інвестування коштів у конкретні програми;
- у банків з'являється можливість отримати клієнтів-учасників консорціуму зі значним фінансовим оборотом, що важливо з погляду можливого переділу зон впливу банків;
- фінансування великих інвестиційних проектів можливе лише під суттєві гарантії, які можна забезпечити матеріальними основними й оборотними фондами значних розмірів, їх контролюють учасники консорціуму;
- спільна діяльність із промисловими, торговельними, страховими структурами спрямована на досягнення взаємовигідного результату, підвищує конкурентоспроможність банку за рахунок покращення прогнозованості й економічної ситуації, поглиблення спеціалізації з урахуванням перспективних напрямків наукової та виробничої діяльності; підвищення рівня опрацювання інвестиційних проектів.

Підприємства, що входять до складу консорціуму, пов'язані між собою численними зв'язками у процесі проведення фінансової, збутової та інших видів діяльності. Існує багато інструментів інтеграції підприємств у консорціуми. До основних форм консолідації капіталу можна віднести такі:

- 1) холдингова форма управління акціонерним капіталом консорціуму;
- 2) довірче управління головним підприємством акціями учасників консорціуму (переважна форма);
- 3) взаємне володіння акціями учасників консорціуму;
- 4) довготермінові фінансові зв'язки;
- 5) спільне відкриття акціонерної компанії (головного підприємства; торгового дому та ін.).

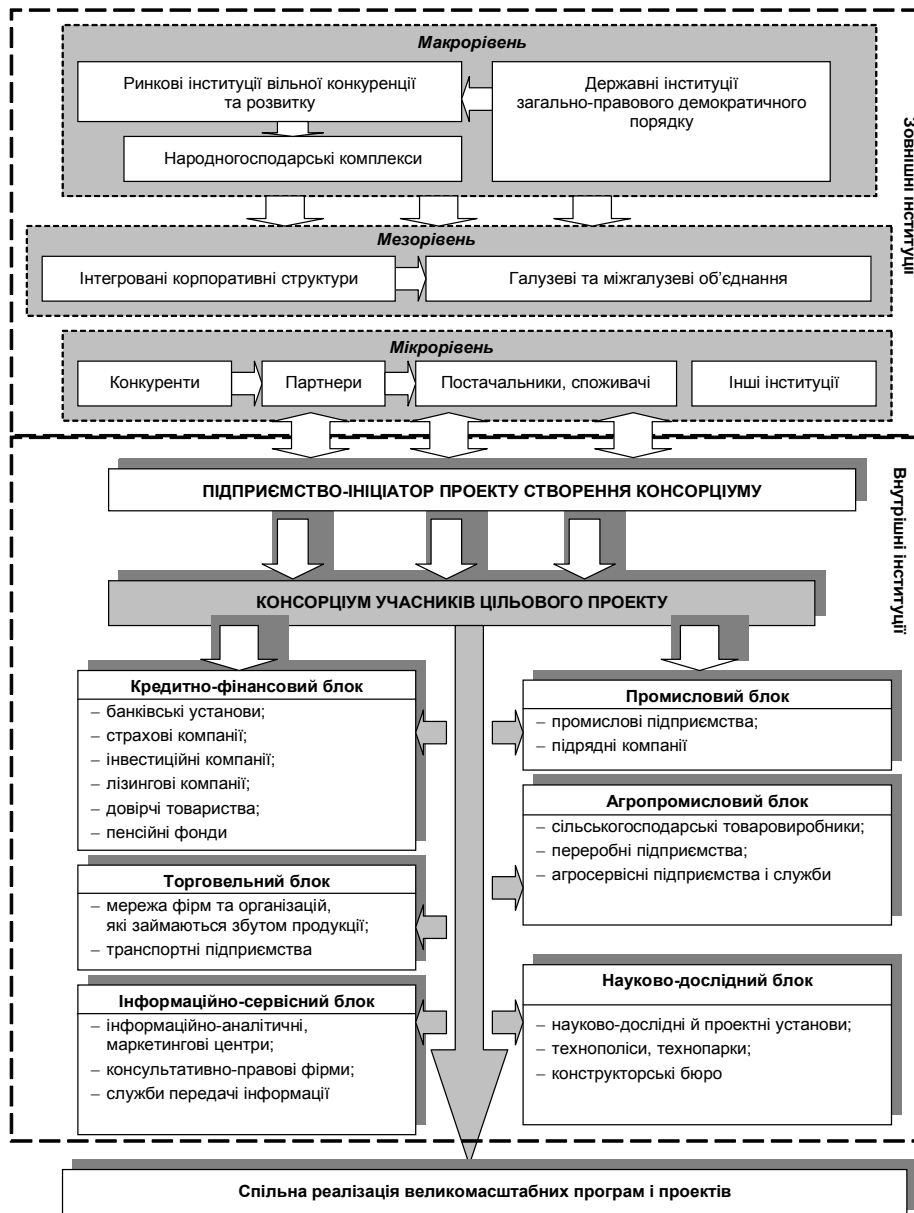


Рис. 1. Модель формування інституційної структури консорціуму

1. Холдингова форма управління акціонерним капіталом консорціуму.

Холдингова форма організації консорціуму є домінуючою у створенні й функціонуванні багатьох зарубіжних консорціумів як на національному, так і транснаціональному рівні. Досить часто підприємство-ініціатор виступає як компанія, котра володіє контрольным пакетом акцій учасників групи і завдяки цьому визначає стратегію консорціуму.

Система участі в капіталі гарантує головному підприємству можливість здійснення контролю над дочірнім підприємством. Однак цей контроль в основному має стратегічний характер. Механізм узгодження інтересів учасників групи визначають такі юридичні документи, як:

– угода з фінансових питань, яка регулює інвестиційну і дивідендну політику підприємств на наступний фінансовий рік;

– договір про єдине управління, котрий чітко визначає, які функції делегуються керівництву головного підприємства, тобто централізуються, а які виконуються децентралізовано, тобто кожним з учасників самостійно [9].

2. Довірче управління головним підприємством акціями учасників групи.

Як правило, таку функцію виконують трастові відділи банків. Розпорядження акціями дає змогу банкам посилити контроль над виробничими компаніями і розповсюдити його за межі їх частки участі в капіталі.

Основним джерелом поповнення трастив комерційних банків і здійснення фінансового контролю над нефінансовими установами є пенсійні фонди, інвестиційні та страхові компанії.

3. Взаємне володіння акціями учасників консорціуму.

Взаємне переплетіння акціонерних часток є основою єдності консорціуму. Суть полягає в тому, що банки володіють акціями промислових компаній, а також інших банків, комерційних структур, а промислові об'єднання, у свою чергу, купують акції банків. У результаті власники великих виробничих корпорацій стають співвласниками банків, комерційних структур.

4. Довготермінові фінансові зв'язки промислових підприємств і банків проявляються у тому, що останні:

- ведуть розрахунки з клієнтами з укладених ними угод, виплачують дивіденди за їх акціями і відсотки за облігаціями, здійснюють податкові та інші платежі державі;
- організовують фінансування з третіх джерел шляхом створення консорціумів комерційних банків та розміщення цінних паперів групами інвестиційних банків;
- виступають фінансовими та діловими консультантами корпорації, тобто надають комерційну інформацію; здійснюють операції зі злиття й поглинання підприємств, реорганізації й фінансового оздоровлення об'єднань та ін.

5. Спільне відкриття акціонерної компанії.

Характерною особливістю такої форми інтеграції є те, що учасники під своєю егідою створюють спільні компанії й розробляють спільні інвестиційні проекти для проникнення у нові сфери, забезпечуючи таким чином зростання підприємницької діяльності підконтрольних структур. Дослідження механізмів функціонування інтегрованого капіталу в системі консорціуму потребує певного уточнення його сутності та визначення специфічних особливостей.

Промисловий капітал обслуговує сферу виробництва, банківський – забезпечує кредитну сферу. Це повністю самостійні сфери

вкладення капіталу. Інвестування у виробництво супроводжується придбанням матеріальних ресурсів і робочої сили, їхнім виробничим споживанням, накопиченням амортизаційних відрахувань і на кінцевій стадії отриманням приросту капіталу, який знову використовується на відтворення та розширення виробництва. Кругообігу банківського капіталу притаманне його збільшення в результаті здійснення фінансових операцій або надання кредиту. Швидкість обороту банківського капіталу значно вища, ніж промислового. Об'єднання цих двох капіталів у структурі консорціуму дає змогу отримати додатковий приріст доходу, значно підвищити віддачу його взаємного функціонування.

Характерним для механізму інтеграції консорціумних структур є розвиток процесу диверсифікації та перехід його на якісно новий рівень. Запровадження нових наукоємних технологій потребує, з одного боку, спеціалізації, з другого, – концентрації зусиль учасників консорціуму для організації циклу "науково-технічна ідея – розробка – впровадження – виробництво – ринкова стратегія збуту готової продукції". Тобто на зміну диверсифікації старого типу, що орієнтована на різні цикли обертання капіталів у різних галузях, приходить технологічна диверсифікація. Тому необхідним є визначення нового поняття фінансово-промислового (інтегрованого) капіталу і з'ясування тих процесів, які лежать в основі його формування (рис. 2). Із рисунка бачимо, що фінансово-промисловий капітал у структурі консорціуму – це інтегрована форма капіталів: промислового, фінансового, інтелектуального. Важливе місце в структурі фінансово-промислового капіталу консорціуму посідає інтелектуальний капітал, що є якісно новою формою інтегрованого капіталу.

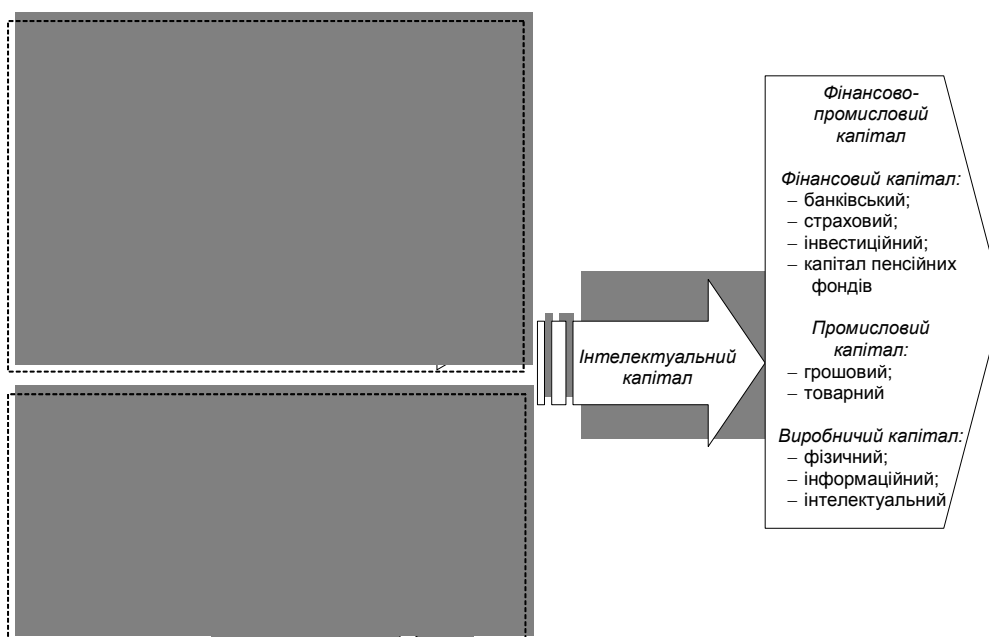


Рис. 2. Процес формування структури фінансово-промислового капіталу консорціуму

Суть інтелектуального капіталу можна визначити як систему відносин учасників консорціуму, яка спрямована на раціональне, стійке розширене відтворення на основі прогресивного розвитку фінансово-інвестиційних і соціальних технологій для вироб-

ництва конкретних товарів і послуг, підвищення рівня життя, вирішення проблеми нерівномірності світового й регіонального розвитку на основі персоніфікованих економічних інтересів суб'єктів (рис. 3).

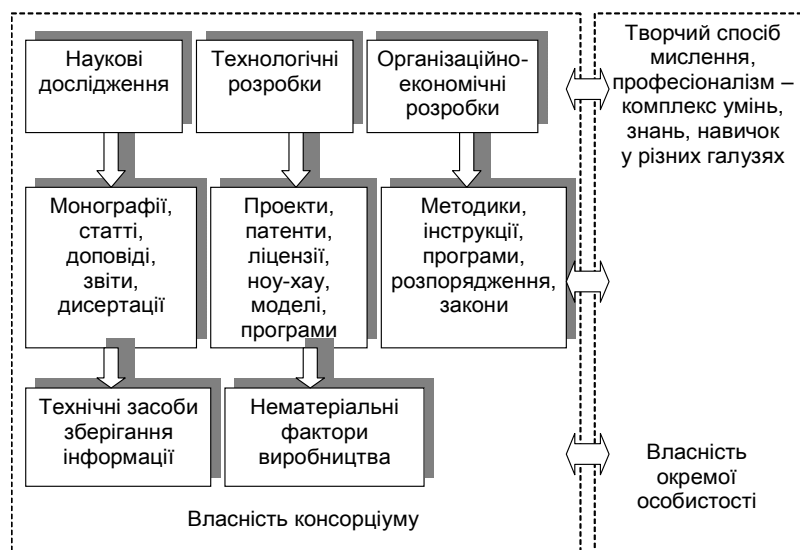


Рис. 3. Основні форми інтелектуального капіталу консорціуму

Проте охарактеризувати інтелектуальний капітал лише матеріальними формами недостатньо. Чимало консорціумних структур

до інтелектуального капіталу зараховують знання, зв'язки з клієнтами, здібності учасників, досвід практичної діяльності (рис. 4).

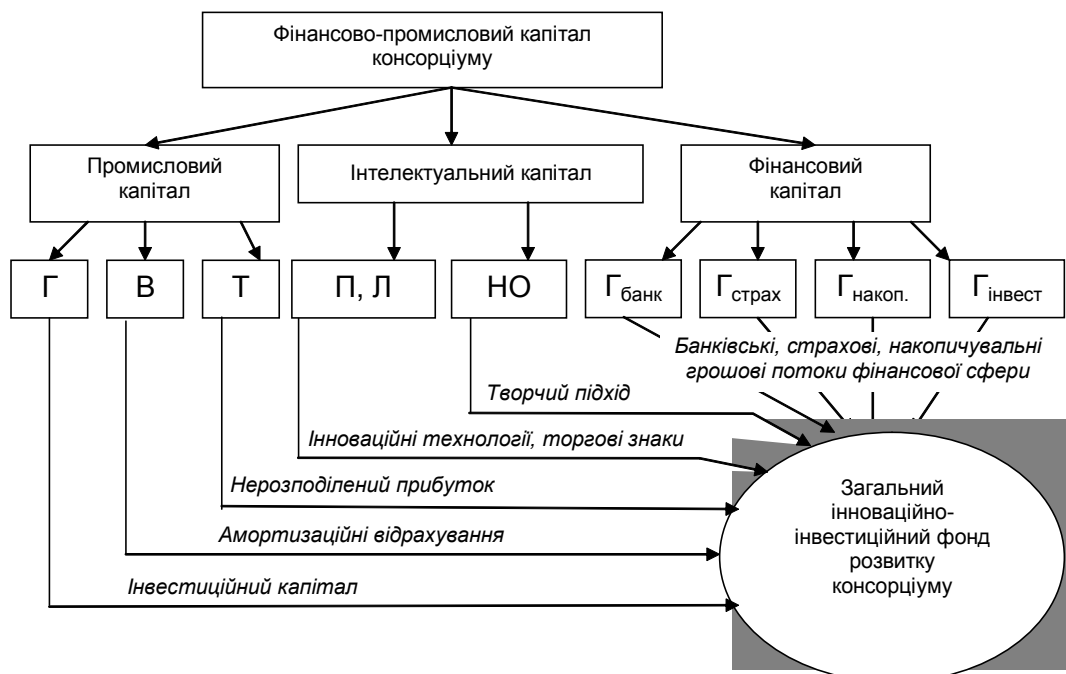


Рис. 4. Фінансово-промисловий капітал у структурі консорціуму

Інтелектуальний капітал виступає каталізатором взаємодії фінансово-промислового капіталу у межах консорціуму. Як бачимо, у процесі взаємодії фінансово-промислового капіталу в межах консорціуму формується загальний інноваційно-інвестиційний фонд

подальшого розвитку й удосконалення організаційної інтеграції. Причому формування інвестиційної складової консорціуму забезпечують промисловий і фінансовий капітали, а інноваційної – інтелектуальний, системотворчим елементом якого є наука.

Банківський капітал – лише одна із багатьох складових фінансового капіталу консорціуму (рис. 3, 4), який може бути представлений широким спектром спеціалізованих небанківських інститутів. Головне призначення усіх форм фінансового капіталу, як було зазначено, – формування інвестиційного потенціалу.

Однак в умовах інтеграційної структури просторово-часовий рух капіталів значно скорочується. При взаємодії індивідуальних капіталів із різними оборотами й різною циклічністю відбувається їхнє взаємодоповнення та зростання. При об'єднанні капіталів у межах консорціуму відбувається вивільнення грошових ресурсів, які можуть бути своєчасно переорієнтовані з метою встановлення порушення динамічної рівноваги і стабілізації товарних і грошових потоків.

Таким чином, різномірні індивідуальні капітали в єдиній економічній системі консорціуму дають віддачу, більшу від їхньої суми при самостійному функціонуванні. Це твердження в економічній літературі називають ефектом синергії або законом синергії.

Отже, синергічний ефект об'єднання промислового, фінансового та наукового капіталів у структурі консорціуму залежить як від складу системотворчих елементів, так і від способу їхнього поєднання, гармонії і щільності зв'язків між ними. Іншими словами, від організаційної цілісності. З цього випливає, що наявність або відсутність загального ефекту об'єднання капіталів залежить від вибору форми інтегрованої корпоративної структури.

IV. Висновки

Таким чином, названі вище передумови, фактори та механізми інтеграції підприємств у консорціуми дають уявлення про багатоваріантність корпоративної промислово-фінансової інтеграції. Тому існує необхідність їх подальшого комплексного оцінювання у кожному конкретному випадку, виявлення пропорцій впливу окремих факторів на формування консорціуму, використання позитивних і нівелювання негативних моментів їхнього впливу.

Об'єднання капіталів у структурі консорціуму може призвести до значного зниження не лише операційних витрат. Сформована в результаті злиття, поглинання чи об'єднання нова структура може значно підвищити кваліфікацію персоналу, централізований бухгалтерський облік, фінансовий менеджмент і фінансовий контроль. Усе це разом призводить до підвищення загальної рівня стратегічного управління консорціумом.

Список використаної літератури

1. Berle A.A. The Modern Corporation and Private Property / A.A. Berle, G.S. Means. – New York : Oxford University Press, 1997.
2. Аоки М. Корпоративное управление в переходных экономиках: инсайдерский контроль и роль банков / М. Аоки, Ки-Ма Хьюнг. – СПб.: Лениздат, 1997. – 558 с.
3. Fama E.F. Separation of Ownership and Control / E.F. Fama, M.C. Jensen // Journal of Law and Economics. – 1983. – Vol. 26. – June. – P. 301–326.
4. Євтушевський В.А. Основи корпоративного управління : навч. посіб. / В.А. Євтушевський. – К.: Знання-Прес, 2002. – 317 с.
5. Задихайло Д.В. Корпоративне управління : навч. посіб. / Д.В. Задихайло, О.Р. Кібенко, Г.В. Назарова. – Х.: Експонада, 2003. – 688 с.
6. Назарова Г.В. Організаційні структури управління корпораціями : монографія / Г.В. Назарова. – Х.: Інжек, 2004. – 420 с.
7. Поважный А.С. Проблемы управления и организации деятельности акционерных обществ в Украине / А.С. Поважный. – 2-е изд., перераб. и доп. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2002. – 298 с.
8. Сірош М.В. Формирование корпоративного сектора экономики в Крыму и некоторые проблемы корпоративного управления / М.В. Сірош // Государственный информационный бюллетень о приватизации. – 1998. – № 5. – С. 37–41.
9. Довгань Л.Є. Управління корпораціями / Л.Є. Довгань, В.В. Пастухова, Л.М. Савчук. – К.: Політехніка, 2004. – 236 с.

Стаття надійшла до редакції 29.05.2013.

Юхновская Ю.А. Теоретические и прикладные основы управления интегрированных корпоративных структур консорциумного типа

Статья посвящена исследованию управления интегрированными корпоративными структурами консорциумного типа. Предложена модель формирования институциональной структуры консорциума. Рассмотрены финансово-промышленный (интегрированный) капитал и процесс, лежащие в основе его формирования.

