

**Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
Донецький державний університет управління**

Збірник наукових праць ДонДУУ

**РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ МЕТОДІВ
УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ
ТА ЕКОНОМІКОЮ ПІДПРИЄМСТВА**

**Серія “Економіка”
ТОМ XIII, випуск 259**

Донецьк 2013

ББК 65.9 (4 Укр.) 26

Р 64

Розвиток економічних методів управління національною економікою та економікою підприємства: зб.наук.праць / ДонДУУ. – Донецьк: ДонДУУ, 2013. – т. XIV. – 376 с. – (серія “Економіка”; вип. 259).

Засновник:

Донецький державний університет управління

Редакційна рада:

головний редактор – д.е.н., проф. Поважний О.С.;

заступник головного редактора – д.е.н., проф. Дорофієнко В.В.;

Редакційна колегія:

д.е.н., проф. Поважний С.Ф. (Донецький державний університет управління);

д.е.н., проф. Батченко Л.В. (Донецький державний університет управління);

д.е.н., доц. Бессонова О.А. (Південно-західний державний університет, м. Курськ).

д.е.н., проф. Бєленцов В.М. (Донецький державний університет управління);

д.е.н., проф. Губерна Г.К. (Донецький державний університет управління);

д.е.н., проф. Дубницький В.І. (Донецький державний університет управління);

д.е.н., проф. Рекова Н.Ю. (Донецький державний університет управління);

У збірнику представлено результати досліджень, що проводяться в рамках науково-дослідної роботи кафедри “Фінанси” ДонДУУ. Розглянуто інноваційно-інвестиційні аспекти фінансового забезпечення розвитку держави, вплив процесу глобалізації на розвиток фінансових механізмів в Україні, розкрито проблемні питання щодо фінансових відносин підприємств та запропоновано напрями їх удосконалення. Збірник розрахований на наукових і практичних робітників, викладачів вищої школи, аспірантів, магістрів і студентів.

Затверджений додатком до Постанови Президії ВАК України від 22.12.2010 р. № 1-05/8 як фаховий з економіки.

Видається за рішенням Вченої ради ДонДУУ

ISBN 966-380-007-0

© Донецький державний
університет управління, 2013

ЗМІСТ

<i>Асмолова І.М.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ	6
<i>Вишняк Г.О.</i> СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ЩОДО ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	16
<i>Гайдарь Е.В.</i> ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АУДИТА НА ПРЕДПРИЯТИИ	31
<i>Гальцова О.Л.</i> ОСНОВНІ НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЦІНОВОГО МЕХАНІЗМУ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ	37
<i>Георгиев В.А., Привалова Е.В.</i> ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА СИСТЕМЫ «УПРАВЛЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИМИ ПРОЕКТАМИ»	50
<i>Гнатенко В.С.</i> БАЗОВЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ	56
<i>Григоренко В.Н.</i> РЕАЛИЗАЦИЯ СТРУКТУРНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА: ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ СТИМУЛОВ	66
<i>Гізатуліна О.М.</i> РЕГУЛЮВАННЯ СТАНУ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА ТЕПЛО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ	76
<i>Гришина Ю.В.</i> РАЗРАБОТКА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ВОЗДЕЙСТВИЙ В СИСТЕМЕ СБАЛАНСИРОВАННОГО ЦЕЛЕПОЛАГАНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	82
<i>Грозний І.С.</i> УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ ЗА УМОВИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	87
<i>Дубсї Ю.В.</i> МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ТЯЖІННЯ ДЖЕРЕЛ ВІДТВОРЕННЯ І НАПРЯМІВ РОЗМІЩЕННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ	94
<i>Жикаляк Н.В.</i> ПЛАТА ЗА НЕДРА В ЦЕЛЯХ ДОБЫЧИ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМЫ	106