Ключевые слова: интегрированные корпоративные структуры, консорциум, корпоративные объединения, синергетический эффект, финансово-кредитные учреждения, финансовый капитал, промышленный капитал, интеллектуальный капитал.

Juhnovskaja J. Theory and application of principles integrated corporate structures consortia type

The article investigates the integrated management of corporate structures consortium type. A model of the institutional structure of the consortium. Considered the financial and industrial (integrated) capital and processes underlying its formation.

Notable among integrated corporate structures in Ukraine belongs to the consortium. At a time when other corporate mergers carried out in areas that are traditional for the domestic economic environment, the operation of consortia usually implies innovation component. This consortium created to develop and implement large-scale programs and projects in priority areas of management.

Background, factors and mechanisms of integration of enterprises in consortia give an idea of Multivariate corporate industrial and financial integration. Therefore, there is need for further comprehensive assessment in each case, identify the proportions of the impact of individual factors on the formation of the consortium, the use of positive and negative aspects of leveling their impact.

Combining capital in the structure of the consortium can lead to a significant reduction not only operating expenses. Formed by the merger, takeover or merger the new structure can greatly enhance the competencies of staff, centralized accounting, financial management and financial control. All of this together increases the overall strategic management of the consortium.

Key words: *Integrated corporate structure, the consortium, corporate associations, synergies, financial and credit institutions, financial capital, industrial capital, intellectual capital.*

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 629.331:339.133

О.М. Азарян

доктор економічних наук, професор

О.Ю. Біленький

аспірант

Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського

БАЛАНС ІННОВАЦІЙНИХ І ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ У СИСТЕМІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті виявлено проблеми та проаналізовано перспективи їх стратегічного інноваційного розвитку на основі результатів аналізу, оцінювання й прогнозування балансу інноваційних та інвестиційних рішень в економічних системах. Розглянуто підходи до моделювання сценаріїв перспективного інноваційного розвитку промислових підприємств.

Ключові слова: економічне зростання, баланс інвестиційних і інноваційних рішень, моделювання, система розвитку.

I. Вступ

Світова економічна криза, яка все сильніше впливає на вітчизняну економіку, в черговий раз підтвердила актуальність зсуву акценту соціально-економічного розвитку країни в сферу вітчизняних перероблюючих виробництв і їх основи – промислових підприємств.

Обумовлена кризою помилкова орієнтація розвитку промислових підприємств на короткострокові програми розвитку в своїй основі не здатна забезпечити їх економічне зростання, оскільки ці програми направлені виключно на локалізацію втрат та мінімізацію ризиків у період кризи, а також в умовах стагнації галузей та ринків.

Системна та гнучка реалізація антикризових заходів не заперечує, а навпаки підсилює необхідність *розробки інноваційної стратегії і перспективної інвестиційної політики економічного зростання промислових підприємств*. При цьому нинішня світова економічна криза через свою специфіку істотно ускладнює і без того непростий процес формування і реалізації інноваційно-інвестиційної стратегії. Це, на думку П. Табурчака, “створює основу теоретичних концепцій та аналітичного підґрунтя довгострокової перспективної інвестиційної політики економічного зростання вітчизняних промислових підприємств, які багато в чому розгубили свій виробничий потенціал, а тому втратили базову складову конкурентоспроможності на світовому ринку” [1, с. 11-16].

Як вважає Н.А. Ахмедов “вирішення проблеми розробки інноваційної стратегії і перспективної інвестиційної політики економічного зростання промислових підприємств, управління інноваційною структурою і інноваційною інфраструктурою неможливе без детального аналізу тенденцій розвитку світової економіки з урахуванням процесів глобалізації світової економіки, з одного боку” [2, с. 47]. З іншого боку, вирішення даної проблеми неможливе без детального дослідження методологічних основ розробки інноваційної стратегії і перспективної інвестиційної політики економічного зростання промислових підприємств на основі балансу рішень щодо розвитку підприємства.

Вирішення завдань методології досліджень процесів розробки інноваційної стратегії і перспективної інвестиційної політики економічного зростання промислових підприємств набуває особливої актуальності тому, що характер заходів регуляторного впливу з боку виконавчих і законодавчих структур у даній області діяльності можна охарактеризувати як емпіричний підбір заходів. Ці заходи, в кращому разі, допомагають скоротити швидкість відставання від стандартів роботи, що склалися, на світових ринках, але не дозволяють набути темпів інноваційного розвитку, конкурентоспроможного на міжнародному рівні.

II. Постановка завдання

Загальні проблеми розробки стратегії перспективної інноваційної політики економічного зростання систем різного рівня, організації систем корпоративного управління і розробки

моделей економічного розвитку широко висвітлені в роботах вітчизняних і зарубіжних учених-економістів. Серед них слід зазначити праці Л. Абалкіна, І. Бланка, С. Глазьева [3], В. Дементьєва, П. Єгорова, Т. Загорної [4], Ю. Іванова, Р. Клейнера, Д. Львова.

Яскравим доказом реалізації підходів, що існують у вітчизняних переробних галузях, є те, що Україна до теперішнього часу залишається там, де таким підходам дозволено залишатися - у хвості розвитку світової спільноти, про що свідчать численні рейтингові оцінки визнаних світових експертних систем.

Виходячи з цього, розробка інноваційної стратегії як такої, що забезпечує перспективну інвестиційну політику економічного зростання промислових підприємств представляється актуальною науковою проблемою, що має важливе народногосподарське значення. Разом з тим ряд питань, пов'язаних з розробкою інноваційної стратегії, забезпеченням перспективної інвестиційної політики економічного зростання промислових підприємств, управлінням розвитком інноваційної інфраструктури і визначенням ефективності функціонування інноваційної інфраструктури в рамках компаній, не отримали детального розгляду в наукових роботах. У економічній літературі не відображена повною мірою специфіка сучасного розвитку вітчизняної промисловості, що враховує особливості плину економічних криз на пострадянському просторі. Все це ускладнює визначення інно-

ваційних стратегічних перспектив економічного зростання промислових підприємств.

Основною метою статті виступає розвиток теоретичних та методичних підходів щодо пошуку балансу інноваційних та інвестиційних рішень з урахуванням специфіки сучасного етапу розвитку економіки та особливостей плину економічних криз на пострадянському просторі.

III. Результати

Порівнюючи рівень розвитку вітчизняної економіки з рівнем розвитку країн Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), куди входять 30 найбільш високо розвинутих держав, слід зазначити, що Україна істотно відстає за наступними показниками: національне багатство на душу населення; витрати на інноваційний розвиток; обсяг наукових досліджень; частка інноваційних фірм загалом у їх обсязі; рівень підприємницької активності; частка венчурних інвестицій у ВВП; рівень фізичного і морального зносу основних фондів; середній рівень підготовки кадрів; глибина переробки початкових ресурсів у виробничій сфері. Ці показники певним чином характеризують загальноекономічну ситуацію. З урахуванням цілей нашого дослідження постає завдання - з'ясувати саме умови ведення бізнесу через важливість оцінки чинників для побудови балансу внутрішніх інвестиційних можливостей зростання галузей та ринків та оцінки інноваційної складової конкурентоспроможності в сучасних умовах (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка рейтингової оцінки умов ведення бізнесу *Doing Business-2013** [6]

Категорії	Рейтингова оцінка Doing Business				
	2010	2011	2012	2013	
Місце в рейтингу	147	145	152	137	ріст на 15 позицій
Реєстрація підприємств	136	118	116	50	ріст на 66 позицій
Отримання дозволів на будівництво	181	179	182	183	падіння на 1 позицію
Підключення до електропостачання	-	-	170	166	ріст на 4 позиції
Реєстрація власності	160	164	168	149	ріст на 19 позицій
Кредитування	30	32	23	23	без змін
Захист інвесторів	108	109	114	117	падіння на 3 позиції
Оподаткування	181	181	183	165	ріст на 18 позицій
Міжнародна торгівля	139	139	144	145	падіння на 1 позицію
Забезпечення виконання контрактів (ефективність судової системи при вирішенні комерційних спорів)	43	43	44	42	ріст на 2 позиції
Вирішення неплатоспроможності (ліквідація підприємств)	145	150	158	157	ріст на 1 позицію

* проводиться Світовим банком спільно з Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC).

Результати дослідження впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на перспективи інноваційних стратегій економічного зростання вітчизняних промислових підприємств показали, що визначальний вплив на перспективи інноваційних стратегій економічного зростання вітчизняних промислових підприємств серед зовнішніх чинників непрямої дії

(некерованих за характером) є динаміка технологічних інновацій у міжнародному зіставленні, до якої підприємства повинні раціонально та адаптивно пристосовуватися.

До ключових зовнішніх чинників прямої дії (частково керованих за характером), що визначають перспективи інноваційних стратегій економічного зростання вітчизняних

промислових підприємств, відноситься взаємодія з органами місцевого самоврядування і захист інвесторів.

До вирішальних внутрішніх чинників, що визначають перспективи інноваційних стратегій економічного зростання вітчизняних промислових підприємств, відносяться: рівень інноваційної активності підприємств, включаючи технологічні інновації, прогресивність організаційних

і маркетингових інновацій, рівень та ефективність модернізаційних перетворень [2, с. 49].

У результаті аналізу взаємозв'язку перспектив стратегічного інноваційного й інвестиційного розвитку вітчизняних промислових підприємств встановлено, що з погляду перспективності стратегічних рішень доцільно врахувати тривалість інвестиційних циклів, обслуговуючих радикальні, поліпшуючі і раціоналізаторські інновації (рис. 1).

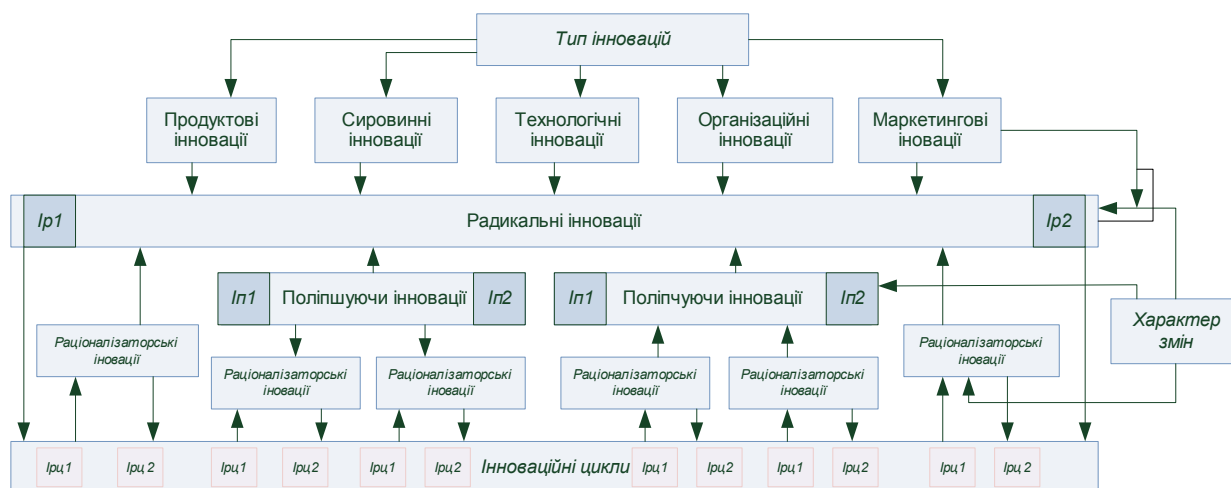


Рис. 1. Характер зв'язку інноваційного циклу та характеру інноваційних перетворень в економічних системах

Пропонована схема припускає, що вкладення інвестицій у радикальні інновації I_{p1} на тривалому інтервалі D_{tp} з очікуванням повернення засобів I_{p2} ($I_{p2} > I_{p1}$) супроводжується вкладенням інвестицій у поліпшуючі інновації I_{y1} на середньому інтервалі D_{ty} ($D_{tp} > D_{ty}$) з очікуванням повернення засобів I_{y2} ($I_{y2} > I_{y1}$) і вкладенням інвестицій у раціоналізаторські інновації I_{rc1} на короткому тимчасовому інтервалі D_{trc} ($D_{ty} > D_{trc}$) з очікуванням повернення засобів I_{rc2} ($I_{rc2} > I_{rc1}$). При цьому в стратегії інноваційного розвитку визначається раціональне поєднання продуктивних, сировинних, технологічних,

організаційних і ринкових інновацій. Інвестиційна стратегія, яка супроводжує інноваційну стратегію, визначається співвідношеннями об'ємів вкладень і повернення інвестицій (I_{p2}/I_{p1} , I_{y2}/I_{y1} , I_{rc2}/I_{rc1}), а також тимчасових інтервалів D_{tp} , D_{ty} і D_{trc} .

Враховуючи динаміку інвестиційних циклів, обслуговуючих радикальні, поліпшуючі і раціоналізаторські інновації, за тривалістю і об'ємом інвестицій, вимоги до поточних значень результатів стратегічної інноваційної діяльності промислового підприємства $D_{\Sigma}(t)$ можна подати у такому вигляді (табл. 2).

Таблиця 2

Оцінка балансу інноваційних циклів та характеру інновацій на основі рядів Фур'є

Показник	Формула	Умовні позначення
Інтегральний рівень		
Результат стратегічної інноваційної діяльності промислового підприємства	$D_{\Sigma}(t) = D_p(t) + D_y(t) + D_{rac}(t) \geq D_{\min \Sigma}(t) \quad (1)$	$D_p(t)$, $D_y(t)$, $D_{rac}(t)$, $D_{\min \Sigma}(t)$ – результат інноваційної діяльності за радикальними, поліпшуючими та раціоналізаторськими інноваціями, за мінімальним рівнем
Груповий рівень		
Результат інноваційної діяльності промислового підприємства щодо радикальних інновацій (Фурє першого порядку)	$D_p(t) = D_{p0} + d_p \cdot t + d_{pat} \cdot \cos(wp \cdot t) + d_{pbt} \cdot \sin(wp \cdot t) \quad (2)$	де D_{p0} – початковий об'єм виручки промислового підприємства до початку реалізації радикальних інновацій; d_p – темп зростання виручки промислового підприємства при реалізації радикальних інновацій; d_{pat} – коефіцієнт косинусоїдальної складової зміни виручки при реалізації радикальних інновацій на промисловому підприємстві; w_p – кутова частота циклу радикальних інновацій промислового підприємства; d_{pbt} – коефіцієнт синусоїдальної складової зміни виручки при реалізації радикальних інновацій на промисловому підприємстві.

Продовження табл. 2

Показник	Формула	Умовні позначення
Результат інноваційної діяльності промислового підприємства щодо поліпшуваних інновацій	$Dp(t) = D_{yo} + dy \cdot t + d_{yat} \cdot \cos(wy \cdot t) + d_{ybt} \cdot \sin(wy \cdot t) \quad (3)$	де D_{yo} – початковий об'єм виручки промислового підприємства до початку реалізації поліпшуваних інновацій; dy – темп зростання виручки промислового підприємства при реалізації поліпшуваних інновацій; d_{yat} – коефіцієнт косинусоїдальної складової зміни виручки при реалізації поліпшуваних інновацій на промисловому підприємстві; wy – кутова частота циклу поліпшуваних інновацій промислового підприємства; d_{ybt} – коефіцієнт синусоїдальної складової зміни виручки при реалізації поліпшуваних інновацій на промисловому підприємстві.
Результат інноваційної діяльності промислового підприємства щодо раціоналізаторських інновацій (Фур'є першого порядку)	$Dpu(t) = D_{puo} + dpu \cdot t + d_{puat} \cdot \cos(wpu \cdot t) + d_{pubt} \cdot \sin(wpu \cdot t) \quad (2)$	де D_{puo} – початковий об'єм виручки промислового підприємства до початку реалізації раціоналізаторських інновацій; dpu – темп зростання виручки промислового підприємства при реалізації раціоналізаторських інновацій; d_{puat} – коефіцієнт косинусоїдальної складової зміни виручки при реалізації поліпшуваних інновацій на промисловому підприємстві; wpu – кутова частота циклу поліпшуваних інновацій промислового підприємства; d_{pubt} – коефіцієнт синусоїдальної складової зміни виручки при реалізації поліпшуваних інновацій на промисловому підприємстві.

Таким чином, у результаті проведених досліджень сформована модель інвестиційних циклів, обслуговуючих радикальні, поліпшувачі і раціоналізаторські інновації, згідно якої аналізовані ряди динаміки радикальних інновацій можуть підтримуватися рядами поліпшуваних інновацій, які, у свою чергу, – рядами раціоналізаторських інновацій. При цьому повернення інвестицій короткостроковими інноваційними циклами нижчого рівня розглядається як одне з джерел інвестування триваліших інноваційних циклів вищого рівня. На основі розробки концептуальних положень перспективної інноваційної політики економічного зростання промислових підприємств необхідно вдосконалити механізм трансформації цих положень у стратегічні напрями діяльності промислових підприємств з метою їх балансування [5, с. 44].

В основу розробки механізму трансформації концептуальних положень перспективної інноваційної політики в стратегічні напрями діяльності промислових підприємств необхідно покласти тривимірну модель варіантів потенційних стратегій інноваційного розвитку промислових підприємств (рис. 2).

З представленої моделі видно, що будь-яке промислове підприємство може мати 80 потенційних елементів стратегії. Аналізуючи можливість реалізації стратегій інноваційного розвитку промислових підприємства, можна виокремити утворені векторні моделі (рис. 2).

По-перше, будь-яке промислове підприємство може одночасно реалізовувати всі п'ять типів інновацій. При цьому, розглядаючи перспективи інноваційного розвитку підприємства за кожним напрямом функціонування, слід врахувати складові інноваційного потенціалу, які можуть бути розраховані з використанням запропонованих показників (5), – (15), а також коефіцієнти корис-

ної дії, що відображають трансформацію планів стратегічного інноваційного розвитку в очікуванні (з урахуванням ризиків) результату інноваційної діяльності.

По-друге, за своїм статусом будь-яке промислове підприємство, з одного боку, як правило, зосереджене переважно на одному з етапів розвитку інновацій: експлерентному, патентному, віолентному або комутантному. З іншого боку, чіткі межі між вказаними позиціями промислового підприємства провести досить складно. У цих умовах можна говорити про визначення очікуваного синергетичного ефекту, пов'язаного з комбінаторним характером використання варіантів стратегій інноваційного розвитку в рамках концепції.

По-третє, з урахуванням можливих варіантів реалізації етапів розвитку інновацій для різних видів інновацій виникає можливість оцінки представлених у моделі (рис. 2) рівнів активності (наступального, диверсифікаційного, оборонного, імітаційного) з погляду розподілу і перерозподілу ресурсів на них з метою вибору раціональних варіантів з використанням збалансованої системи показників.

Фактично мова йде про механізми контролю досягнення цілей стратегічного інноваційного розвитку промислового підприємства за допомогою ключових показників ефективності – *Key Performance Indicator (KPI)*. Вказана система оцінювання в першу чергу характеризує ефективність бізнес-процесів. Таким чином, ЗСП дозволяє в даному випадку реалізувати стратегію інноваційного розвитку промислового підприємства з використанням механізму, що містить інструменти перекладу даної стратегії в площину конкретних цілей і показників їх досягнення. Використання цих підходів достатньо відображено в окремих дослідженнях та за умови адаптації може використовуватись для оцінки ефективності комплексних рішень.

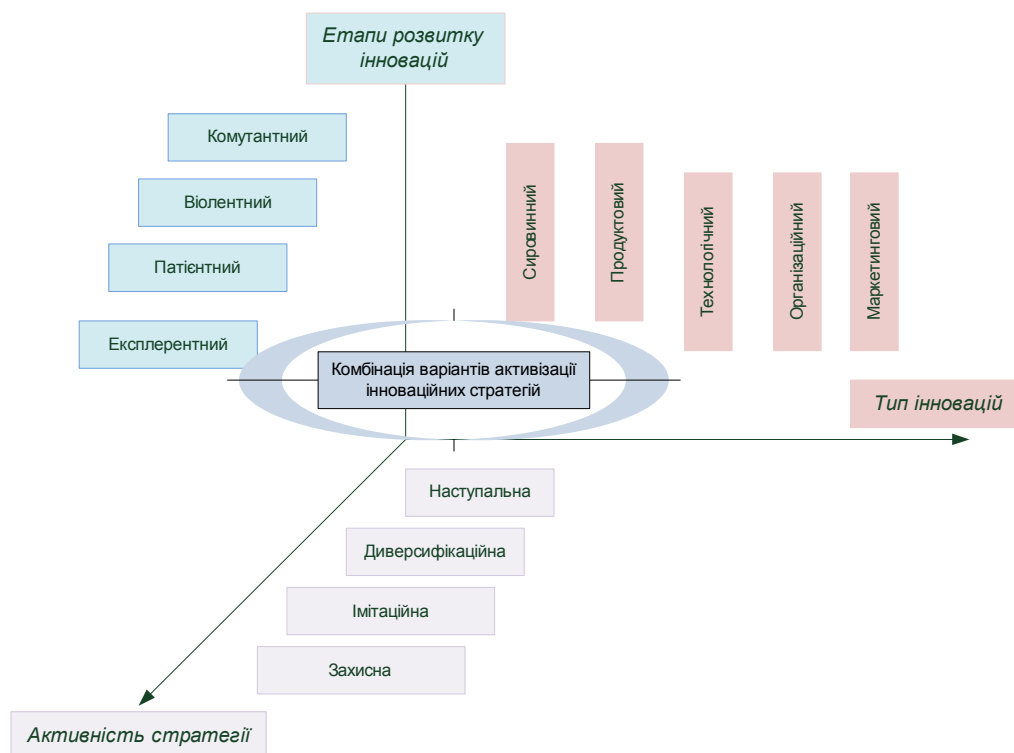


Рис. 2. Тривимірний модель варіантів стратегій інноваційного розвитку за результатами балансу інноваційних та інвестиційних рішень

IV. Висновки

Таким чином, запропоновані механізми трансформації концептуальних положень перспективної інноваційної стратегії промислових підприємств у складі їх інноваційної діяльності базуються: на розгляді перспектив інноваційного розвитку підприємства за кожним з напрямів функціонування з урахуванням складових інноваційного потенціалу, а також коефіцієнтів корисної дії, що відображають трансформацію планів стратегічного інноваційного розвитку в очікуванні (з урахуванням оцінок) результати інноваційної діяльності; на визначенні очікуваного синергетичного ефекту, пов'язаного з комбінаторним характером використання варіантів стратегій інноваційного розвитку в рамках концепції; на раціональному розподілі і перерозподілі ресурсів у рамках стратегій інноваційного розвитку при використанні системи збалансованих показників. Останній момент потребує детального розгляду, а тому виступає на прямому подальших розробок.

Список використаної літератури

1. Табурчак А.П. Повышение эффективности инновационной деятельности предприятий на основе интеграционного подхода : монография : [монография] / А.П. Табурчак, С.М. Бухонова, А.В. Юдин, Ю.А. Доро-

шенко, Т.А. Тумина, В.А. Калугин, А.А. Севергина. - СПб. : Химиздат, 2007. – 214 с.

2. Ахмедов Н.А. Исследование влияния внешних и внутренних факторов на перспективы стратегического инновационного развития промышленных предприятий / Н.А. Ахмедов // Вестник тамбовского университета. - 2010. - № 11. – С. 45-55.
3. Глазьев С.В. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов / С.В. Глазьев // Вопросы экономики. - 2009. - № 3. – С. 112-119.
4. Загорна Т.О. Формування бізнес-моделі підприємства : навч. посіб. / Т.О. Загорна, А.О. Коломицева. – Донецьк : СПД Купріянов, 2010. – 405 с.
5. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком : навч. посіб. / С.М. Ілляшенко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми : Університетська книга ; К. : Княгиня Ольга, 2005. – 324 с.
6. Динаміка позицій України в рейтингу "Ведення бізнесу" (Doing Business) з 2010 по 2013 роки // Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/info/886>.

Стаття надійшла до редакції 29.05.2013.

Азарян Е.М., Беленький А.Ю. Баланс инновационных и инвестиционных решений в системе развития предприятий

В статье выявлены проблемы долгосрочного экономического роста промышленных предприятий и проанализированы перспективы их стратегического инновационного развития на основе результатов анализа, оценки и прогнозирования баланса инновационных и инвестиционных решений в экономических системах. Рассмотрены подходы к моделированию сценариев перспективного инновационного развития промышленных предприятий.

Ключевые слова: экономический рост, баланс инвестиционных и инновационных решений, моделирование, система развития.

Azaryan H., Bilenkyi A. Balance of innovation and investment decisions in enterprise development

In the article were showed the problems of long term economical growth of industrial enterprises and analyzed perspectives of its strategic innovative development based on the result of analysis, valuation and prediction the balance of innovative and investment decisions in economical systems. Were viewed the ways to model the script of perspective innovation development of industrial enterprises.

World economic crisis which is influencing national economics more and more, one more time confirm the actuality of moving the accent social and economical development of the country in the sphere of national recast production and their base – industrial enterprises.

Caused by crisis, which in wrong orientation of the development industrial enterprises on short-term programs of the development in their base isn't able to provide its economical growth as this programs are oriented only on localization of the expenses and minimizing the risks in crisis period and also in the condition of stagnation of the branches and markets.

The offered mechanisms of transformation conceptual statements perspective innovative strategy of industrial enterprises in components of its innovative activity, based on view on perspectives of innovative development of an enterprise on the each way of functioning taking in consideration consistent of the innovative potential and also coefficient of useful activity which show the transformation plans of strategic innovation development in waiting (taking in consideration marks) the results of innovation activity; on determining the expected synergetic effect which is connected with combined character of using the variants of strategy innovation development in the limits of conception; in rational distribution and re-distribution of the recourses in the limits of strategies innovative development by using the system of balanced indexes. The last moment needs the detailed view and that's why it comes forward the direction of future development.

Key words: economic growth, balance of investment and innovative solutions, modeling, system development.

РЕГУЛЮВАННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано особливості використання інструментів грошово-кредитної політики та їх ефективність в умовах світової фінансової кризи та посткризовий період. Визначено пріоритетні шляхи розвитку грошово-кредитної політики в майбутньому та розроблено шляхи подолання проблем і підвищення ефективності грошово-кредитної політики.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, інструменти грошово-кредитної політики, підвищення ефективності, фінансово-кредитна система країни, центральний банк.

I. Вступ

Розвиток фінансово-кредитної системи країни визначається ефективністю монетарного регулювання, що базується на використанні дієвого інструментарію грошово-кредитної політики. На кожному етапі економічного розвитку країни центральний банк визначає цілі своєї діяльності, що передбачають пріоритетність використання окремих інструментів. В Україні на законодавчому рівні формуються основні засади грошово-кредитної політики на кожний рік, де визначається перелік інструментів та методів, за допомогою яких відбувається регулювання фінансово-кредитної системи країни. Дослідження сучасної грошово-кредитної політики та основних засад її формування набувають актуальності через необхідність пошуку пріоритетних інструментів монетарного регулювання. Аналіз досвіду застосування Національним банком України тих чи інших інструментів дає змогу визначити рівень ефективності грошово-кредитної політики та запропонувати можливі шляхи його підвищення.

Дослідженню сучасної грошово-кредитної політики України та основних засад її формування присвячена значна кількість наукових праць, зокрема Ш. Бланкарт, Б. Болдирев, Дж. Б'юкенен, П. Вахрін, А. Вільдавські, Г. Волощук, Є. Гловінський, Л. Дробозіна, Р. Зоді, Дж. М. Кейнс, У. Нордхауз, І. Озеров, П. Самуельсон, Дж. Стігліц та інші.

II. Постановка завдання

Мета дослідження – є виявлення тенденції грошово-кредитної політики.

III. Результати

Відповідно до світового досвіду, в основу реалізації грошово-кредитної політики покладено так званий принцип компенсаційного регулювання, який базується на поєднанні двох протилежних комплексів заходів, що застосовуються на різних фазах економічного циклу. Зважаючи на теоретичні концепції, які є основою для проведення грошово-

кредитної політики, основний об'єкт грошово-кредитного регулювання – сукупна грошова маса, від розміру якої залежить динаміка головних показників розвитку економіки. У зв'язку з цим залежно від стану господарської кон'юнктури центральний банк може реалізовувати два основні типи грошово-кредитної політики, що справляють взаємно протилежний вплив на динаміку грошової маси, – рестрикційну або експансійну.

Проведення рестрикційної грошово-кредитної політики (політика "дорогих грошей") спрямоване на обмеження обсягу кредитних операцій, підвищення рівня відсоткових ставок і стримування темпів зростання грошової маси в обігу. Ця політика застосовується як з метою згладжування різких коливань фаз економічного циклу, так і боротьби з інфляцією та для стабілізації грошової системи.

Результатом експансійної грошово-кредитної політики (політики "дешевих грошей" або "м'якої грошово-кредитної політики") є розширення обсягів кредитних операцій, зниження рівня відсоткових ставок і загальне зростання грошової маси. Політика грошової експансії застосовується з метою подолання спаду виробництва та пожвавлення ділової активності, стимулювання інвестиційних процесів та збільшення платоспроможного попиту на товари і послуги [2, с. 575].

Суб'єктом грошово-кредитної політики є держава, яка регулює цю сферу через свої представницькі органи – центральний банк і відповідні урядові структури – міністерства фінансів чи казначейства, органи нагляду за діяльністю банків і контролю за грошовим обігом, інститути з гарантування депозитів та інші установи. Провідна роль у здійсненні грошово-кредитної політики належить центральному банку.

Об'єктами, на які спрямовані регулятивні заходи, є такі: пропозиція грошей; ставка відсотка; валютний курс; швидкість обігу грошей та ін.

Проведення грошово-кредитної політики передбачає визначення її стратегії й тактики. Стратегія грошово-кредитної політики полягає: у виборі цілей; виробленні та встановленні ієрархії цілей; визначенні кількісних параметрів цілей; розробленні механізму підзвітності та відповідальності за дотримання цілей.

Цілі грошово-кредитної політики визначаються залежно від рівня розвитку економічних взаємовідносин у державі. Їх можна поділити на три групи: стратегічні, проміжні, тактичні.

Сукупність взаємопов'язаних, скоординованих, законодавчо визначених заходів центрального банку, які він застосовує для досягнення стратегічної мети, формує поняття "режим грошово-кредитної політики". В основу режиму грошово-кредитної політики, як правило, покладено досягнення однієї мети, яка має вирішальне значення для стабільної роботи економічної системи країни, зокрема забезпечення стабільності національної грошової одиниці. Для досягнення поставленої стратегічної мети здебільшого центральні банки обирають для контролю й управління один із трьох базових номінальних показників, що характеризує результати їхньої діяльності: наявний обсяг грошової маси в обігу; значення валютного курсу; рівень інфляції.

Вибір валютного курсу як проміжної мети монетарної політики має очевидні переваги. Перша – фіксований валютний курс є номінальним "якорем" монетарної політики і підвищує її транспарентність. За фіксованого валютного курсу громадськості легко визначати, чи дотримується центральним банком проміжна мета. По-друге, якщо курс "прив'язаний" до валюти країни з низькою та стабільною інфляцією, то такий монетарний режим знижуватиме інфляційні очікування до рівня країни, до валюти якої "прив'язана" національна валюта. По-третє, зазвичай за рахунок валютних інтервенцій центральному банку легко контролювати валютний курс. Проте варто зазначити, що застосування інструменту валютних інтервенцій не справляє стабільного впливу на валютний курс, якщо йдеться про тривалий тиск фундаментальних економічних факторів. Наприклад, у результаті погіршення сальдо платіжного балансу, стрімкого відпливу іноземного капіталу тощо. По-четверте, фіксований валютний курс сприяє зменшенню трансакційних витрат і ризиків розрахунків у міжнародній торгівлі, таким чином стимулюючи останню.

Разом з тим валютний курс як номінальний "якір" має ряд недоліків. Перший недолік пов'язаний з найбільш важливою характеристикою проміжної мети – її кореляцією з кінцевою метою монетарної політики. Фіксований або стійкий курс у цілому не дуже тісно корелює з низькою або стабільною інфляцією. Низький і стійкий рівень інфляції за умов фіксованого чи стійкого валютного курсу вимагає низької та стабільної світової інфляції і стійкого реального валютного курсу. Монетарна політика може запобігти коливанню реального валютного курсу за згаданих обставин лише в короткостроковому періоді. Другий суттєвий недолік полягає в тому, що монетарна політика з фіксованим валютним курсом позбавляє центральний банк можливості використовувати монетарну політику для відповіді на внутрішні шоки. Більше того, частка пасивів, номінованих в іноземній валюті, особливо короткострокових, а також валютні дисбаланси макроекономічних агентів можуть стати каталізатором фінансових криз, що є відчутною вадою режиму таргетування обмінного курсу в довгостроковому періоді.

Наступним режимом грошово-кредитної політики є монетарне таргетування. За визначенням Європейського центрального банку, режимом монетарного таргетування називається стратегія грошово-кредитної політики, спрямована на забезпечення цінової стабільності через зростання грошей на рівні заздалегідь оголошеного значення таргету. Теоретичним обґрунтуванням режиму монетарного таргетування є положення кількісної теорії грошей, згідно з якою запровадження такого режиму передбачає наявність прямої залежності між пропозицією грошей і значенням інфляції [12, с. 212].

Однак слід зауважити, що використання значень грошових агрегатів як кінцевої мети грошово-кредитної політики вимагає забезпечення виконання двох ключових умов. По-перше, попит на гроші всередині країни має бути стабільним. Це означає, що швидкість обігу грошей має перебувати приблизно на одному рівні протягом визначеного горизонту таргетування. Інакше коливання обсягів грошових агрегатів не відіграватимуть ролі "номінального якоря". По-друге, центральний банк має справляти суттєвий вплив на регулювання обсягів грошової маси в обігу. У такому випадку мова йде про так звані широкі грошові агрегати, які можуть підпадати під вплив внутрішньої фінансової доларизації або припливу іноземного короткострокового капіталу.

Третім поширеним у світі режимом грошово-кредитної політики є режим таргетування інфляції. Його розроблення та запровадження було зумовлено недостатньою ефективністю впливу центрального банку на головну стратегічну мету – забезпечення цінової стабільності за допомогою таргетування проміжних показників. За визначенням Європейського центрального банку, інфляційне таргетування – це стратегія мо-

нетарної політики, спрямована на підтримання стабільності цін та зосереджена на мінімізації відхилень у прогнозах інфляції від оголошеної інфляційної мети.

Запровадження режиму таргетування інфляції вимагає наявності ряду інституційних передумов, які впливатимуть на ефективність його дії. Макроекономічне середовище також має бути належним чином адаптоване до запровадження режиму інфляційного таргетування.

Слід зауважити, що жодна з країн, які запровадили режим інфляційного таргетування, не створила повною мірою всіх необхідних макроекономічних передумов. Проте це не мало суттєвого впливу на їхнє рішення про запровадження такого монетарного режиму, оскільки реформувалася система економічних відносин уже під час дії режиму таргетування інфляції за відповідної підтримки з боку уряду.

Як зазначалося, режим інфляційного таргетування є складною системою взаємопов'язаних заходів, спрямованих на досягнення публічно оголошеного таргету. Кожен із цих заходів (наприклад, перегляд базової відсоткової ставки) є не тільки інструментом регулювання, а й важливим для суб'єктів господарювання джерелом інформації про подальші заходи центрального банку. Тому оголошення інфляційного таргету супроводжується визначенням ряду додаткових характеристик, які б надавали суб'єктам господарювання додаткову інформацію (протягом якого часу центральний банк дотримуватиметься оголошеної мети, який саме показник інфляції буде обрано як таргет, наскільки він характеризуватиме цінову динаміку, у якому "коридорі" має перебувати його цільове значення, які заходи будуть застосовуватися органами державного регулювання у разі відхилення від проголошеного значення рівня інфляції тощо). Відповідь на ці питання надається шляхом визначення технічних параметрів режиму таргетування інфляції, серед яких обов'язковими є: горизонт таргету, вид таргету, числова інтерпретація таргету, процедура підзвітності та відповідальності центрального банку [6, с. 166].

Горизонт таргету. Є два підходи до визначення поняття горизонту таргетування. Відповідно до першого підходу, горизонт таргетування – це часовий період, протягом якого центральний банк має вплив на значення інфляції, тобто під горизонтом таргетування розуміють часовий лаг, упродовж якого центральний банк за допомогою інструментів грошово-кредитної політики впливає на рівень інфляції. У цьому випадку горизонт таргетування інфляції залежить від можливостей центрального банку прогнозувати результати дії монетарного трансмісійного механізму. Другий підхід визначає го-

ризонт таргетування як період, протягом якого центральний банк має утримувати поставлене урядом або самостійно встановлене значення таргету. На відміну від першого підходу, другий передбачає підзвітність центрального банку за дотримання визначеного рівня показника інфляції протягом горизонту таргетування.

Вид таргету. Під час визначення виду таргету необхідно розглянути два питання. Який показник інфляції треба обрати як таргет? Яким має бути його кількісне значення? Вибір показника має відповідати таким вимогам: адекватність відображення процесів, що відбуваються в економіці країни (макроекономічний аспект); характеристика інфляційних процесів з точки зору суспільства (комунікаційний аспект); прозорість процедури прогнозу обраного показника.

Згідно зі світовим досвідом, є два методи розрахунку показника цін, що обираються як таргет: індекс споживчих цін (ICL) або так званий показник базової інфляції, який розраховується безпосередньо центральним банком. Переваги використання індексу споживчих цін як цілі таргетування такі: 1) його визначення універсальне для всіх розвинутих країн світу; 2) методологія розрахунку не потребує додаткових пояснень для економічних агентів і є зрозумілою як для реального сектора економіки, так і для домашніх господарств; 3) динаміка індексу споживчих цін є "адекватним" індикатором поточного стану економіки, тобто, на відміну від "базової" інфляції, цей показник змінюється відповідно до інших макроекономічних показників, що дає можливість контролювати його значення в рамках економічної системи, особливо під кутом зору впливу рівня цін на ВВП. На думку деяких дослідників, ця перевага індексу споживчих цін вирішальна з погляду вибору його як таргету.

Жорстка числова ідентифікація таргету здійснюється шляхом оголошення конкретного значення таргету і характерна для розвинутих країн, таких як Великобританія, Норвегія та країни єврозони. Наприклад, в огляді монетарного режиму Великобританії зазначено, що "інфляція, вище ніж 2%, так само є неприпустимою, як і нижча за цей рівень".

Як зауважувалося, переваги запровадження жорсткого кількісного значення таргету полягають у тому, що, по-перше, воно (особливо в поєднанні із середньостроковим горизонтом) є чітким орієнтиром для суб'єктів господарювання відносно перспектив розвитку економічної ситуації в країні, а відтак, позитивно впливає на очікування суспільства та інвесторів; по-друге, встановлення чіткого значення є ознакою спроможності центрального банку не тільки передбачати розвиток економічної системи та

впливати на її стан шляхом реалізації грошово-кредитної політики, а й посідати провідне місце в інституційній системі органів державного управління, що не потребує додаткової нормативно закріпленої незалежності центрального банку.

Характерними рисами режиму жорсткої числової інтерпретації мети є вузький коридор допустимих відхилень (не більше ніж 1%), а також те, що, крім пояснення причин відхилення від поставленої мети центральний банк надає перелік дій, які необхідно здійснити з метою повернення інфляції до таргетованого значення.

І останнім, але не менш важливим, є формат звітності та відповідальності центрального банку за дотримання встановленого значення таргету. Підкреслимо, що основою ефективності режиму таргетування інфляції є розуміння суспільством дій центрального банку, іншими словами, центральний банк у співпраці з урядом має гарантувати цінову стабільність протягом визначеного часового горизонту шляхом реалізації власної грошово-кредитної політики. Система звітності складається з двох елементів: нагляду органів державного управління та публікації звітів. З погляду інституційної підзвітності, нагляд за проведенням грошово-кредитної політики здійснюється урядом (Канада, Великобританія, Ісландія, Таїланд), парламентом (Угорщина, Чехія, Південна Корея, Польща, Швеція), а також обома гілками влади (Австралія, Чилі, Мексика, Нова Зеландія, Норвегія, ПАР). Подання звітів відбувається в середньому раз на місяць, і його результати публікуються у засобах інформації. Іншими словами, оголошення рішень (але не протоколів їх прийняття) щодо змін у грошово-кредитній політиці є інструментом комунікації центрального банку [13, с. 9].

Ставлення до цього як серед науковців, так і практиків неоднозначне. Це пов'язано з думкою, що така підзвітність є зайвою (центральні банки і без цього налагоджують комунікаційні канали шляхом проведення брифінгів, прес-конференцій, випуску прес-релізів тощо) і, що більш важливо, – може обмежувати інструментальну незалежність центрального банку. Загалом така думка є слушною. З огляду на те, що це може створити тиск на окремих членів органів, які приймають рішення щодо проведення монетарної політики, протоколи прийняття рішень публікують лише Республіка Корея, Польща та Великобританія. Решта країн публікує тільки звіт, який має визначену структуру: надання оцінки виконання грошово-кредитної політики, передумови та фактори, що вплинули на рішення щодо зміни грошово-кредитної політики, ризики, які можуть вплинути на досягнення встановленого таргету.