Ільяшенко В.А. ПОЛІТИКА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: ДЕРЖАВНЕ КОРИГУВАННЯ ЕКОНОМІКО-СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА	114
Каганова С.Д. МИРОВОЙ ОПЫТ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ТРУДОВЫХ ДОХОДОВ	126
Коняхіна Т.В. МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ТА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ	136
Кулиш Е.В., Телюк В.А. ОСОБЕННОСТИ ТЕНДЕНЦИЙ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ В ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ УКРАИНЫ	142
Кулєшова Л.В. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ В УКРАЇНІ	163
Малецький А.В. УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ПЕК НА ОСНОВІ АУТСОРСИНГУ	173
Михайлов А.Н. ФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ КАК ЭТАП ПРОЦЕССА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ	180
Міценко Н.Г., Савуляк М.І. ПРОБЛЕМНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА	193
Міночкіна О.М. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ ВЛАСНОСТІ	202
Онищенко Є.К. МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	225
Орлик І.О. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМИ ЇХ ПОДОЛАННЯ	233
Перловська Н. В. ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ	241

Рекова Н.Ю., Темченко Г.В. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОСЯГНЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО РІВНЯ ВИКОРИСТАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ НА ГРНИЧОРУДНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	253
Солоха Д.В., Ткаченко А.О., Лук'янчук Д.О. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ РИНКУ ЕКОЛОГІЧНО ЧИСТИХ ТОВАРІВ УКРАЇНИ	282
Ставерська Т.О. ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	288
Стрижиченко К.А. ФІНАНСОВИЙ РИНОК ЯК СИСТЕМОФОРМУЮЧИЙ ЕЛЕМЕНТ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	297
Тарасова Г.О. ДЕЯКІ ПІДХОДИ ДО ДІАГНОСТИКИ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ	309
Ткаченко О.Г. МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА СФЕРА НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА»	314
Флерко М.Н. МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН В ПЕРИОД СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ	327
Чехова І.В. ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ	341
Шулаєва Ю.Е., Шепелева А.В. ПОДХОДЫ К АНТИКРИЗИСНОМУ УПРАВЛЕНИЮ СТРАХОВОЙ КОМПАНИЕЙ	354
Шишацкий Д.В. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР С НАЛОГОВЫМИ ОРГАНАМИ	361
Шулаєва Ю.Е. АНАЛИЗ СХЕМ СБОРА ЭЛЕКТРОННЫХ ОТХОДОВ	367

УДК 658.15

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ

*Асмолова І.М.,
аспірант Європейського університету*

Запропоновано концептуальний підхід до формування стратегії управління ресурсним потенціалом підприємств паливно-енергетичного комплексу. Реалізація запропонованого підходу сприяє ефективному використанню та розвитку ресурсного потенціалу підприємств паливно-енергетичного комплексу при збереженні та відновленні ресурсів з урахуванням існуючих ресурсних диспропорцій.

Предложен концептуальный подход к формированию стратегии управления ресурсным потенциалом предприятий паливно-энергетического комплекса. Реализация предложенного подхода способствует эффективному использованию и развитию ресурсного потенциала предприятий паливно-энергетического комплекса при сохранении и восстановлении ресурсов с учетом существующих ресурсных диспропорций.

A conceptual approach to strategy management resource potential of thermal power enterprise sector. Implementation of the proposed approach promotes the efficient use of resources and development potential of enterprises of thermal power complex in the preservation and restoration of resources based on existing resource imbalances.

Постановка проблеми в загальному виді, зв'язок з науковими й практичними завданнями

На сьогоднішній день зміна характеру, структури та змісту управління ресурсами на підприємствах, осмислення їхньої природи, аналіз засобів і методів управління - все це є умовою підвищення ефективності управління сучасним підприємством паливноенергетичного комплексу. Воно повинно забезпечувати не тільки зростання реальної віддачі від використання ресурсів і підтримання стійкого стану підприємства, але також створення і максимальне використання можливостей підприємства. Іншими словами, стратегічною метою управління ресурсами є ефек-

тивна і повна реалізація потенціалу підприємства, а також забезпечення його довгострокових конкурентних переваг.