Оскільки грошово-кредитна політика має важливі наслідки для суспільства, питання відповідальності за результат теж потребує окремої уваги. Необхідно пояснити, що в такому контексті відповідальність набуває форми конструктивного обговорення, а не політичного тиску. Формат обговорення проблеми відхилення залежить від того, який орган державного управління встановлює таргет-уряд, центральний банк або обидва інститути разом, та від вигляду таргету.

Відповідальність і підзвітність центрального банку є не тільки і не стільки процесом інформування про результати грошово-кредитної політики центральних органів законодавчої та виконавчої влади. Подання відповідного звіту передбачає публічну реакцію з їхнього боку, коли їхні дії призводять до відхилення фактичного значення інфляції від таргету. Кінцева мета – урегулювання причин порушення режиму, наслідком чого може бути зміна виду та значення таргету.

Важливим елементом підзвітності центрального банку і водночас комунікаційної політики є публікація інфляційного звіту та звіту з монетарної політики. Зазначені документи дають можливість суспільству не тільки отримувати інформацію про перебіг проведення центральним банком грошово-кредитної політики, а й формувати власні очікування щодо подальшого розвитку економіки країни. У свою чергу, це накладає на центральний банк додаткову відповідальність відносно прозорості у проведенні проголошеної грошово-кредитної політики. У цілому вибір режиму грошово-кредитної політики залежить від кола завдань, поставлених перед органами державного управління, особливостей економічної системи та її місця в системі міжнародного розподілу продуктивних сил.

Безумовні переваги режиму інфляційного таргетування над іншими режимами грошово-кредитної політики полягають у визначенні номінального "якоря", наслідки досягнення якого зрозумілі для суспільства, а також у гнучкості вибору та застосування інструментів грошово-кредитної політики, що є додатковим стимулом подальшого розвитку фінансового ринку, стабілізації попиту на гроші.

На думку більшості дослідників, які вивчають проблематику реформування грошово-кредитної системи, на сучасному етапі економічного розвитку для України найадекватнішим є запровадження монетарного режиму, оснований на таргетуванні інфляції. Але пропонувані підходи до механізму його запровадження мають розбіжності. Узагальнюючи міжнародний досвід і результати досліджень іноземних і вітчизняних науковців, можна визначити два основних підходи: перший – на основі використання між-

народного досвіду та наявної інформації про роботу вітчизняного механізму монетарної трансмісії; другий – поетапний перехід до режиму таргетування інфляції залежно від створення відповідних макроекономічних та інституційних передумов [1, с. 20].

Особливість реалізації грошово-кредитної політики Національного банку України – те, що у вітчизняному правовому полі є засади, відповідно до яких можна зробити висновки про адекватність чинних законодавчих і правових актів умовам монетарного режиму, що базується на ціновій стабільності. Згідно зі ст. 24 Закону України “Про Національний банк України” від 26.05.1999 р. № 679-XIV, основні засади грошово-кредитної політики розробляються, виходячи зі значень обсягів валового внутрішнього продукту, рівня інфляції, розміру дефіциту державного бюджету та джерел його покриття, платіжного та торговельного балансів, які затверджуються Кабінетом Міністрів України. Так, починаючи з 2006 р., в Основних засадах грошово-кредитної політики акцент поступово зміщується в бік пріоритетності дотримання саме цінової стабільності національної грошової одиниці. Наприклад, в Основних засадах грошово-кредитної політики на 2009 р. зазначено, що “внутрішні аспекти стабільності національної грошової одиниці розглядаються в контексті необхідності забезпечення цінової стабільності, головним критерієм якої є динаміка індексу споживчих цін”. Водночас Національний банк України поступово відмовляється від практики акцентування уваги в Основних засадах на публікації значень деяких макроекономічних показників, які можуть хибно трактуватись як орієнтири грошово-кредитної політики.

У п. 1.1 Положення про зміст і порядок розробки Основних засад грошово-кредитної політики та здійснення контролю за її проведенням, відповідно до яких розробляються Основні засади грошово-кредитної політики на 2012 р., передбачено, що Основні засади грошово-кредитної політики визначають показники діяльності Національного банку України у середньостроковій перспективі для досягнення цілей Національного банку, визначених Законом України “Про Національний банк України” при виконанні ним основної функції щодо забезпечення стабільності національної грошової одиниці, а саме: підтримка цінової стабільності в державі; сприяння стабільності банківської системи; підтримка стійких темпів економічного зростання.

Отже, відповідно до чинного законодавства, визначено ієрархію стратегічних і проміжних цілей, що може трактуватись як закладення фундаментальних основ для запровадження в Україні режиму грошово-кредитної політики, котрий базується на ціновій стабільності. Проте цього замало для

досягнення поставленої мети. На нашу думку, рішення щодо переходу до нової монетарної стратегії має прийматися спільно з Кабінетом Міністрів України і з одночасним переглядом певних нормативних актів, які стосуються насамперед координації грошово-кредитної та фінансової політики і, що особливо важливо, – з чітко прописаним механізмом вирішення суперечностей.

Крім зазначених проблемних питань, які можуть суттєво вплинути на ефективність запровадження режиму таргетування інфляції, необхідно назвати деякі особливості функціонування вітчизняної економічної системи, які потребують поетапного, еволюційного підходу до їх вирішення.

Однією з основних умов введення режиму таргетування інфляції є впровадження змінного валютного курсу. Однак є фактори, які вимагають від Національного банку України підтримки відносної стабільності курсу гривні, що, у свою чергу, потребує подальшого здійснення інтервенцій на валютному ринку.

По-перше, стабільність економічного зростання української економіки великою мірою залежить від стану експорту товарів і послуг. Швидкий перехід до режиму змінного валютного курсу може призвести до негативних наслідків, які втілюватимуться у зниженні конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на світових ринках. Результатом можуть стати гальмування зростання темпів реального ВВП, зниження ефективності або навіть відмова від проведення подальших реформ, що, у свою чергу, негативно позначиться на довірі населення до органів державного управління.

По-друге, наявність значного рівня доларизації фінансового та реального секторів економіки в сукупності зі зростанням валютних ризиків через різку зміну режиму обмінного курсу може призвести до порушення наявних фінансово-виробничих відносин між суб'єктами господарювання, посилення кредитних ризиків, наслідком чого стане зниження рівня фінансової стійкості банківської системи.

З огляду на наявну доларизацію, досить важко спрогнозувати як саму реакцію, так і її результати внаслідок навіть незначних коливань обмінного курсу гривні до долара США. У будь-якому випадку стрімкий перехід до змінного обмінного курсу зі значним рівнем волатильності може призвести до зростання соціальної напруженості [5, с. 177].

Проблема фінансового домінування має також розв'язуватися поетапно. Це пов'язано з необхідністю запровадження ряду структурних реформ, що стосуються бюджетної політики, оскільки головною причиною наявності фінансового домінування в Україні є низький рівень дохідної бази бюджету та неналежний контроль за ефектив-

ністю використання бюджетних коштів. Причому на першому етапі необхідно вирішити концептуальні питання, що суттєво вплинуть на прозорість і передбачуваність бюджетної політики, – обрати модель бюджетних відносин і побудувати бюджетну стратегію на середньостроковий період.

Вирішуватися ці питання мають поетапно, у комплексі зі структурними реформами. При цьому монетарна стратегія, яка ґрунтується на ціновій стабільності, має бути їх невід’ємною складовою. Тому з метою збереження адекватності грошово-кредитної політики економічним перетворенням пропонується механізм поетапного переходу до використання інфляційного орієнтира як головної мети грошово-кредитної політики. Перший етап, на нашу думку, має полягати в запровадженні “спрощеного” режиму таргетування інфляції. Цей режим є перехідним, і протягом перехідного періоду слід створити необхідні передумови для запровадження монетарної стратегії, метою якої буде цінова стабільність.

IV. Висновки

Роль уряду в процесі запровадження та функціонування механізму інфляційного таргетування полягає у розробленні плану заходів щодо створення передумов для його запровадження та чіткого механізму повідомлень про план дій на короткострокову та довгострокову перспективу; у встановленні разом з Національним банком України кількісного значення таргету; у визначенні ступеня та форм відповідальності за оголошення та підтримку встановленого рівня таргету щодо інфляції, а також адміністративних важелів впливу на ціни і тарифи на внутрішньому ринку.

Серед можливих позитивних наслідків введення режиму інфляційного таргетування в Україні можна назвати такі:

1. Забезпечення стабільного економічного розвитку в довгостроковій перспективі.
2. Забезпечення додаткових механізмів підтримки стійкості економічної системи щодо зовнішніх шоків і зміни попиту на гроші.
3. Підвищення довіри населення до органів державного управління.

Подальшого розвитку потребує діяльність щодо розбудови системи оцінювання та забезпечення фінансової стабільності, основним завданням якої мають бути вияв-

лення та нейтралізація ризиків не тільки в банківській системі, а й у фінансовій системі в цілому, а також оцінювання макроекономічних ризиків.

Список використаної літератури

1. Астапов К.Л. Новые тенденции в бюджетной и налоговой политике / К.Л. Астапов // Финансы. – 2002. – № 10. – С. 19–23.
2. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. В.М. Гейця. – К. : Ін-т екон. прогноз. : Фенікс, 2003. – 1008 с.
3. Закон України “Про Державний бюджет України на 1997”. – К., 1998.
4. Комашко О. SARCH-моделі та прогнозування в умовах невизначеності / О. Комашко, М. Рябий, А. Распутна // Банківська справа. – 1998. – № 4. – С. 47–52.
5. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. / М.Я. Коробов. – К. : Знання, КОО, 2000.
6. Павлюк К.В. Оцінка виконання бюджетних програм: результативні показники / К.В. Павлюк // Фінанси України. – 2005. – № 2. – С. 70–77.
7. Падилья Сароса Л. Эффективный инструмент бюджетного планирования / Л. Падилья Сароса // Бюджет. – 2008. – № 9. – С. 40–44.
8. Послання Президента України до Верховної Ради України “Європейський вибір: концептуальні засади стратегії економічного і соціального розвитку України на 2002–2011 роки” від 30.04.2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua>.
9. Фінанси / С.І. Юрій, В.М. Федосов, Л.М. Алексєнко та ін. – К. : Знання, 2008. – 611 с.
10. Футоранська Ю.М. Передумови та шляхи реформування системи державного внутрішнього фінансового контролю в Україні / Ю.М. Футоранська // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 151–158.
11. Чугунов І.Я. Бюджетна система в інституційному середовищі суспільства / І.Я. Чугунов, Л.В. Лисяк // Фінанси України. – 2009. – № 11. – С. 3–11.
12. Чугунов І.Я. Інституційна архітектура бюджетної системи / І.Я. Чугунов // Фінанси України. – 2008. – № 11. – С. 3–10.
13. Abraham B. Statistical Methods for Forecasting / B. Abraham, J. Ledolter. – N. Y. : Wiley, 1983.

Стаття надійшла до редакції 05.04.2013.

Апарова О.В. Регулирование денежно-кредитной политики в Украине

В статье проанализированы особенности использования инструментов денежно-кредитной политики и их эффективность в условиях мирового финансового кризиса и посткризисный период. Определены приоритетные пути развития денежно-кредитной политики в будущем и разработаны пути преодоления проблем и повышения эффективности денежно-кредитной политики.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, инструменты денежно-кредитной политики, повышение эффективности, финансово-кредитная система страны, центральный банк.

Aparova O. Regulation of monetary policy in Ukraine

The development of the financial and credit system of the country is determined by the effectiveness of monetary regulation, based on the use of effective tools of monetary policy. At each stage of economic development the central bank sets targets its activities involving the priority use of certain tools. In Ukraine, the legislation formed the basic principles of monetary policy for each year, which is defined by a list of tools and methods by which there is regulation of the financial and credit system of the country. Studies of modern monetary policy and the basic principles of its formation are gaining importance because of the need to find priority instruments of monetary regulation. Analysis of the application of the National Bank of Ukraine of various instruments allows to determine the efficiency of monetary policy and suggest ways to improve.

The aim of research is to identify trends in monetary policy.

The government's role in the establishment and functioning of inflation targeting is developing an action plan to create preconditions for its implementation and a clear mechanism for reporting an action plan for the short and long term, to establish, together with the National Bank of Ukraine quantitative value of Target, in determining the extent and forms responsibility for the ads and support Target set level of inflation and administrative leverage on prices and tariffs for the domestic market.

Among the possible positive effects of the introduction of inflation targeting regime in Ukraine include the following.

- 1. Ensuring sustainable economic development in the long run.*
- 2. Providing more mechanisms to support the stability of the economic system in relation to external shocks and changes in the demand for money.*
- 3. Increased confidence in the government.*

Further progress requires efforts on building evaluation system and financial stability, whose main task should be to identify and neutralize risks not only in the banking system, but also the financial system as a whole, as well as evaluation of macroeconomic risks.

Key words: monetary policy, the instruments of monetary policy, efficiency, financial and credit system of the country, the central bank.

УДК 336.71: 331.1

Н.М. Давидковааспірант
Класичний приватний університет**АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ**

У статті розглянуто роль банківської системи в розвитку економіки країни, її вплив на стан національної економіки в цілому. Зачіпається тема перспектив розвитку банківських установ та стійкість на ринку фінансових послуг внаслідок світової фінансової кризи.

Показано, що результативна робота банку з клієнтами в умовах високої конкуренції безпосередньо залежить від кваліфікації й особистих якостей персоналу. Значна увага в статті приділена питанню ефективного використання трудового потенціалу комерційного банку як одного з найважливіших банківських ресурсів.

Виділено основні риси та специфічні особливості роботи в банківській сфері. З'ясовано переваги й недоліки трудової діяльності в банку, а також визначено, що людський ресурс містить у собі не тільки величезний потенціал розвитку банку, але й є джерелом ризиків для фінансової установи.

Ключові слова: банківська система, персонал банку, банківська установа, кваліфікаційні вимоги, характер праці, трудова діяльність.

І. Вступ

Світова теорія та практика свідчать, що банківська система є ключовим елементом грошово-кредитної системи країни і виступає найважливішою складовою всього механізму реалізації відносин в економіці. Ступенем її стійкості характеризується не тільки стан національної економіки, а й відображається рівень соціальної сфери в суспільстві, сфери політичних і міжнародних відносин, й інші аспекти життя країни. Надійність і незалежність банківської системи є однією з основ економічної незалежності держави та запорукою підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Отже, від стану банківської системи України багато в чому залежать перспективи сталого розвитку країни, її становище на міжнародній арені в умовах поступової інтеграції до європейського та світового економічного простору, благополуччя громадян.

Тому підвищення ефективності функціонування банківської системи є дуже важливим напрямом і потребує наукових досліджень та впровадження результатів цих досліджень у практику управління банком.

На тлі динамічного розвитку ринку банківських послуг України фінансово-кредитні установи сьогодні змушені вирішувати проблеми, пов'язані з формуванням капіталу та акумулюванням ресурсного потенціалу, а також опановувати нові підходи до ефективності використання ресурсів. В умовах загострення конкуренції між комерційними банками, що підсилилася внаслідок світової фінансової кризи 2008–2009 рр., ефективне використання здібностей своїх співробітників є одним із ключових факторів стратегіч-

ного розвитку банківської установи та її стійкості на ринку фінансових послуг [4].

Питання управління ефективністю банківської діяльності досліджувались у працях провідних українських і зарубіжних учених, зокрема П. Аллена, Дж. Б'юкенена, О. Василика, О. Вовчак, В. Гейця, Дж. Гелбрейта, А. Даниленка, М. Зібера, І. Івасіва, О. Костюка, І. Лютого, А. Мещерякова, А. Мороза, Р. Нельсона, П. Роуза, А. Сміта, О. Тоффлера, В. Федосова, О. Хаб'юк, Л. Харріс, О. Чуба та ін.

Особливу увагу формуванню та розвитку трудового потенціалу в умовах постіндустріальної економіки присвячено науковцями, серед яких І. Бушмарін, В. Вовк, О. Грішнова, Ж.-М. Галль, О. Іванілов, А. Криклій, В. Лич, Р. Лепа, Є. Маслов, С. Пирожков, Л. Сергєєва, С. Трубич, В. Швець, В. Щербак, К. Якуба.

Важливим аспектом при розгляді конкурентних переваг банків, що надають приблизно однаковий спектр банківських послуг зі схожою ціновою політикою, є імідж банківської установи, який у свідомості потенційних і діючих клієнтів створюють саме спеціалісти банку. Тільки максимальна визначеність й прозорість у відносинах з клієнтами дає їм змогу володіти докладною інформацією про основні принципи діяльності банку. Здатність банку залучати велику кількість клієнтів, швидко реагувати на зміну їх потреб та вміння запропонувати потрібний продукт у потрібний час і потрібному клієнтові забезпечує міцний стан на ринку фінансових послуг. Таким чином, дослідження, присвячене особливостям трудової діяльності в банківській сфері, є актуальним, створюючи підґрунтя для підвищення ефективності використання трудового потенціалу банку.

II. Постановка завдання

Метою статті є аналіз особливостей трудової діяльності в банківській сфері та впливу її якості на ефективність функціонування банків.

III. Результати

Керівники провідних банків дійшли висновку, що найважливішим банківським ресурсом є не гроші чи матеріальні цінності, а працівники з урахуванням їх кваліфікації, досвіду, особистісних якостей, інтелектуальних здібностей, адже від них безпосередньо залежить прибутковість банківської установи [3]. Стратегія результативної роботи з клієнтами наведена на схемі (рис.).

Отже, для досягнення поставлених цілей і забезпечення успішного розвитку банку в подальшому одним із основних завдань фінансово-кредитної установи є створення ефективного використання можливостей своїх співробітників.

Робота в банківській сфері має свої специфічні особливості. Загалом для всіх банків характерні такі риси праці, що проектується на вимоги до банківського персоналу:

- характерна вузька спеціалізація, пов'язана з різноманітним характером банківських послуг, тому до співробітників висуваються високі кваліфікаційні вимоги за всіма напрямками трудової діяльності;
- практично всі співробітники банків мають вищу освіту (80–85%) відповідно до кваліфікаційних вимог більшості банків, але щоденна робота деяких категорій працівників пов'язана з рутинною, монотонною роботою, при цьому не використовується весь фаховий потенціал цих працівників;
- практично жодної операції працівник не виконує одноосібно, тому діяльність банку передбачає постійну взаємодію між співробітниками.

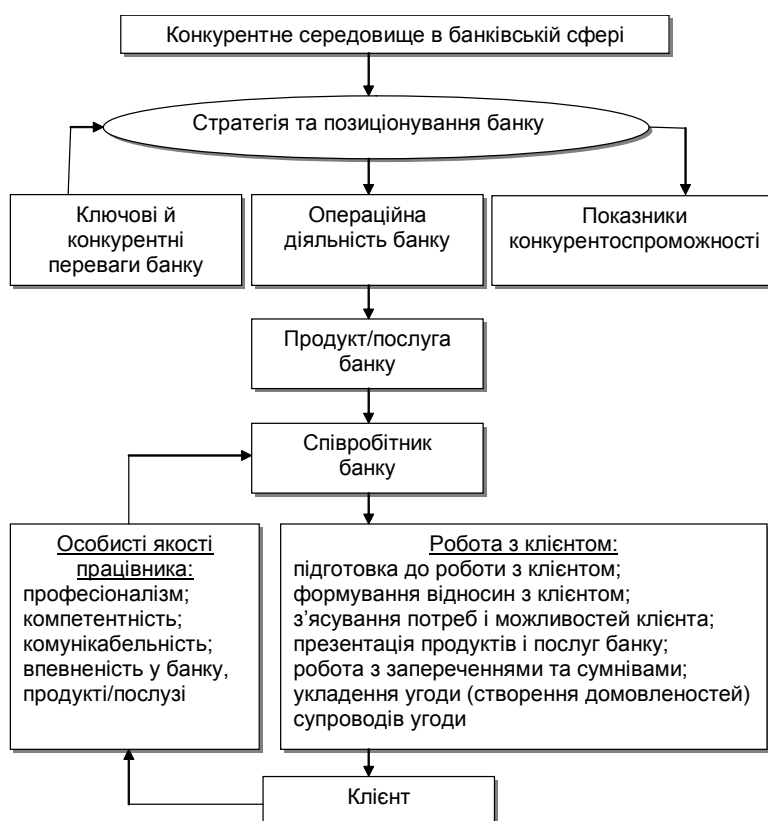


Рис. Механізм роботи з клієнтами в умовах конкуренції в банківському секторі, що забезпечує її ефективність

Перша вимога пов'язана з індивідуальним характером праці, друга зумовлена необхідністю збереження банківської таємниці та іншої інформації, розголошення якої потенційно може не лише викликати прямі збитки, а й поставити банк на межу банкрутства.

У банківській справі, на відміну від більшості інших галузей, прямий доступ до інформації мають представники практично всіх категорій персоналу.

Третя вимога зумовлена тим, що банки відбирають співробітників відповідно до їх майбутніх посадових обов'язків, вимог і ста-

ндартів, що висуваються до цієї категорії працівників, і однією з обов'язкових вимог практично до всіх фахівців банку, є вища освіта. Тому в банківській сфері порівняно з іншими сферами діяльності переважна більшість фахівців мають вищу освіту, але при цьому не всім працівникам вдається повною мірою реалізувати всі свої професійні навички та розкрити увесь свій потенціал. Це зумовлено необхідністю виконання певного алгоритму дій, які прописані у внутрішньобанківських документах та інструкціях до

процесів і операцій, з якими стикаються співробітники щодня при обслуговуванні клієнтів.

Звичайно ж, певною мірою така робота одноманітна, але, прописуючи у внутрішніх документах основні процеси, банк мінімізує свої операційні ризики. Також для мінімізації операційних ризиків (виключення помилок і зловживань) практично всі операції в банку виконуються не одноособово, а при взаємодії між співробітниками та підрозділами відповідно до бізнес-ролей при чіткому розумінні зон відповідальності. Ця особливість праці вимагає від фахівців здатності незалежно від міжособистісних відносин бути націленими на один результат – якісно і швидко обслужити клієнта з дотриманням всіх норм і правил.

Відповідно до характерних рис праці у банківській сфері до персоналу висуваються такі основні вимоги:

- високий професіоналізм;
- готовність до змін, уміння прогнозувати, прагнення постійно вчитися;
- стійкість, відданість своїй справі, стресостійкість;
- необхідність пошуку, творчості, ініціатива.

Робота в банку, як показують опитування, вважається престижною і для багатьох означає бути матеріально незалежним і займати престижну посаду. І дійсно, середня заробітна плата в банківській сфері є однією з найвищих порівняно з іншими видами діяльності (див. табл.).

Таблиця

Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності, грн

Показники	Нараховано штатному працівнику				
	2000	2009	2010	2011	2012
Фінансова діяльність	560	4038	4601	5340	5954
Промисловість	302	2117	2580	3120	3500
Будівництво	260	1511	1754	2251	2491
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	226	1565	1874	2339	2696
Державне управління	335	2513	2747	3053	3442
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги	111	1206	1430	1800	2023
Освіта	156	1611	1889	2081	2527
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	278	2231	2436	2935	3436
Діяльність готелів та ресторанів	178	1267	1455	1777	2057

Але, крім заробітної плати, потрібно враховувати і ряд інших факторів роботи в банку:

- нерівномірна завантаженість протягом дня (місяця);
- висока відповідальність;
- тривала монотонна робота за комп'ютером;
- часта робота в надурочний час до завершення операційного циклу;
- робота з людьми, часто налаштованими негативно.

Особливі вимоги висуваються й до ресурсного (у першу чергу, до інформаційного) забезпечення праці працівників (повна й достовірна інформація). У зв'язку зі зростанням інтенсивності роботи в банківській сфері, а також із впровадженням нових банківських технологій та зростанням рівня складності робіт вирішення виробничих завдань все більше пов'язується з людським чинником, зі ставленням персоналу до роботи, особистою зацікавленістю в підвищенні якості робіт, готовністю творчо підходити до вирішення завдань. Стає важливо, щоб кожен працівник не просто механічно виконував свої обов'язки, а був орієнтованим на кінцевий результат і, більше того, усвідомлював свою причетність до процесу зростання банку, у якому задіяні всі члени колективу. Це означає, що співробітник має володіти певною свободою дій, має можливість самостійного вибору шляхів вирішення завдання і водночас має жорстко вписува-

тися в існуючі технології, при цьому добре розуміючи не тільки цілі своєї діяльності, але й цілі свого підрозділу, а також мету та пріоритети банку в цілому.

Дуже важливим фактором для банківського працівника є особиста відповідальність за результати своєї діяльності перед клієнтами, тому кожен співробітник на будь-якому рівні мусить бути професійно підготовленим, знати технологію та розуміти, до яких наслідків можуть призвести його дії. Слід зазначити, що людський ресурс у банківському секторі є не тільки одним із важливих джерел забезпечення успішного розвитку банківської установи (підвищення прибутковості), але і містить у собі певні ризики, і як наслідок – можливість матеріальних і репутаційних втрат.

IV. Висновки

В умовах зниження прибутковості банківських операцій та посилення конкуренції саме в потенціалі співробітників можуть бути знайдені ті резерви, які дадуть змогу банку не тільки пережити важкі часи, а й створити передумови для розвитку й процвітання в майбутньому.

Розглянуті особливості трудової діяльності працівників банку потребують розробки комплексної системи управління персоналом банку, яка враховуватиме як стратегію розвитку банку, так і специфіку його функціонування; структуру означеної системи буде досліджено автором у подальших працях.

Список використаної літератури

1. Миронова Л.Г. Управління трудовим потенціалом підприємства на основі рейтингового підходу : монографія / Л.Г. Миронова. – Запоріжжя : КПУ, 2011. – 244 с.
2. Лич В.М. Трудовий потенціал: теорія та практика відтворення : монографія / В.М. Лич. – К. : Науковий світ, 2003. – 313 с.
3. Ізюмцева Н. Вплив корпоративної культури на діяльність банківської установи / Н. Ізюмцева // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 10 (200). – С. 25–29.
4. Цикорин А.И. Развитие трудового потенциала персонала коммерческих банков в условиях конкурентной борьбы в банковском секторе РФ : автореф. дис. ... канд. економ. наук : 08.00.05 / А.И. Цикорин. – М., 2011. – 24 с.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Лютий І.О. Банківські інститути в умовах глобалізації ринку фінансових послуг : монографія / І.О. Лютий, О.М. Юрчук. – К. : Знання, 2011. – 357 с.

Стаття надійшла до редакції 21.05.2013.

Давидкова Н.М. Анализ особенностей трудовой деятельности в банковской сфере

В статье рассмотрена роль банковской системы в развитии экономики страны, ее влияние на состояние национальной экономики в целом. Затрагивается тема перспектив развития банковских учреждений и устойчивость на рынке финансовых услуг вследствие мирового финансового кризиса.

Показано, что результативная работа банка с клиентами в условиях высокой конкуренции напрямую зависит от квалификации и личных качеств персонала. Значительное внимание в статье уделено вопросу эффективного использования трудового потенциала коммерческого банка как одного из важнейших банковских ресурсов.

Выделены основные черты и специфические особенности работы в банковской сфере. Выявлены преимущества и недостатки трудовой деятельности в банке, а также определено, что человеческий ресурс содержит в себе не только огромный потенциал развития банка, но и является источником рисков для финансового учреждения.

Ключевые слова: банковская система, персонал банка, банковское учреждение, квалификационные требования, характер труда, трудовая деятельность.

Davydkova N. Analysis features employment in the banking sector

The article focuses on the impact of labor on their competitive position in the market for banking services. Shown that the development of the financial sector, including banking, impact on economic development in general.

The problems of increased competition in the banking environment against the background of financial - economic crisis. Found that the current conditions of the banking business necessitated the efficient use of the resource potential of the banks.

The questions need to find new approaches of strategic management behavior of banks to engage in a stable position on the market of financial services. Traced the idea that the recent human resources have been universally recognized as one of the main resources of any company.

It is concluded that successful work with clients in a highly competitive banking sector depends on the quality of services and directly from the professional and personal qualities of the bank's specialists.

The mechanism of customer service, which provides the most positive, and increasing the competitiveness of the bank.

Substantiates the idea that the effective using of skills of their employees is a key strategic development of bank.

It was found that the basis of the concept of human resource management at the present time is the growing role of the individual worker, his knowledge of motivational attitudes, ability to be submitted in accordance with the challenges faced by the financial institution.

Considerable attention is paid to the specifics of work in banking. In line with this, revealed the characteristic features of working in bank, the basic requirements for workers. Highlight the positive and negative factors of the bank.

The questions increase in the intensity and complexity of the banking sector and, in this regard, the human impact on the solution of production problems. Touched upon the prestige of the work in a bank.

It is shown that the employment potential of the bank is twofold: directly affects to improving economic performance of the bank and, at the same time there are certain risks, which may lead to material losses.

Finally revealed the need to find the potential reserves of employees to achieve strategic goals and successful development of the bank in the future.

Touched upon the need to develop a comprehensive system of personnel management of the bank specific to the banking system.

Key words: banking system, bank personnel, banking institution, job specifications, nature of work, labor activity.

УДК 330.341.1

В.В. Каськів

голова Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ І ВІДБОРУ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

У статті розглянуто існуючі методи оцінювання і відбору національних інвестиційних проектів. Проведено аналіз російської практики формування інвестиційних проектів. Визначено конкретні завдання, необхідні до виконання для вирішення поставлених цілей.

Ключові слова: національні інвестиційні проекти; інновації; інвестиційні програми; конкурентоспроможність; тактика інвестування; виробництво.

I. Вступ

Визначальну роль в успішному розвитку української економіки в сучасних умовах відіграє інноваційна сфера, що є головним чинником конкурентоспроможності і ступеня впливу інноваційного процесу на економічні зміни в країні. Для того, щоб вивести обсяг промислового виробництва на вищий рівень і при цьому виробляти конкурентоспроможний продукт, потрібне залучення інвестицій, у тому числі іноземних, а також впровадження новітніх технологій і наукових розробок. Оскільки інвестиції передбачають дії, результати яких виявлятимуться впродовж тривалого періоду часу, то й розвиток і соціально-економічне становище значною мірою залежать від правильного оцінювання прогнозованих результатів інвестицій. При цьому засобом досягнення кінцевої мети інвестицій служать інвестиційні проекти і програми.

У дослідженні проблем оцінки ефективності національних інвестиційних проектів, конкурентоспроможності і інвестиційної привабливості територій значний внесок зробили наші вітчизняні вчені, зокрема: В. Аньшин, І. Батищев, О. Бистров, І. Бланк, Ю. Богатин, Л. Булгакова, І. Веретенникова, Н. Єгошин, М. Завельський, С. Зинковський, В. Іванов, С. Казаков, Л. Канторович, В. Костюк, А. Кравців, Л. Крушвиц, О. Кузнєцова, В. Лексин, В. Лившиц, В. Лялин, В. Макаров, В. Малевич, В. Напреенко, А. Нариньяні, І. Наталуха, І. Никонов, С. Панов, Т. Первозванська, А. Первозванський, В. Перламутров, С. Смоляк, Н. Токаїв, Е. Турмачев, Є. Четиркин, Р. Шамгунов, А. Шахназаров, В. Швандар, Д. Щавелев, Є. Ясин, які визначили методологію і позначили завдання з регулювання інвестиційної діяльності підприємств і регіонів, розробили основні положення, систему показників і методи оцінювання національних інвестиційних проектів, інвестиційної привабливості підприємств і регіонів, їх інвестиційного потенціалу, розробили методичні рекомендації з вибору

стратегії й тактики інвестування розвитку національних економічних систем.

Проблеми підвищення ефективності інвестиційних проектів, формування і використання інвестиційних ресурсів досліджені в працях таких відомих зарубіжних авторів, як: Г.Дж. Александер, І. Ансофф, С. Баронес, В. Бернс, І. Берталанфі, М. Блауг, Ю. Блех, Р. Брейлі, М. Бромвич, У. Гетце, Л. Гітман, Р.С. Гринберг, М. Джонк, С. Майерс, Б. Мандельброт, П. Масі, А.В. Мертенс, В.Д. Нордхаус, Д. Норткотт, Д. Рулофф, П.А. Самуельсон, Д. Фрай, П.М. Хавранек, Р. Хадсон, Р. Холт, У.Ф. Шарп, С. Шмідт.

Проте на сьогодні все ще не сформовані ефективні механізми оцінювання, відбору і просування інвестиційних проектів на національному рівні. Проблема вибору критеріїв відбору інвестиційних проектів для підтримки на національному рівні є першою з ряду тих, що стоять перед органами управління. Водночас, ця проблема слабо опрацьована і не знаходить належного відображення в документах з національної інвестиційної політики. Незважаючи на глибокий рівень дослідження цієї проблематики, вимагають дослідження такі питання, як: дослідження еволюції і тенденцій розвитку методології оцінювання інвестиційних проектів та інвестиційної привабливості, регіонів; виявлення необхідності доопрацювання нормативно-методичних документів, що діють у країні та регіонах за оцінюванням і відбором національних інвестиційних проектів.

Усе вищесказане свідчить про те, що завдання вдосконалення й адаптації наявних методик оцінювання інвестиційних проектів до застосування в національних умовах і розробка нових підходів до цієї оцінки є дуже важливим. Недостатнє опрацювання вищезазначених проблем у вказаній сфері визначило актуальність обраної теми дослідження.

II. Постановка завдання

Мета роботи – аналіз існуючих методів оцінювання і відбору національних інвестиційних проектів в Україні та Росії.

III. Результати

Визначення прийнятності для інвестора рівня економічної ефективності інвестицій є найбільш складною сферою економічних розрахунків, пов'язаною з аналізом ефективності, оскільки тут і потрібно звести воедино усю безліч чинників різних інтересів потенційних інвесторів, врахувати важко передбачувані зміни в зовнішньому середовищі відносно проекту, а також системи оподаткування в умовах нестабільної економіки. Відбір і оцінка інвестиційних проектів на національному рівні це складний процес, схильний до впливу різних чинників, які не можуть бути виражені тільки кількісними величинами. Якісний характер безлічі чинників, що частенько мають визначальне значення, обмежує можливість використання математичних методів і посилює роль людського чинника в ухваленні інвестиційних рішень [7].

Проблема аналізу економічної ефективності інвестиційного проекту так само полягає у визначенні рівня його дохідності в абсолютному й відносному вираженні (тобто з розрахунку на одиницю інвестиційних витрат, капіталу), що зазвичай характеризується як норма доходу. Окрім економічної ефективності проекту, масштабні інвестиційні проекти відрізняє необхідність врахувати громадську (соціально-економічну) ефективність. На жаль, багато інвестиційних проектів, як на рівні підприємства, так і на регіональному рівні, все ще страждають численними методичними помилками і недоробками. Так, зважаючи на неправильний вибір критеріїв оцінювання ефективності національних проектів або недостатньої їх кількості, досить гостро постає питання відсутності кореляції між видами ефективності проекту. Також сьогодні існують проблеми, пов'язані з недостатньо комплексним підходом до структуризації національних інвестиційних проектів, які пов'язані, у першу чергу, з недоліками системи стратегічного планування, зокрема з неузгодженістю стратегії національного рівня зі стратегіями рівня областей і окремих регіонів. Проблеми також торкаються і взаємодії стратегій з конкретними інвестиційними інструментами, тобто джерелами інвестицій, що забезпечують реалізацію стратегії.

На думку сучасної наукової громадськості, що вважає головним засобом вирішення соціально-економічних завдань, що стоять перед Україною, проведення ефективної інвестиційної політики, тобто реалізацію безлічі необхідних ефективних інвестиційних проектів в усіх галузях і регіонах, потрібно, як мінімум: удосконалювати методи оцінювання ефективності інвестиційних проектів, проводити розрахунки ефективності пропонувані до реалізації національних проектів корект-

но, з урахуванням їх специфіки, внутрішніх і зовнішніх умов їх реалізації, враховуючи ті численні методологічні помилки, які, на жаль, мають місце в перелічених вище і діючих в українській практиці нормативних документах [6].

До найбільш поширених помилок і таких, що часто допускаються при оцінюванні ефективності інвестиційних проектів, що ігнорують солідно обґрунтовані теоретичні положення, розроблені в цьому напрямі провідними ученими країни, належать, наприклад, помилки і некоректні оцінки основних показників ефективності інвестиційних проектів, критеріїв їх відбору, обліку інфляції, інвестиційних ризиків, ставки дисконту за середньозваженою вартістю капіталу, податкового захисту і багато інших.

Науково-методична база для практичного проведення в досить специфічних умовах нестаціонарної економіки України оцінних і оптимізаційних розрахунків, пов'язаних з інвестиційними проектами, була створена в 1994–2006 рр. і це був помітний крок уперед у розвитку методології оцінки ефективності інвестиційних проектів і підвищенні на цій основі якості проектування. При цьому подальше завдання в основному полягало в тому, щоб здійснювати системний моніторинг, тобто стежити за тими змінами в макроекономічних і інституціонально-фінансових умовах, які відбуваються в країні та світі, і в разі потреби вносити в методики оцінювання потрібні коригування. Проте процес цей так і не розвивався.

Щоб ефективно виправити існуючу ситуацію, забезпечити, можливо, швидший і найменш хворобливий вихід з кризи з подальшим інтенсивним розвитком у рамках економіки знань на основі ефективних інституціональних перетворень і інноваційних технологій XXI ст., необхідно здійснити цілу систему взаємоузгоджених соціально-економічних та інституціональних заходів, що зачіпають усі регіони і всі сфери української державної і недержавної діяльності.

Враховуючи особливу важливість для української економіки на сучасному етапі її розвитку правильної оцінки ефективності реальних інвестиційних проектів, необхідно звернути увагу наукової громадськості і відповідних органів економічних служб на своєрідність процесу розвитку методології цієї оцінки в Україні і за останні 10–15 років, визнавши ситуацію, що склалася, як такою, що вимагає змін [3].

Специфічною рисою проведення регіональної інвестиційної політики є її мала ресурсна база, у зв'язку з чим доводиться застосовувати найбільш ефективні методи за пріоритетними напрямками і більш повно використати законодавче і непряме регулювання.

Регіони мають значний інструментарій для регулювання інвестиційної діяльності з метою досягнення головного завдання інвестиційної політики – створення необхідного рівня інвестиційної активності й ефективної спрямованості інвестицій.

Особливого значення в системі стратегічного планування соціально-економічного розвитку набувають стратегії соціально-економічного розвитку федеральних округів, окремих територій. У сукупності документи стратегічного планування соціально-економічного розвитку мають створити основу планування і реалізації інвестиційних проектів і програм бізнесу та забезпечити прозорість процесу ухвалення відповідних рішень на державному і муніципальному рівнях. Стратегічне планування має поєднуватися із застосуванням оперативних заходів державної підтримки окремих територій і реалізації конкретних пріоритетних інвестиційних проектів, у тому числі з використанням засобів Інвестиційного фонду України і механізмів венчурного фінансування.

У зв'язку з тим, що Інвестиційний фонд України є принципово новим інструментом активної державної інвестиційної політики, з метою реалізації інвестиційних проектів потрібна розробка комплексної програми оптимізації структури заявки і документації, що надається, на отримання коштів з Інвестиційного фонду, а також відповідність проекту ряду вимог, зокрема, за проектом:

- спрямованість на соціально-економічний розвиток суб'єктів України в частині створення та розвитку об'єктів транспортної, комунальної й енергетичної інфраструктури державної власності суб'єктів України і муніципальної власності, а також для реалізації інноваційних проектів;
- відповідність інвестиційного проекту стратегії соціально-економічного розвитку суб'єкта України, затвердженої в установленому порядку; відповідність обсягу фінансування регіонального інвестиційного проекту за рахунок коштів бюджету суб'єкта України мінімальному рівню співфінансування;
- неможливість реалізувати проект без державних коштів;
- відповідність проекту показникам: фінансовій ефективності; бюджетній ефективності; економічній ефективності; соціальній ефективності.

З метою дослідження зарубіжного досвіду формування інвестиційних проектів, проведений аналіз російської практики формування інвестиційних проектів, відповідно до якого було виявлено такі особливості:

1. Інвестиційний фонд Російської Федерації надає державну підтримку регіональним проектам, які, як правило, забезпечують вихід на конкретний результат впродовж

2–4 років (за терміном реалізації), з термінами окупності до 8–10 років.

2. Проекти орієнтовані на задоволення стабільного попиту, створення традиційних виробництв, надання підтримки відносно проблемним регіонам і передбачають створення значної кількості робочих місць.

3. Формування регіональних проектів перебуває в певних рамках: мінімальної планки вартості 500 млн руб.; максимальної величини державної підтримки, обмеженої квотами Інвестфонду для кожного регіону; регламентованої частки співфінансування проекту із коштів бюджету суб'єкта РФ.