Управління тільки внутрішніми ресурсами не дозволяє підприємству досягти бажаних результатів. Це пов'язано з посиленням інтеграційних процесів в діловому світі, в результаті яких формується масштабна система, що об'єднує внутрішню сферу бізнесу підприємства, всіх ділових партнерів, клієнтів, інвесторів та інших зацікавлених осіб. Тому підприємству важливо сформувати такі організаційні межі свого бізнес-середовища, які б дозволили на основі сучасних технологій управління забезпечити ефективне використання широкого арсеналу зовнішніх ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Проблеми формування та використання ресурсного потенціалу досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені: Л. Абалкін, В. Авдєєнко, Р. Акбердін, В. Андрійчук, Р. Белоусов, Г. Бабков, П. Борщевський, І. Бузько, Ю. Василенко, С. Волощук, Є. Горбунов, В. Гончаров, А. Задоя, А. Ігнатовський, Р. Колосова, А. Коренков, В. Казанів, Н. Краснокутська, Г. Мельничук, О. Олексюк, І. Ступницький, І. Фаріон, Є. Фигурнов, С. Хейнман, Д. Черніков, В. Шиян, С. Шкарабан та інші. Однак в більшості концепцій управління ресурсним потенціалом, його структури і властивостей, що лежать в основі його використання, недостатньо обґрунтовано. В економічній літературі недостатньо уваги приділено ефективності використання ресурсного потенціалу. Це, у свою чергу, негативно вплинуло на формування методології і методики його використання на підприємствах.

Загальна мета дослідження

Метою статті є розробка концептуального підходу до формування стратегії управління ресурсним потенціалом підприємств паливно-енергетичного комплексу.

Викладення основного матеріалу. Обґрунтування отриманих результатів

Вибір стратегії управління ресурсним потенціалом підприємств паливно-енергетичного комплексу залежить в основному від складу, структури і якості наявних ресурсів, рівня конкурентоспроможності, існуючого положення підприємства на ринку і майбутніх цілей, наприклад, вийти в лідери, закріпитися серед конкурентів, уникнути банкрутства тощо [4].

Вибір ефективної стратегії визначається тією ситуацією, яка склалася на ринку, та тими ресурсами, які є у підприємства для реалізації стратегії.

Для правильного вибору ефективної стратегії управління ресурсним потенціалом визначаються можливі стратегічні альтернативи. Питання визначення стратегічних альтернатив є важливим, оскільки лише за умови правильного вибору стратегії можна досягти високого рівня розвитку ресурсного потенціалу.

Таким чином, під стратегією управління ресурсним потенціалом підприємств паливно-енергетичного комплексу, пропонується розуміти програму дій, в основі якої лежить комплекс методів та підходів до досягнення визначених цілей розвитку потенціалу з урахуванням його вихідного стану та усунення факторів, блокуючих розвиток потенціалу.

Критерієм ефективності реалізації стратегії управління ресурсним потенціалом є збільшення випуску продукції, безперебійний високотехнологічний процес виробництва та ефективне використання потенціалу на кожній стадії реалізації життєвого циклу інноваційно-інвестиційних проектів підприємства. Як і маркетингова, виробнича, фінансова стратегії, вона є однією зі складових стратегії конкурентоспроможності підприємства і визначає його орієнтацію на технологічні інновації як засіб адаптації до зміни зовнішнього середовища.

Під методом розуміють спосіб теоретичного дослідження або

практичного здійснення чого-небудь. На сьогодні серед досліджень вітчизняних науковців можна виділити наступну сукупність методів стратегічного управління ресурсним потенціалом промислового підприємства.

Так, Федосік І.М. в роботі [1].конкретизовано сутність управління ресурсним потенціалом підприємства через визначення його як особливої складової частини менеджменту та самостійного механізму, специфіка якого полягає у формуванні стійкого регулятивного кільця управління ресурсами підприємства.

В роботі [2].автор розглядає управління ресурсним потенціалом підприємства через функцію його оцінки. Так, науково обґрунтована комплексна оцінка ресурсного потенціалу підприємств як елемента загальної системи управління, що розкривається через визначення критеріїв (адекватність поставленим цілям та ефективність) і показників (одиничні, комплексні, інтегральні), систематизацію напрямів і методів оцінки. Виділено такі напрями: оцінка рівня, стану та розвитку; оцінка потреби та забезпеченості; оцінка можливостей; оцінка ефективності використання і формування; оцінка сукупної вартості. Відповідно до напрямів класифіковані основні методи оцінки.