Інвестфонд РФ має ряд важливих переваг:

1. Процедура відбору проектів для Інвестфонду, хоча й має певні недоліки, але обмежує можливості для суб'єктивізму, а отже (до певної міри) – для зловживань і корупції.

2. Фінансування із коштів фонду здійснюється суворо цільовим, що також зменшує потенціал для зловживань.

3. На кожен рубль бюджетних коштів притягується чотири рублі приватних інвестицій [4].

Водночас було виявлено такі моменти, що негативно характеризують проекти Інвестфонду в умовах, що склалися:

1. Концесії в реалізації регіональних проектів не задіяні.

2. Географія діяльності представлена досить вузьким охопленням регіонів, з вкладеннями, орієнтованими на центральну частину Росії.

3. У частині фінансування у рамках вже прийнятих рішень спостерігаються затримки з виділенням коштів суб'єктами РФ, приватними компаніями, а також кредитними установами.

4. Процедура відбору проектів для Інвестфонду має певні недоліки, обмежуючи можливості для об'єктивного оцінювання проектів і їх відбору, а отже (мимоволі), сприяє зловживанням і корупції.

5. У масштабах Інвестфонду регіональним проектам виділено усього 3% усіх коштів державної підтримки.

6. Одним з основних недоглядів – повна відсутність якої-небудь інноваційної складової регіональних проектів, що реалізуються [5].

У цілому робота Уряду показала на сьогоднішній день нездатність усунути інфраструктурні обмеження вітчизняної економіки на регіональному рівні.

Таким чином, з метою створення умов для реалізації пріоритетних інвестиційних проектів і розвитку інфраструктури життєзабезпечення України доцільним є створення цільової програми "Про інвестиційні проекти, що реалізуються в Україні в 2013–2020 роках".

Головною метою такої Програми має стати забезпечення підвищення добробуту і

якості життя населення на основі реалізації на території України інвестиційних проектів.

Очікувані кінцеві результати реалізації такої Програми: розвиток енергетичного, туристсько-рекреаційного комплексів, промислового і сільськогосподарського виробництва забезпечить створення нових робочих місць, збільшення обсягів виробництва, приріст податкових надходжень до державного бюджету, збільшення обсягів виробництва.

Нами було розглянуто методи оцінювання ефективності регіонального інвестиційного проекту і вартості витрат на його реалізацію, що є основним і визначальним чинником в оцінюванні норми прибутку проекту. Для цього використовують існуючу систему показників, найбільш широко вживаних у вітчизняній і зарубіжній практиці, таких, що характеризують інноваційну діяльність підприємства, і таких, що визначають техніку прогнозування й управління. Особливістю проектного підходу є його прогнозний і довгостроковий характер, тому у вживаному підході до аналізу і прогнозування враховуються чинники часу та ризику [1].

Алгоритм оцінювання економічної ефективності будь-якого інвестиційного проекту є відомим алгоритмом розрахунку чистого приведенного ефекту, внутрішньої норми прибутку інвестиції, терміну окупності інвестицій. Ставка дисконтування зазвичай приймається, виходячи із загального рівня інфляції, і прирівнюється або до банківської ставки депозитних вкладів, і вважається при цьому вибраною і незмінною для всього терміну експлуатації інноваційного проекту, або визначається за середньозваженою величиною вартості капіталу [2].

Це положення, ми вважаємо, по-перше, що не відповідає реальній дійсності, оскільки ці ставки мають різні значення за роками експлуатації проекту; по-друге, зміни загального рівня інфляції і банківських ставок далеко не відповідають тим змінам поточних цін на різні ресурси, які мають місце впродовж прогнозованого періоду, і, по-третє, зміни поточних цін (їх природи) мають різний характер для різних видів ресурсів.

IV. Висновки

Впровадження в практику управління економікою регіону методологічного інстру-

ментарію за оцінкою ефективності інвестиційних проектів дасть змогу сприяти вирішенню завдань соціально-економічного розвитку України. Таким чином, необхідність удосконалення методичного інструментарію і науково-практичних рекомендацій до оцінювання ефективності національних інвестиційних проектів набуває невідкладного характеру.

Конкретними завданнями, необхідними до виконання для вирішення поставлених цілей, є такі:

- обґрунтування підходу до оцінювання ефективності національних інвестиційних проектів;
- уточнення методики оцінювання ефективності національного інвестиційного проекту;
- розробка ефективного механізму оцінювання і відбору інвестиційних проектів для бюджетного асигнування з різних джерел фінансування.

Список використаної літератури

1. Бочаров В.В. Корпоративные финансы : учеб. пособ. для вузов / В.В. Бочаров, В.Е. Леонтьев. – СПб. : Питер, 2008. – 544 с.
2. Видяпин В.И. Региональная экономика : учебник / В.И. Видяпин, М.В. Степанов. – М. : Инфра-М, 2009. – 685 с.
3. Декамп О. ЕБРР: Украине необходимо внедрить государственночастное партнерство / Оливер Декамп [Електронний ресурс]. – 21.03.2006 / Режим доступу : http://dialogs.org.ua/news_full.php?nw_id=12498.
4. Ковалев В.В. Инвестиции : учебник / В.В. Ковалев – М. : Проспект, 2006. – 440 с.
5. Набив Р.А. Финансовая политика России : учеб. пособ. для вузов / Р.А. Набив, Г.А. Тактаров. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 382 с.
6. Навроцька О.В. Державно-приватне партнерство у фінансуванні розвитку інфраструктури України / О.В. Навроцька // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць / наук. ред. І.Г. Манцуров. – К. : НДЕІ, 2009. – Вип. 6 (97). – С. 21–26.
7. Розпутенко І. Управління державними видатками в перехідних економіках / І. Розпутенко. – К. : Основи, 1993. – С. 96–104.

Стаття надійшла до редакції 27.05.2013.

Каськів В.В. Методы оценки и отбора национальных инвестиционных проектов

В статье рассмотрены существующие методы оценки и отбора национальных инвестиционных проектов. Проведен анализ российской практики формирования инвестиционных проектов. Определены конкретные задачи, необходимые для исполнения решения поставленных целей.

Ключевые слова: национальные инвестиционные проекты; инновации; инвестиционные программы; конкурентоспособность; тактика инвестирования; производство.

Kaskiv V. Methods of evaluation and selection of national investment projects

The article describes the current methods of evaluation and selection of national investment projects. The analysis of the Russian practice of investment projects. Identified the specific tasks required to implement to address these goals.

*Decisive role in the successful development of the Ukrainian economy in today's innovative playing field, which is the main factor of competitiveness and the degree of influence the innovation process to economic changes in the country. In order to bring industrial production to a higher level and thus produce a competitive product, required investment, including foreign investment, and the introduction of new technologies and scientific developments. Since investments involve actions whose results *proyavlyatymutsya* for a long period of time, and the development and socio-economic standing depends largely on a correct assessment of the projected investment results. This means achieving the ultimate goal of investment are investment projects and programs.*

Implementation in practice of managing the economy of the region methodological tools for assessing the effectiveness of investment projects that will contribute to solving the socio-economic development of Ukraine. Thus, the need for improved methods and tools for scientific advice to assess the effectiveness of national investment projects becomes urgent nature.

Specific tasks required to implement to address these goals are: rationale approach to evaluating the effectiveness of national investment projects detailed methodology for estimating the efficiency of the investment project, the development of an effective mechanism for evaluation and selection of investment projects for budget allocations from various funding sources.

Key words: *national investment projects; innovation; investment programs; competitiveness; investment tactics; production.*

ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

УДК 338.32

І.В. Кулько

аспірант
Класичний приватний університет

ОЦІНЮВАННЯ ТА АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто теоретичні та практичні аспекти різноманітних підходів до оцінювання та аналізу основних виробничих фондів підприємств. Розкрито поняття “фізичний, моральний знос”. Проаналізовано методи оцінювання вартості основних виробничих засобів підприємств. Обґрунтовано необхідність використання єдиного підходу до оцінювання та аналізу основних виробничих фондів. Запропоновано шляхи вирішення цієї проблеми.

Ключові слова: основні виробничі фонди, вартість, оцінювання виробничих фондів, знос, амортизація.

I. Вступ

В умовах ринкової економіки система господарювання повинна містити в собі достатні економічні стимули ефективного використання основних фондів, виробничих потужностей, усього наявного майна функціонуючих підприємств. Дійова система таких колективних та індивідуальних економічних стимулів на підприємствах різних галузей народного господарства України поки що знаходиться на стадії свого становлення та розвитку.

Більш повне та раціональне використання основних фондів та оптимізація їх зносу сприяє покращенню всіх техніко-економічних показників підприємства: зростанню продуктивності праці, підвищенню фондовіддачі, збільшенню випуску продукції, зниженню її собівартості, економії капітальних вкладень.

Наявність різних підходів до оцінювання вартості та амортизації основних виробничих фондів підприємств дає змогу останнім всебічно їх проаналізувати, використовуючи на практиці найбільш раціональні методи та прийоми [2, с. 221].

II. Постановка завдання

Мета запропонованої статті полягає у розкритті різних підходів до оцінювання та аналізу основних виробничих фондів підприємств, а завдання – у пошуку шляхів їх оптимізації.

III. Результати

Основні фонди – це частина засобів виробництва, які діють у процесі виробництва протягом тривалого періоду часу, зберігають при цьому впродовж усього періоду натура-

льно-речовинну форму і переносять свою вартість на продукцію по частинах у міру зносу у вигляді амортизаційних відрахувань.

Основні фонди поділяються на основні виробничі й основні невикористані фонди. Тобто ті, що безпосередньо беруть участь у виробництві, і ті, що його обслуговують.

Наявність високоякісних та модернізованих основних фондів на підприємстві – це запорука ефективного його функціонування, а також рентабельності.

З огляду на те, що науково-технічний прогрес безупинно спонукає виробництво до повної автоматизації, наявність основних фондів у підприємства є виключно необхідною. Збільшення фондоозброєності праці на промислових підприємствах зумовлене технічним переоснащенням виробництв (зростанням вартості основних засобів).

За таких умов значення основних виробничих фондів як найвагомішого фактора здійснення виробничого процесу зростає.

Для того, щоб визначити реальну потребу в основних виробничих фондах та їх наявність, їх необхідно оцінити.

Суть оцінювання основних фондів полягає в тому, що воно являє собою грошове вираження їх вартості.

Існує декілька видів оцінки основних засобів (фондів):

1. Залежно від моменту проведення оцінювання основних засобів (фондів):

- первісна (початкова) – це фактична їх вартість на момент введення в дію чи придбання;
- відновна вартість – це вартість їх відтворення в сучасних умовах виробництва.

2. З огляду на стан основних фондів:

- повна – це їх вартість у новому, не спрацьованому стані;
- залишкова вартість – реально існуюча їх вартість, ще не перенесена на вартість виготовлюваної продукції (виконуваної роботи, здійснюваних послуг), є розрахунковою величиною і визначається різницею між повною первісною (відновною) вартістю та накопиченою на момент обчислення сумою спрацювання основних фондів.

Також провідні науковці пропонують оцінювати основні виробничі фонди, застосовуючи методи ринкової та балансової вартості.

Існує також підхід до оцінювання основних виробничих засобів з огляду на їх технічний стан, а саме:

- застосування часових показників (співвідношення між фактичним і ефективним термінами експлуатації основних засобів);
- застосування натуральних показників;
- застосування вартісних показників.

Ефективне використання основних засобів сприяє прискоренню оборотності оборотних засобів. Чим краще експлуатуються основні засоби, тим швидше оборотні засоби проходять фазу виробництва і тим меншою є потреба в їх прирості.

Важливим фактором підвищення використання основних засобів є перебудова в системі народного господарства [1, с. 88].

Під впливом часу, природних факторів та в процесі безпосереднього використання основні засоби поступово зношуються. Вони втрачають свої первинні фізичні якості, знижуються їх техніко-експлуатаційні можливості в результаті зменшується реальна балансова вартість основних засобів.

Існують два підходи до визначення зносу основних виробничих фондів.

Перший, за яким розрізняють два види зносу основних фондів підприємств, – фізичний і моральний.

Фізичний знос – це поступова втрата основними засобами своєї споживної вартості в процесі експлуатації, тобто суто матеріальний знос їх окремих елементів.

Фізичний знос основних засобів підприємств залежить від багатьох факторів, зокрема:

- особливостей технологічного процесу виробництва;
- якості технічного обслуговування основних засобів;
- якості праці, кваліфікації працівників, які обслуговують процес виробництва, їх безпосереднього ставлення до основних засобів у процесі виробництва.

Розрізняють повний і частковий знос основних засобів.

Повний знос передбачає повне зношування, як фізичне, так і моральне, основних виробничих фондів у процесі виробництва. Повний знос характеризується відсутністю можливості оновлення основних виробничих фондів, тим самим він передбачає списання і заміну основних засобів. Заміна основних засобів машинобудівних підприємств можлива у вигляді придбання нового об'єкта основних засобів або його будівництва.

Частковий знос означає можливість відновлення фізичних і моральних властивостей основних виробничих фондів за рахунок модернізації, переоснащення, оновлення.

Моральний знос – це зношення основних виробничих фондів на стадії розвитку технологічного прогресу. Тобто з'являється більш дешевий, енергозберігаючий, економічніший аналог [4, с. 12].

Другий, за яким існує три види зносу:

- фізичний (часткова або повна втрата обладнанням своїх початкових технічних якостей);
- функціональний (зменшення споживної привабливості тих чи інших властивостей обладнання, що зумовлене розвитком нових технологій);
- економічний (втрата вартості майна внаслідок впливу зовнішніх факторів).

Найбільш зручним і узагальненим методом оцінювання рівня зношеності основних засобів підприємств є метод, який базується на застосуванні його вартісної оцінки.

Необхідною є інтеграційна оцінка рівня зношеності основних засобів підприємств, яка б враховувала зміну основних показників їх експлуатації протягом терміну служби. Тобто показником з урахуванням ринкової вартості основних виробничих фондів.

Також існує узагальнюючий метод оцінювання рівня зношення основних виробничих фондів, за яким виокремлюють два його види:

- нормальний (припустимий) – максимально можливий рівень зношеності основних засобів, за якого підприємство може забезпечувати просте відтворення основних засобів, використовуючи лише майбутній потік амортизаційних відрахувань на їх реновацію;
- катастрофічний – мінімально можливий рівень зношеності основних засобів, за якого підприємство не зможе здійснити навіть просте їх відтворення, використовуючи майбутні потоки свого прибутку та амортизаційних відрахувань.

Під амортизацією основних фондів, що використовуються для власного виробництва підприємствами, розуміється поступове відшкодування витрат власника на придбання та введення в експлуатацію основних фондів у межах норм амортизаційних відрахувань, встановлених законодавчо, що

відносяться на витрати виробництва (обігу) підприємства.

На сучасному етапі існує два підходи до тлумачення поняття “амортизація”: традиційний, коли вона розглядається як економічний процес, що кількісно відображає втрату знаряддями праці вартості й поступове перенесення її на новостворений продукт з наступним нагромадженням коштів для відтворення основних засобів, і так званий податковий, який розглядає амортизацію як поступове віднесення витрат на придбання, виготовлення або поліпшення основних засобів, на зменшення скоригованого прибутку платника податку.

Амортизації підлягають витрати, пов'язані з:

- придбанням та введенням в експлуатацію основних фондів і нематеріальних активів;
- виробництвом допоміжних та основних засобів у процесі основного виробництва;
- проведенням усіх видів ремонту, реконструкції, модернізації та інших видів поліпшення основних фондів;
- поліпшенням земель.

Не підлягають амортизації та повністю відносяться на витрати виробництва (обігу) у звітному періоді витрати підприємства на:

- відгодівлю продуктивної худоби;
- вирощування багаторічних насаджень.

Не підлягають амортизації і здійснюються за рахунок відповідних джерел фінансування витрати на:

- утримання житлових будинків, їх будівництво;
- утримання та прокладання автомобільних доріг;
- підтримання та придбання фондів бібліотечних та архівних [3, с. 87].

IV. Висновки

В Україні останніми роками, незважаючи на затяжну фінансову кризу, спостерігається інтенсифікація промислового виробництва.

Необхідність вчасного оновлення техніки як одного з факторів інтенсифікації виробництва зумовлюється тим, що підтримка застарілого технічного парку діючих підприємств у працездатному стані потребує значних витрат.

З огляду на цей факт актуальним стало питання про виявлення та впровадження єдиного підходу до оцінювання, аналізу та узагальнення стану основних виробничих фондів підприємств.

Але навіть функціональна складова основних виробничих фондів підприємств має декілька підходів до своєї оцінки. Функції, які виконує амортизація основних виробничих фондів, також розглядаються з декількох позицій.

Різні підходи до переоснащення галузей народного господарства стимулюють розбіжності в підходах до оцінювання економічного стану основних виробничих фондів. Оптимізація методів оцінювання та аналізу основних виробничих фондів можлива лише з урахуванням галузевої належності та технологічної специфіки виробництва на підприємстві.

Список використаної літератури

1. Александров Д. Историчні аспекти правового регулювання управління активами / Д. Александров // Підприємництво, господарство і право. – 2006. – № 4. – С. 86–90.
2. Галуза С. Оцінка використання активів у аналізі ефективності підприємства / С. Галуза, В. Артемов // Економіка України. – 2005. – № 6. – С. 86–89.
3. Гохберг І.І. Оцінка установок, машин та обладнання: питання і відповіді, практикум оцінки / І.І. Гохберг. – Л.: ЗУКЦ, 2007. – 184 с.
4. Решетняк Е.А. Моральный износ и сроки использования оборудования / Е.А. Решетняк // Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут”. – 2008. – № 2. – С. 12–14.

Стаття надійшла до редакції 10.04.2013.

Кулько И.В. Оценка и анализ основных производственных фондов предприятий

Рассмотрены теоретические и практические аспекты разнообразных подходов к оценке и анализу основных производственных фондов предприятий. Раскрыто понятие “физический, моральный износ”. Проанализировано методы оценки стоимости основных производственных средств предприятий. Обоснована необходимость использования единого подхода к оценке и анализу основных производственных фондов. Предложены пути решения этой проблемы.

Ключевые слова: основные производственные фонды, стоимость, оценка производственных фондов, износ, амортизация.

Kulko I. Assessment and analysis of the basic production assets of enterprises

The theoretical and practical aspects of the various approaches to the evaluation and analysis of fixed assets of enterprises. Discloses the concept of “physical, moral deterioration.” The methods of valuation of fixed assets of enterprises. The necessity of a common approach to the assessment and analysis of fixed assets. The ways of solving this problem.

The existence of different approaches to valuation and amortization of fixed assets allows companies recently comprehensively analyze the existing in practice their methodological and techniques.

Under the influence of time and environmental factors in the direct use of the basic means of production gradually wear out. They lose their original physical qualities, reduced their technical and operational capabilities as a result of declining real book value of fixed assets.

Integration is necessary assessment of wear of fixed assets of enterprises, which takes into account the development of their use for life.

Became a crucial question about the identification and implementation of a common approach to the assessment, analysis and synthesis of the fixed assets of enterprises.

But even the basic functional component of fixed assets of enterprises has several approaches to its assessment. Functions that perform depreciation of fixed assets are also considered from several perspectives.

Various approaches to upgrading of the national economy encourage differences in approaches to assessing the economic situation of fixed assets. Optimization methods for assessment and analysis of fixed assets can only be based on industry sector and technology specific factory production.

Key words: *basic production assets, the cost estimate of productive assets, depreciation, amortization.*

ЕКОНОМІКА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

УДК 338.439.5

І.О. Мордвінова

старший викладач
Класичний приватний університетОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ СПРАВЛЯННЯ ОРЕНДНОЇ ПЛАТИ В АГРАРНОМУ
ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННІ УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню основних тенденцій справляння орендної плати в аграрному землекористуванні України, які сформувалися впродовж останніх двадцяти років. У ній обґрунтовано основні заходи, спрямовані на підвищення соціально-економічної й екологічної ефективності земельно-орендних відносин в аграрній сфері країни.

Ключові слова: земельно-орендні відносини, орендар, орендодавець, орендна плата, термін оренди, форма орендної плати, земельна ділянка.

I. Вступ

Вперше на законодавчому рівні платність землеволодіння і землекористування в аграрній сфері України було проголошено в Земельному кодексі від 18.12.1990 р., але запровадження її в практику земельних відносин розпочалося з 01.07.1992 р., після прийняття Верховною Радою України Закону України "Про плату за землю" та постанови про введення в дію цього закону.

Плата за землю справляється у вигляді земельного податку або орендної плати. Власники земельних ділянок, земельних часток (паїв), землекористувачі, крім орендарів, сплачують земельний податок, розмір якого не залежить від результатів їхньої господарської діяльності й встановлюється у вигляді платежів за одиницю земельної площі з розрахунку на рік. За земельні ділянки, надані в оренду, справляється орендна плата, розмір якої визначається за угодою сторін у договорі оренди.

Розвиток і становлення ринкової економіки в країні зумовили необхідність законодавчого забезпечення земельно-орендних відносин. Тому в 1998 р. було прийнято Закон України "Про оренду землі", а з прийняттям нової редакції Земельного кодексу України виникла потреба у внесенні змін до Закону України "Про оренду землі", які були внесені у 2003 р. Законом України "Про внесення змін до Закону України "Про оренду землі" [1; 2]. Його реалізація сприяє залученню продуктивних земель в активний господарський обіг, а права орендодавців і орендарів здобувають належний правовий захист, розширюється база справляння

орендної плати, забезпечується суспільний контроль за ставками орендної плати тощо.

II. Постановка завдання

Метою дослідження є виявлення основних тенденцій справляння орендної плати в аграрному землекористуванні України, які сформувалися впродовж останніх двадцяти років. Для здійснення цього доцільним є з'ясування таких основних питань: правового забезпечення справляння плати за оренду земель сільськогосподарського призначення, термінів оренди та форм і розмірів орендної плати за земельні ділянки, порядку нарахування і сплати орендної плати, регіональних відмінностей у справлянні орендної плати за взяті у тимчасове користування земельні частки (паї).

III. Результати

Сьогодні в сільському господарстві України орендні відносини домінують. Близько 90% сільськогосподарських угідь країни є об'єктом оренди. За допомогою орендних відносин з аграрними підприємствами, фермерськими господарствами та іншими суб'єктами господарювання реалізує своє право на сільськогосподарську землю більшість селян, з якими вони уклали договори оренди земельної частки (паю). Переважну більшість договорів укладено з власниками господарств, із земель яких виділено земельну частку (пай), або їх правонаступниками. Орендодавцями здебільшого виступають селяни-пенсіонери.

У 2011 р. в Україні було укладено 4,64 млн договорів оренди земельних ділянок та земельних часток (паїв) загальною площею 17,4 млн га. Майже половина з них (43%) укладена терміном на 4–5 років, потім ідуть договори терміном на 6–10 років (38%), і лише 13% орендодавців передали свою зе-

млю в оренду на більше, ніж на 10 років, на термін менше трьох років було укладено 6% договорів. Варто зазначити, що за роки реформ у країні відбулися певні позитивні зрушення у розвитку земельно-орендних відносин, а саме: 1) скоротилася частка договорів оренди на термін від одного до п'яти років; 2) зросла питома вага орендних договорів на десять і більше років. Такі зміни є наслідком більш дбайливого ставлення до земель, недопущення їх виснаження у короткотерміновому періоді. Проте власники земельних ділянок і паїв поки що не готові на тривалий період дати зобов'язання конкретному орендарю і задовольнитися низьким рівнем орендної плати.

Короткотермінова оренда не задовольняє інтересів орендарів і не забезпечує умов для раціонального використання й охорони ґрунтів і дотримання сівозмін, оскільки орендарі не здійснюють необхідних інвестицій для покращення якості землі. Адже для того, щоб витрати на збереження і підвищення родючості ґрунтів змогли себе окупити, потрібен певний час, а при короткотерміновій оренді окупність інвестицій настає через період, який перевищує термін оренди і дістається землевласнику. Тому у більшості розвинутих країн переважно укладають довготермінові договори оренди – на 9–10 і більше років. Частка таких договорів доходить до 90%. Законодавством цих країн встановлений і мінімальний термін оренди землі. Зважаючи на це, для України на сучасному етапі розвитку доцільним було б застосування механізму середньо- та довгострокової оренди сільськогосподарських земель.

Короткострокова оренда земель сільськогосподарського призначення є ознакою псевдоринкового характеру земельно-орендних відносин, оскільки характеризується нецивілізованим підходом до формування ринкових відносин в аграрному секторі економіки. В Україні неринковий характер орендних відносин в аграрній сфері виявляється також у випадках неповної та несвоєчасної сплати за оренду землі, у відмові від виплат через форс-мажорні обставини. Орендна плата нерідко стає специфічною формою кредитування орендодавцями орендарів реальним земельним ресурсом. Хоча в ринкових умовах вона повинна сплачуватися беззаперечно, незалежно від ризиків агропідприємницької діяльності.

Згідно із Законом України "Про оренду землі", орендна плата за землю може справлятися у грошовій, натуральній та відробітковій формі або у їх поєднанні; обсяг, форми та терміни виплати орендної плати встановлюються за домовленістю сторін та за-

значаються у договорі оренди. Величину орендної плати визначають у відсотках від грошової оцінки землі з урахуванням коефіцієнтів індексації, якщо інше не передбачено у договорі.

В Україні серед форм орендної плати переважає натуральна форма – сільськогосподарською продукцією, хоча за останні роки спостерігається скорочення частки натуроплати та поступове зростання грошової форми орендної плати. Зазначимо, що в розвинутих країнах виплата орендної плати здійснюється виключно в грошовій формі. Істотне переважання негрошових форм орендної плати в Україні є ознакою неринкового характеру аграрних земельно-орендних відносин і надзвичайно негативним явищем, оскільки під час розрахунку із селянами ціни на сільськогосподарську продукцію керівники підприємств встановлюють самостійно і визначають їх на рівні, який перевищує ринковий. Крім того, передана як форма плати за оренду землі сільгосппродукція не завжди є доброякісною.

Зокрема, у 2011 р. в середньому в Україні частка грошової форми оплати за оренду земельних паїв становила близько 25%. Найбільшою вона була в Запорізькій, Миколаївській, Донецькій областях (48–55%), а найменшою – у Волинській, Чернівецькій, Херсонській областях – 2–7% (див. рис.). В Україні орендна плата в середньому у 8–10 разів нижча, ніж у розвинутих країнах. Так, у 2011 р. середній розмір орендної плати в Україні становив 348 грн за один гектар і помітно відрізнявся в регіонах країни: у Закарпатській області вартість оренди в перерахунку на грошові кошти ледь переважувала за 200 грн/га, тоді як на Черкащині власники паїв одержали близько 450 грн за гектар. У Запорізькій області середня плата за 1 га орендованих земельних паїв на кінець 2011 р. становила 326 грн. Кращі показники були у Запорізькому районі – 493 грн/га, Михайлівському – 414 грн/га, Вільнянському – 411 грн/га, Бердянському – 408 грн/га; гірші – у Токмацькому – 256 грн/га, Приазовському – 213 грн/га, Якимівському районі – 167 грн/га.

Згідно з Указом Президента України "Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки" (грудень 1999 р.), була встановлена мінімальна орендна плата в розмірі не менше 1% вартості орендованої земельної частки (паю), визначеної за офіційною методикою. Причому новостворені на базі реструктуризованих КСП підприємства приватного типу зобов'язані були укладати договори оренди земельної частки (паю). Фактична ж орендна плата могла бути й більшою від мінімально встановленої і могла виплачуватись у будь-якій формі за згодою сторін.

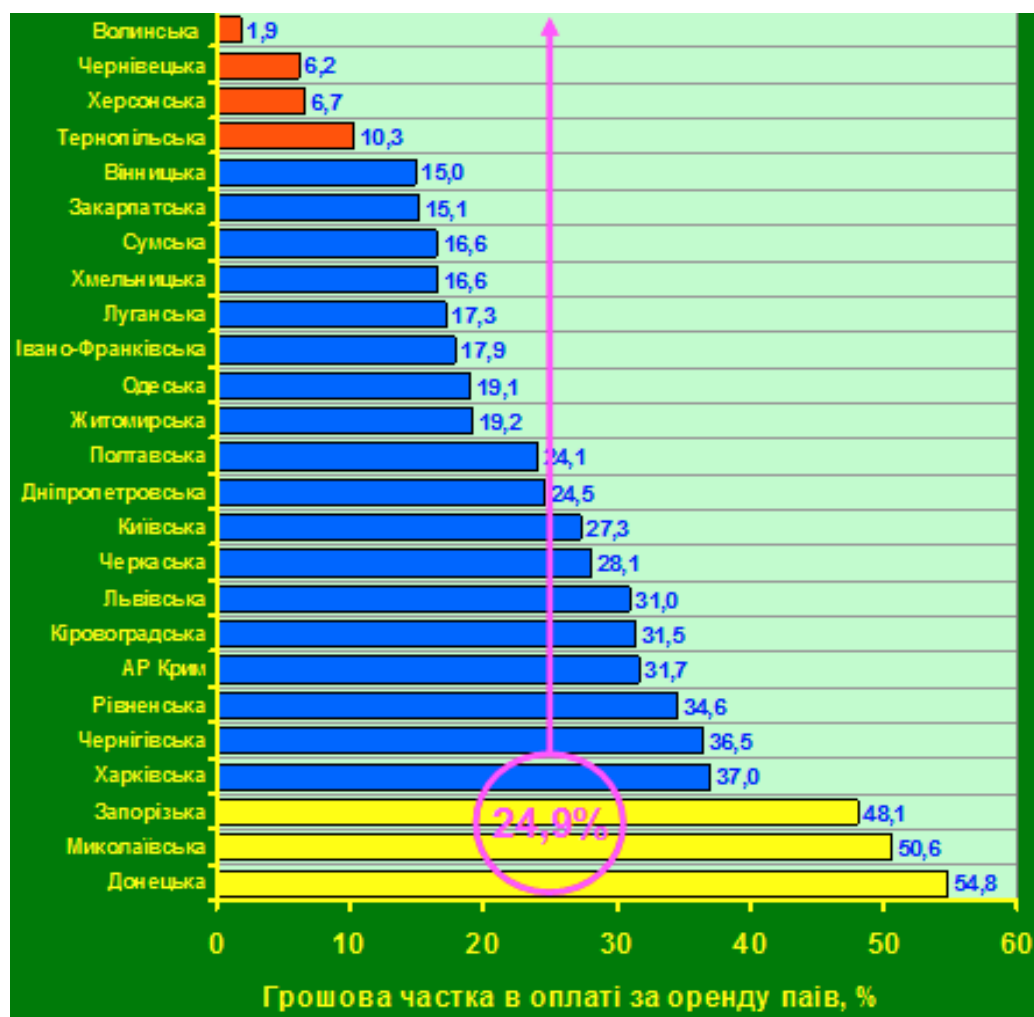


Рис. Грошова частка в структурі оплати за оренду земельних паїв в Україні у 2011 р.

У зв'язку з позитивними зрушеннями в розвитку сільського господарства новим указом Президента України "Про додаткові заходи щодо соціального захисту селян-власників земельних ділянок та земельних часток (паїв)" від 14.02.2002 р. було підвищено мінімальну орендну плату до 1,5% від вартості землі для працівників сільськогосподарських підприємств і до 2% для інших орендодавців, зокрема пенсіонерів. Ще раз мінімальний розмір орендної плати (3% вартості земельної ділянки, земельної частки (паю)) було підвищено Указом Президента України "Про невідкладні заходи щодо захисту прав власників земельних ділянок та земельних часток (паїв)" від 19.08.2008 р. № 725.

Головними управліннями, відділами Держземагенства України в областях і районах направлені листи-роз'яснення керівникам сільськогосподарських підприємств, які орендують земельні ділянки та земельні частки (паї), та головам місцевих рад задля інформування населення щодо необхідності переукладання договорів оренди із зазначенням мінімально визначеної величини орендної плати у розмірі 3% від нормативної грошової оцінки (НГО) землі. Проте прохо-

дить цей процес повільно. У 2011 р. лише половина договорів оренди земельних часток (паїв) в країні передбачала орендну плату більшу за 3% від НГО землі. Причому у всіх областях, крім п'яти – Волинської, Кіровоградської, Миколаївської, Одеської, Чернігівської, були договори оренди з оплатою нижче ніж 1,5% НГО землі. Найгірша ситуація спостерігалась у Київській, Рівненській, Чернівецькій областях та Автономній Республіці Крим, де понад 60% договорів оренди передбачали оплату менше ніж 1,5% НГО землі.

У Запорізькій області на сьогодні понад 80% договорів оренди мають розмір орендної плати на рівні 3% і більше від вартості земельного паю. У Великобілозерському, Гуляйпільському, Мелітопольському, Михайлівському, Новомиколаївському, Оріхівському, Токмацькому районах у всіх договорах оренди розмір орендної плати – 3% і більше. Проте в області нараховується ще 8,4 тис. договорів оренди (4,8% від загальної їх кількості), де орендна плата становить 1,5% від НГО земельної частки (паю); у 26,2 тис. договорів (14,9% від загальної кількості) орендну плату визначено на рівні 1,5–3,0% вартості земельного паю.

IV. Висновки

Земельно-орендні відносини в Україні наразі не характеризуються достатньо високою соціально-економічною та екологічною ефективністю. Тому на сучасному етапі розвитку, коли орендні відносини залишаються переважною формою земельного обігу, доцільно запровадити дієвий механізм державного регулювання оренди землі, спрямований на забезпечення ефективного аграрного землекористування та вирішення соціальних проблем сільського населення.

Пріоритетним завданням держави має стати захист прав орендодавців та орендарів. З цією метою необхідно домагатися збільшення орендної плати, запровадити заставу права оренди землі, що сприятиме залученню сільськогосподарськими товаровиробниками додаткових фінансових ресурсів. Позитивний вплив на формування конкурентного середовища у сфері земельно-орендних відносин створить і заснування та функціонування спеціальних консалтингових фірм, які інформуватимуть потенційних орендодавців та орендарів про попит, пропозицію та поточні ціни на оренду землі, надаватимуть рекомендації щодо рівня орендної плати, проводитимуть земельні торги за право оренди земельних ділянок тощо. Удосконалення механізму справляння орендної плати за землю також доцільно пов'язувати також зі створенням об'єднань власників земельних часток (паїв), з посиленням відповідальності орендарів за порушення умов договору оренди, проведенням постійного контролю за дотриманням

орендарями умов орендних договорів, чинних стандартів та нормативів раціонального й ефективного землекористування, створенням механізму страхування ризиків, пов'язаних з орендою сільськогосподарських земель. Важливе значення у цьому контексті мають також періодична індексація нормативно-грошового оцінювання земель сільськогосподарського призначення та забезпечення стовідсоткового перегляду договорів оренди в частині збільшення розміру не менше, ніж 3% від вартості земельного паю.

Розрахунки з власниками земельних паїв мають бути більш чесними, орендна плата повинна виплачуватись вчасно й у грошовій формі. Виплата орендної плати сільськогосподарською продукцією чи послугами має здійснюватись виключно за бажанням орендодавця.

Реалізація всіх цих заходів створить сприятливі умови для сталого й ефективного розвитку земельно-орендних відносин, що сприятиме концентрації та інтеграції сільськогосподарського виробництва, раціональному й ефективному землекористуванню, вирішенню соціально-економічних проблем сільських територій.

Список використаної літератури

1. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 3–4.
2. Закон України "Про оренду землі" від 06.10.1998 р. № 161 в редакції Закону України № 1211 від 02.10.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/lans/main.cgi?nreg=161-14>.

Стаття надійшла до редакції 21.05.2013.

Мордвинова И.А. Основные тенденции взимания арендных платежей в аграрном землепользовании Украины

Статья посвящена исследованию основных тенденций взимания арендных платежей в аграрном землепользовании Украины, которые сформировались на протяжении последних двадцати лет. В ней обосновано основные мероприятия, направленные на повышение социально-экономической и экологической эффективности земельно-арендных отношений в аграрной сфере страны.

Ключевые слова: земельно-арендные отношения, арендатор, арендодатель, арендный платеж, срок аренды, форма арендного платежа, земельный участок.

Mordvinova I. Key trends collecting rents in agricultural land use Ukraine

The article is devoted to investigate the major trends in collecting agricultural land use rents that have emerged over the last twenty years in Ukraine. The article proved key measures to improve the socio-economic and ecological efficiency of land lease relations in the agricultural sector of the country.

Land leases in Ukraine is not characterized by a relatively high socio-economic and environmental efficiency. Therefore, at the present stage of development when the leases remain the dominant form of land use, should establish an effective mechanism of state regulation of land lease, aimed at ensuring effective agricultural land use and solve social problems in rural areas.

The primary task of the state should be the protection of landlords and tenants. For this purpose it is necessary to seek an increase in the rent deposit to establish the right to lease land, agricultural producers will attract additional financial resources. Positive impact on the competitive environment in land-lease relations and create a foundation and operation of specialized consulting firms inform potential landlords and tenants on demand, supply and current rental prices of land will provide guidance on the level of rents, conduct land auctions for the right to land rent and more. Improving the

mechanism for collecting land rent is also advisable to link also to the creation of associations of owners of land shares, with increased responsibility of tenants for breach of the lease, conduct continuous monitoring of tenant leases conditions, applicable standards and norms of rational and efficient land use, introduction of insurance risks associated with the lease of agricultural land. Important in this context are also periodic indexing normative monetary evaluation of agricultural land and hundred-percent of leases in view of the increase of not less than 3% of the land unit.

Key words: land leases, tenant, landlord, rent, lease term, the form of rent, land.

ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖЖЯ

УДК 338.12

Ю.В. Коротаєва

старший викладач
Класичний приватний університет

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН СНД

У статті проаналізовано системні реформи, які були проведені в країнах СНД, це дає змогу визначити їх основні складові: лібералізація цін; організація приватизаційного процесу; створення нових банківської, податкової, бюджетної систем; реформування грошово-кредитної сфери; реформування валютної сфери; формування ринкового механізму регулювання зовнішньої торгівлі.

Ключові слова: лібералізація цін, інновація, конкурентоспроможність, ринковий механізм, зовнішня торгівля.

I. Вступ

Загальна риса всіх держав, що утворилися після розпаду СРСР, – масштабний спад виробництва. Так, падіння виробленого ВВП в середньому по СНД за 1991–1995 рр. досягло майже 50%. За підсумками 1995 р. масштаби виробництва не перевищували рівня початку 1970-х рр., і воно забезпечувало потреби населення і господарства на рівні, близькому до критичного. У 2009–2011 рр. у всіх без винятку республіках СНД спостерігалось стійке ослаблення інвестиційної активності; скорочення інвестицій в основні фонди в середньому по Співдружності в цей період становило близько 65%. Все це, зрозуміло, обмежило реальні можливості поживлення економік країн СНД.

Кризові явища в економіках країн СНД були спричинені значною мірою порушенням господарських зв'язків між колишніми республіками СРСР. Розрахунки показують, що загальний економічний спад в країнах СНД приблизно на третину зумовлений розривом цих зв'язків. Проте, багато в чому завдяки зазначеним вище факторам, у 1995 р. вдалося зупинити абсолютний спад обсягів торгівлі Росії з республіками СНД, вартісний обсяг цієї торгівлі став збільшуватись. Ця тенденція зміцнилася в 1996 р., що характерно і для більшості інших країн Співдружності. Наприклад, взаємний товарообіг порівняно з 1995 р. збільшився більше ніж на 25%. Зросла економічна взаємозалежність країн – учасниць Співдружності. Так, за підсумками 1996 року республіки СНД забезпечували понад 50% імпорتنих потреб Російської Федерації в зерні, соняшниковій олії, білому цукрі, напоях, бавовні, чорних металах, торбах.

II. Постановка завдання:

- проаналізувати системні реформи, які були проведені в країнах СНД;
- визначити основні складові системних реформ.

III. Результати

У 1996 р. почався новий етап і в удосконаленні співробітництва республік СНД. За формою та строками він збігся з другим етапом у становленні Митного союзу, що розглядається країнами – учасницями СНД як застосування нових, “просунутих” форм інтеграції.

У березні 1996 р. до Митного союзу Росії, Білорусії і Казахстану приєдналася Киргизія, а з січня 1999 р. в ньому як повноправний член бере участь Таджикистан. Країни-учасниці “Митного союзу п'яти” підписали спеціальну Угоду про поглиблення інтеграції в економічній і гуманітарній сферах. Згідно з цією угодою створились додаткові координаційні організаційні структури на п'яти-сторонній основі, вирішувались питання про розширення торгово-економічних зв'язків на основі послідовної лібералізації обміну факторами виробництва. Восени 2000 р. на базі Митного союзу утворено Євразійське економічне співтовариство.

Одночасно в квітні 1996 р. Росія і Білорусь вийшли на ще вищий ступінь інтеграційного співробітництва – Спільнота двох держав. Угодою про Співтовариство передбачався максимальний ступінь взаємодії економік двох країн у рамках СНД і Митного союзу, були створені двосторонні виконавчі та представницько-консультаційні органи [10].

Водночас у рамках СНД набула розвитку ще одна економічна група, що ставить за мету “активізацію всебічної взаємної співпраці” не на шкоду відносинам з іншими членами СНД. Про створення такого об'єднання оголосили Казахстан, Киргизія й Узбекистан,

які проголосили в лютому 1994 р. початок діяльності Центральноазіатського союзу, з 1998 р. перетвореного в Центральноазіатське економічне співтовариство.

Зміцнення взаємодії між партнерами по СНД на різних рівнях економічної діяльності, деяке поживлення взаємної співпраці, що намітилося в період 1994–1996 рр., сприяли певній стабілізації загальноекономічного становища держав Співдружності. Так, у 1997 р. в більшості країн СНД вдалося призупинити дію кризових явищ: намітилася тенденція до скорочення обсягів ВВП, обсяг промислового виробництва в цілому по Співдружності зріс на 3% порівняно з 1996 р. [8].

Проте надалі позитивний потенціал нарошування інтеграційного співробітництва в рамках СНД багато в чому виявився вичерпаним. Це стосується навіть такої найбільш розвинутої його форми, як Митний союз. Справа в тому, що одночасно із закладанням правової бази його функціонування не було вирішено питання: визначення умов використання спільної валюти – російського (колишнього радянського) рубля або якої-небудь нової, колективної валюти як універсального платіжного засобу; уніфікованого переходу до світових цін у взаємній торгівлі; погашення або реструктуризації взаємної заборгованості; спільної митної охорони зовнішніх кордонів. Довго не вирішувались базові питання, що роблять взаємну торгівлю країн-членів Митного союзу (сьогодні – ЄвразЕС) по-справжньому вільною. Так, лише на засіданні Міждержавної ради Митного союзу 26 жовтня 1999 р. у Москві сторони зобов'язалися нарешті погоджувати базові параметри зовнішньоторговельної і митної політики, без чого, як відомо, будь-який митний союз перетворюється на декларативне утворення. Прийнято також рішення про стягування ПДВ за місцем призначення товару, що дасть змогу, нарешті, уникати подвійного оподаткування при проведенні взаємних торгових операцій.

Протягом 1999 р. членом СОТ стала Грузія, а також до “Митного союзу п'яти” входить Киргизія. З точки зору як Росії, так і інших партнерів по СНД, цей факт означає появу ще більшої роз'єднаності в торговельно-економічній політиці всередині Співдружності, фактичне впровадження новими членами СОТ різних митних режимів відносно країн, проголошених їх пріоритетними партнерами, і до решти світу – на користь останнього.

Без обов'язкового виконання перерахованих вище умов функціонування інтеграційного об'єднання на стадії митного союзу просто неможливо. Нарешті, що дуже важливо, продовжує діяти як принципова позиція відмова більшості країн-членів як ЄвразЕС, так і всього СНД від створення на добровільній основі будь-яких органів з наднаціональними координаційними функціями,

що, у свою чергу, унеможливорює координацію внутрішньої економічної політики республік Співдружності і подальшу інтеграцію.

У результаті російської серпневої кризи за підсумками 1998 р. питома вага держав СНД у загальному обсязі російського товарообігу знизилась до 22,3%, досягши, таким чином, мінімальних значень за останні шість років. Крім того, протягом 1999 р. російський експорт у країни Співдружності зменшився на 19%, а російський імпорт з цих країн – на 25%.

До цього часу, як констатували учасники засідання Ради голів держав СНД, що відбулося в січні і червні 2000 р., не діє зона вільної торгівлі країн Співдружності [7].

До середини 2001 р. тільки вісім з дванадцяти держав-членів СНД (Вірменія, Білорусія, Казахстан, Киргизія, Молдова, Таджикистан, Узбекистан та Україна) ратифікували “Договір про створення зони вільної торгівлі країн Співдружності”, підписаний ще в квітні 1994 р. Водночас Азербайджан, Грузія та Росія до цього часу не розпочали ратифікацію.

Відсутність реального прогресу в діяльності зони вільної торгівлі пояснюється, зокрема, тим, що до цього часу не відпрацьовані економічні механізми взаємної компенсації втрат сторін від скасування податків і зборів на продукцію, що поставляється. До сьогодні досягнута домовленість про можливість так званих “вилучень” з режиму вільної торгівлі, тобто виділення особливої групи товарів і послуг, на які за погодженням сторін протягом певного періоду не поширюються умови вільної торгівлі [6].

Водночас можна констатувати, що без реалізації повною мірою Угоди про зону вільної торгівлі неможливо і практичне здійснення положень, що лежать в основі проголошеного ЄвразЕС.

Незважаючи на певні позитивні моменти, у цілому виділено такі причини триваючого зниження взаємного товарообороту країн СНД:

- значне поширення і небажання відмовлятися від бартерних форм взаєморозрахунків у торгівлі, що досягають, за деякими оцінками, від 70 до 80%;
- рецидиви витратного підходу до торгівлі, пов'язані із застосуванням у розрахунках внутрішніх цін, що істотно відрізняються від міжнародних;
- відсутність зростання (а в багатьох державах і продовження скорочення) платоспроможного попиту більшості населення;
- залишаються правила подвійного оподаткування та численні митні збори при експорті продукції на ринки країн Співдружності;
- відсутність необхідної інформації про стан ринків країн – учасниць СНД;
- вкрай незначне використання національних валют в обслуговуванні взаємного товарообігу;
- зростання зовнішньої заборгованості країн – учасниць Співдружності, що спо-

- нукає до орієнтації на економічні відносини з державами, що можуть виступити джерелами отримання вільно конвертованої валюти;
- прагнення до одностороннього вступу в члени СОТ у надії одержати більш вигідні умови просування власних товарів на ринки третіх країн;
 - сировинний характер російського експорту у республіки СНД (частка енергоресурсів у вартості російського експорту в країни Співдружності становить близько 53%, а частка машин, обладнання та транспортних засобів – 18%);
 - нагромадження зовнішнього боргу партнерів Російської Федерації по СНД (на початок 2000 р. тільки заборгованість за постачання енергоносіїв з РФ, включаючи електроенергію, перевищила 2,5 млрд дол. США);
 - відсутність дієздатних виконавчих органів СНД, без котрих неможливе ефективне управління міждержавним економічним зближенням.

Серед перелічених проблем, з якими стикаються країни СНД, у першу чергу необхідно звернути увагу на світову економічну кризу, її наслідки та політичні дії для їх нейтралізації. Співдружність незалежних держав є одним із регіональних об'єднань, які найбільше постраждали від світової економічної кризи, хоча мали необхідний потенціал для зростання. Це свідчить про те, що фінансово-економічні служби до кризи не підготувались та не зробили висновків з 1992–1993 рр. та з кризи 1997–1998 рр. Тому загальне падіння ВВП по державам Співдружності за 2009 р. становило 7%, у тому числі по Україні – 15,1%, хоча вона не була епіцентром фінансово-економічної кризи [5].

Виділяється група держав, у яких протягом наступних років економіка продемонструвала динамічне зростання, і поряд з ними – група країн з протилежними тенденціями. Особливо відчутно це відобразилось через показники інвестування в основний капітал та зростання цін виробників промислових товарів (див. табл.).

Таблиця

Основні соціально-економічні показники країн СНД у січні–листопаді 2012 р., % [5]

Країна	ВВП (у постійних цінах)	Промислова продукція	Інвестиції в основний капітал	Перевезення вантажів	Роздрібний товарообіг	Індекси цін виробників промислових товарів	Індекси споживчих цін
Азербайджан	102,2	103	114,8	103,9	108,6	134,4	105,3
Вірменія	107,6	109,8	94,9	107,8	100,7	124,4	107,9
Білорусь	101,5	110,5	111,5	111,5	116,6	112,5	107,3
Казахстан	105,5	110,4	98,2	117,4	112,5	128,2	107
Киргизстан	99,4	114,5	97	98,8	95,7	122,6	105,9
Молдова	99,8	107,6	115,8	103,5	108,6	108,2	107,3
Росія	103,4	108,6	104,7	99,7	104,4	114,6	106,5
Таджикистан	105,2	110,9	100,9	110,8	111,8	130,7	105,9
Туркменістан	111,1	–	118,	–	116,7	–	–
Узбекистан	108,3	108,3	108,1	–	112,2	–	–
Україна	100,5	110,7	97,1	111,3	105,8	121,3	109,4
Середнє по країнах СНД	103,4	109	104	107	105	117	107

Вищий приріст ВВП за січень – листопад 2012 р. порівняно з таким самим періодом 2011 р. було зафіксовано в Азербайджані (5,3%), Armenії (9,5%) [46]. Найбільше падіння ВВП в 2012 р. мало місце у Киргизстані (на 0,9%) та Молдові (на 0,5%) [3].

Такі відмінності свідчать про деяку несинхронність розвитку економічної кон'юнктури в регіоні СНД, що підтверджує слабкість реальної інтеграції в рамках цього міждержавного об'єднання.

Крім того, нестабільне фінансове становище країн-учасниць СНД ускладнюється впливом світової фінансово-економічної кризи. Проведені розрахунки значення Індексу антикризової ефективності свідчать про те, що найгірше значення з восьми оцінюваних країн (Росія, Україна, Казахстан, Франція, Канада, Німеччина, Великобританія, США) мають Україна (–1,083) і Росія (–0,600). Більший ступінь відмінності даних індексів порівняно з індексами інших країн (у

Казахстану становить –0,059) свідчить про те, що антикризова ефективність в Україні й у Росії не просто гірше, а суттєво гірше [4]. Результативність вжитих різними країнами заходів щодо боротьби із кризою за квітень 2009 р. показує, що предсталики СНД зайняли останні три місця: Казахстан – 0,248, Росія – 1,048, Україна – 2,661 [2].

Висновки з Аналітичної доповіді про ефективність антикризових заходів у країнах СНД свідчать про такі результати [4, с. 89–92]:

- у Республіці Вірменія на сьогодні здійснено вісімнадцять інфраструктурних проєктів на 25 млрд дол. США і надано 15 млрд дол. США на розширення кредитних програм для малого й середнього бізнесу;
- у Республіці Білорусь показник ВВП за січень – квітень 2009 р. мав приріст 1,2%, зниження промисловості – на 3,6%, зростання роздрібного товарообігу – на 5,5%, проте зростають реальні доходи населення;

- у Республіці Казахстан у 2009–2010 рр. було досягнуто реальний приріст ВВП на рівні 3%, рівень інфляції утримувався в межах 7–9% на рік, а безробіття – на рівні 8% економічно активного населення;
- у Республіці Киргизстан за січень – квітень 2009 р. приріст ВВП становить 0,5% завдяки підтримці внутрішнього попиту й створення сприятливого ділового й інвестиційного середовища;
- у Республіці Молдова відсутність чіткої антикризової програми призвела до політичної нестабільності в державі;
- у Російській Федерації в травні 2009 р. рівень промислового виробництва впав на 17,1%, оборот роздрібної торгівлі знизився на 5,6%, а загальна кількість безробітних становила 7,7 млн осіб;
- у Республіці Таджикистан у 2009 р. порівняно з минулим роком роздрібний товарообіг збільшився на 14,5%, приріст ВВП – на 2,9%, перевезення вантажів збільшилося на 6,4%;
- Республіка Узбекистан є лідером у промисловому виробництві серед країн СНД (приріст виробництва становить 109,9%, роздрібна торгівля збільшилась на 18,3%, ВВП на 7,9%);
- в Україні падіння промислового виробництва за січень – червень 2009 р. становило – 31,1%, а падіння ВВП за перший квартал 2010 р. склало – 20,3%, падіння роздрібної торгівлі – 15,2%, а також реальних доходів населення – на 13% [1].

На сьогодні великою проблемою для країн – учасниць СНД залишається граничне зношування активної частини основних фондів, яка в середньому по державах Співдружності перевищує 65% у реальному секторі економіки [9]. Для вирішення цієї проблеми необхідно забезпечити щорічний приріст інвестицій на рівні, не нижчому за 25% на рік, а також направляти на довгострокові вкладення не менше як 50% інвестицій.

IV. Висновки

Підсумовуючи вищевикладене, незважаючи на те, що Співдружність володіє значним потенціалом – займає 40,7% території Євразії, на якій проживає приблизно 5,8% населення і володіє більше 40% енергетичних запасів, який доцільно використовувати для забезпечення сталого розвитку держав Співдружності, – у країнах – учасницях існує велика кількість невирішених проблем. Основними з них є такі: домінування бартерних форм взаєморозрахунків у торгівлі, скорочення платоспроможного попиту більшості населення, подвійне оподаткування та численні митні збори при експорті продукції на

ринки країн Співдружності, відсутність повної інформації про стан ринків країн – учасниць СНД, незначне використання національних валют в обслуговуванні взаємного товарообігу, зростання зовнішньої заборгованості країн – учасниць Співдружності, сировинний характер статей експорту країн – учасниць СНД, нагромадження заборгованості за торговельні операції між країнами – учасницями СНД, відсутність дієздатних виконавчих органів СНД та слабка координація, а також зношеність основних фондів у виробничому секторі економіки країн – учасниць.

Список використаної літератури

1. Беляев А.А. Системология организации : учебник / А.А. Беляев, Э.М. Коротков ; под ред. д-ра экон. наук, проф. Э.М. Короткова. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 182 с.
2. Винограй Э.Г. Общая теория организации и системно-организационный подход / Э.Г. Винограй. – Томск : Изд-во Том. ун-та, 1989. – 336 с.
3. Купринюк С. Оцінка конкурентоспроможності економіки України / С. Купринюк // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1. – С. 102–110.
4. Николаев И.А. Страны СНГ и мировой кризис: общие проблемы и разные подходы : аналитический доклад / И.А. Николаев, Т.Е. Марченко, М.В. Титова. – М., 2011. – С. 16–24.
5. Основні макроекономічні показники країн СНД [Електронний ресурс] / Межгосударственный статистический комитет сотрудничества независимых государств. – Режим доступу: <http://www.cisstat.com>.
6. Портнов А.В. Діяльність іноземних інвесторів на фондовому ринку України (мотивація і регулювання): автореф. канд. економ. наук : 08.05.01 / А.В. Портнов ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2011. – 20 с.
7. Продуктивні сили економічних районів України / Б.М. Данилишин, Л.Г. Чернюк, О.В. Горська, М.І. Фащевський та ін. – К. : Нічлава, 2005. – 520 с.
8. Приходько О. Альтернативна енергетика: уже не тільки світить, а й гріє / О. Приходько // Дзеркало тижня. – 2008. – № 32.
9. Україна – Росія: проблеми економічної взаємодії / [Пирожков С., Губський Б., Сухоруков А., Бурмістров М. та ін.]. – К. : НІУРВ, 2000. – 256 с.
10. Черкаленко Л. Демократія Центрально-Східної Європи [Електронний ресурс] / Л. Черкаленко // Персонал. – 2006. – № 12. – Режим доступу: <http://www/personal.in.ua/article.php?ida=407>.

Стаття надійшла до редакції 11.05.2013.

Коротаева Ю.В. Анализ проблем развития стран СНГ

В статье сделан анализ системных реформ, проведенных в странах СНГ, что, в свою очередь, позволяет определить их основные составляющие: либерализация цен, организация приватизационного процесса, создание новой банковской, налоговой, бюджетной систем, реформирование денежно-кредитной сферы, реформирование валютной сферы, формирование рыночного механизма регулирования внешней торговли.

Ключевые слова: либерализация цен, инновация, конкурентоспособность, рыночный механизм, внешняя торговля.

Korotaeva U. Analysis the problems of cis-members countries

The article analyses the system reforms that have been implemented in the CIS countries which enables to define their basic elements: price liberalization; the organization of privatization process; the creation of new bank, taxes and budget systems; the reformation of monetary and credit sector; the reformation of exchange system; the formation of market mechanism of foreign trade regulation.

The article reveals the problems of CIS member-countries. It analyses average annual rates of gross domestic product in the CIS countries. The results of economic potential estimation of CIS member-countries allow to draw the conclusion that during market reforms such sectors of economy as consumer goods production and agriculture underwent dramatic changes: a number of industries were closed, others decreased production. The enterprises which mobilized foreign investments and updated their technologies, assortment and technique made progress. Nowadays, some of these enterprises are the components of transnational companies namely the Ukrainian Kryvorizhstal, the Kazakhstan copper-founding factories, the Russian brewing companies and chocolate factories, incomplete vehicle manufacturers in Russia and Uzbekistan. The base of economic potential formation of CIS member-countries is also foreign capital which is available in sphere of services: mobile communication, cargo carriage by motor and sea transport, auditing and consulting services and banking sector.

Key words: price liberalization, innovation, competitiveness, market mechanism, foreign trade.

ДО УВАГИ АВТОРІВ

Вимоги до авторських оригіналів статей,
поданих до науково-виробничого журналу
“Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво”

(фахове видання з економічних наук
Постанова Президії ВАК України від 14.10.2009 р. № 1-05/4)

1. До друку приймаються неопубліковані раніше роботи, **написані українською мовою**, обсяг – 0,5–1 авт. арк.

2. Рукопис статті має містити такі необхідні елементи (бажано виділені **напівжирним шрифтом**):

Тематична рубрика.

УДК.

Назва статті українською, російською та англійською мовами

Прізвище та ініціали автора (авторів) українською, російською та англійською мовами.

Анотація українською (500 символів), російською (500 символів) та англійською (2000 символів) мовами.

Ключові слова українською, російською та англійською мовами (3–10 слів).

I. Вступ (постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття).

II. Постановка завдання (формулювання цілей статті).

III. Результати (виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів).

IV. Висновки з дослідження та перспективи подальших розвідок у цьому науковому напрямі.

Список використаної літератури за алфавітом (оформляти слід згідно з вимогами стандарту з бібліографічного опису).

Підпис автора і дата.

3. Технічні вимоги до оформлення статей

- Стаття має бути набрана в текстовому редакторі Microsoft Word (формат .doc) на аркушах формату А4. Поля з усіх боків – 20 мм. Шрифт – Times New Roman, розмір 14 пт, інтервал 1,5.
- Кількість таблиць, формул та ілюстрацій має бути мінімальною і застосовуватися у статті лише тоді, коли це значно покращує її зміст порівняно з текстовою формою викладу.
- Таблиці створюються тільки за допомогою текстового редактора Microsoft Word.
- Формули набирають у редакторі формул Equation 3.0 або Math Type. За допомогою табуляції формула розташовується по центру, а її номер – в кінці рядка, наприклад:

$$E = mc^2 \quad (1)$$

Курсивом у формулі виділяються тільки латинські літери (крім позначень cos, sin, max, min тощо). Шрифт формул: кирилиця, латиниця – Arial, грецькі, символи – Symbol; розмір основного шрифту – 10 пт.

- Ілюстративний матеріал (графіки, діаграми, схеми тощо) має бути включений до файла статті та відповідати наведеним вимогам. Написи та підписи слід подавати українською мовою (шрифт – Arial, розмір не більше ніж 8 пт). Ілюстрації мають бути складені з урахуванням особливостей чорно-білого друку та записані у форматі jpeg з роздільною здатністю не менше ніж 600 dpi; максимальний розмір – 16 × 25 см.
- Посилання на літературу подавати безпосередньо в тексті у квадратних дужках, зазначаючи порядковий номер джерела, під яким воно внесено до списку літератури, та через кому конкретну сторінку (наприклад: [1, с. 5]).

4. Якщо рукопис статті підготовлено у співавторстві, то на окремому аркуші слід чітко визначити особистий внесок кожного автора у створення рукопису та посвідчити це своїми підписами.

5. Паперовий варіант, підписаний автором, ідентичний набраному в електронному варіанті, завірена **рецензія** доктора наук відповідного профілю (крім випадків, коли автор сам має науковий ступінь доктора наук), **довідка** про автора на окремому аркуші (прізвище, ім'я, по батькові повністю, відповідно до паспортних даних, адреса, телефони з кодом міста, e-mail, науковий ступінь, вчене звання, посада, установа), копія документа про **сплату** (25 гривень за сторінку) передаються відповідальному редакторові або надсилаються за адресою: 69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70Б, КПУ, редакція журналу “Держава та регіони”.

6. Гроші треба перераховувати за реквізитами:

КПУ / Філія АБ “Південний”

р/р 26002310022201 / ОКПО 19278502 / МФО 313753

За друк статті у науково-виробничому журналі “Держава та регіони”.

**СТАТТІ, ОФОРМЛЕНІ БЕЗ ДОТРИМАННЯ ЗАЗНАЧЕНИХ ВИМОГ,
РОЗГЛЯДАТИСЯ НЕ БУДУТЬ!**

До статті можуть бути внесені зміни редакційного характеру без згоди автора.