В дослідженні Кудіної О.М. [3].запропоновано методичний підхід до обґрунтування вибору стратегії управління ресурсним потенціалом на основі визначення потреб ресурсного забезпечення стратегії розвитку підприємства, відмінністю якого є позиціонування стану підприємства у просторі трьохмірної матриці стратегічних альтернатив розвитку, заснованої на зіставленні наступних чинників: стратегічні зони ресурсів, стратегічні зони господарювання та технології переробки ресурсів.

Максимовою О.С. в роботі [4].розроблено метод управління ресурсним потенціалом промислових підприємств, побудований на принципах послідовної переробки продукції, який відрізняється від існуючих тим, що враховує фактичні обсяги виробництва у кожному з структур-

них підрозділів, а також можливий її приріст за рахунок використання існуючих резервів усіх видів ресурсів. Це дозволяє визначати потенціал підприємства по випуску товарної продукції у цілому, а також по структурним підрозділам, виробничі можливості яких обмежені дефіцитом тих чи інших ресурсів, і на цій основі планувати процес нарощення виробничих потужностей таких підрозділів, а також інших, що можуть стати стримуючими по виробництву в процесі здійснення інвестицій.

В дослідженні [5].розроблено механізм управління ресурсним потенціалом підприємств як сукупність важелів, форм, методів та інструментів організаційно-правового, фінансово-економічного та соціального забезпечення з урахуванням динамічних факторів внутрішнього та зовнішнього оточення.

Бондаренко Л.М. в своїй роботі [6].сформулювала концептуальні підходи до формування та реалізації стратегії управління розвитком ресурсного потенціалу підприємства регіону на основі розробленого організаційно-економічного механізму підвищення дієвості та активізації його використання, який включає економічні, організаційні, управлінські, техніко-технологічні з визначенням варіантів ситуаційного стану для вибору і прийняття управлінських рішень з вектором на економічне зростання регіону.

Таким чином, на основі проведеного аналізу існуючих методів управління ресурсним потенціалом підприємств паливно-енергетичного комплексу можна зробити висновок, що в роботах вітчизняних науковців, які досліджували зазначену проблему відсутні методи та моделі, використання яких забезпечувало б збалансований розвиток всіх складових ресурсного потенціалу в відповідності з внутрішніми та зовнішніми потребами підприємства. З урахуванням розглянутих переваг та обмежень в використанні існуючих методів управління ресурсним потенціалом на рис. 1 представлено авторський концептуальний підхід до формування стратегії управління ресурсним потенціалом підприємств

паливно-енергетичного комплексу.

Аналіз методології розробки концепції управління ресурсним потенціалом підприємств паливно-енергетичного комплексу дозволяє виділити основні принципи, на яких повинна ґрунтуватися розробка стратегії (рис. 1):

оцінка ресурсного потенціалу підприємства як сукупності всіх видів ресурсів, що забезпечують можливість реалізації цілей;

пріоритет у використанні інтелектуальних і скорочення частки матеріально-речових ресурсів;

формування механізму розподілу ресурсів для досягнення цілей підприємства;

оцінка загроз реалізації цілей підприємства та визначення можливого ризику;

формування альтернативних варіантів розвитку підприємства;

вибір стратегії розвитку підприємства на основі ефективного використання та формування його ресурсного потенціалу;

адаптація системи стимулювання персоналу підприємства для реалізації обраної стратегії його розвитку.

Згідно з переліченими принципами, був розроблений концептуальний підхід до формування стратегії управління ресурсним потенціалом підприємств паливно-енергетичного комплексу (рис. 1) реалізація якого на результативному рівні забезпечить:

Збалансований розвиток складових ресурсного потенціалу підприємств паливно-енергетичного комплексу.

Зростання рівня розвитку ресурсного потенціалу промислового підприємства в відповідності з потребами його внутрішнього і зовнішнього середовища.

Підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом підприємств паливно-енергетичного комплексу.

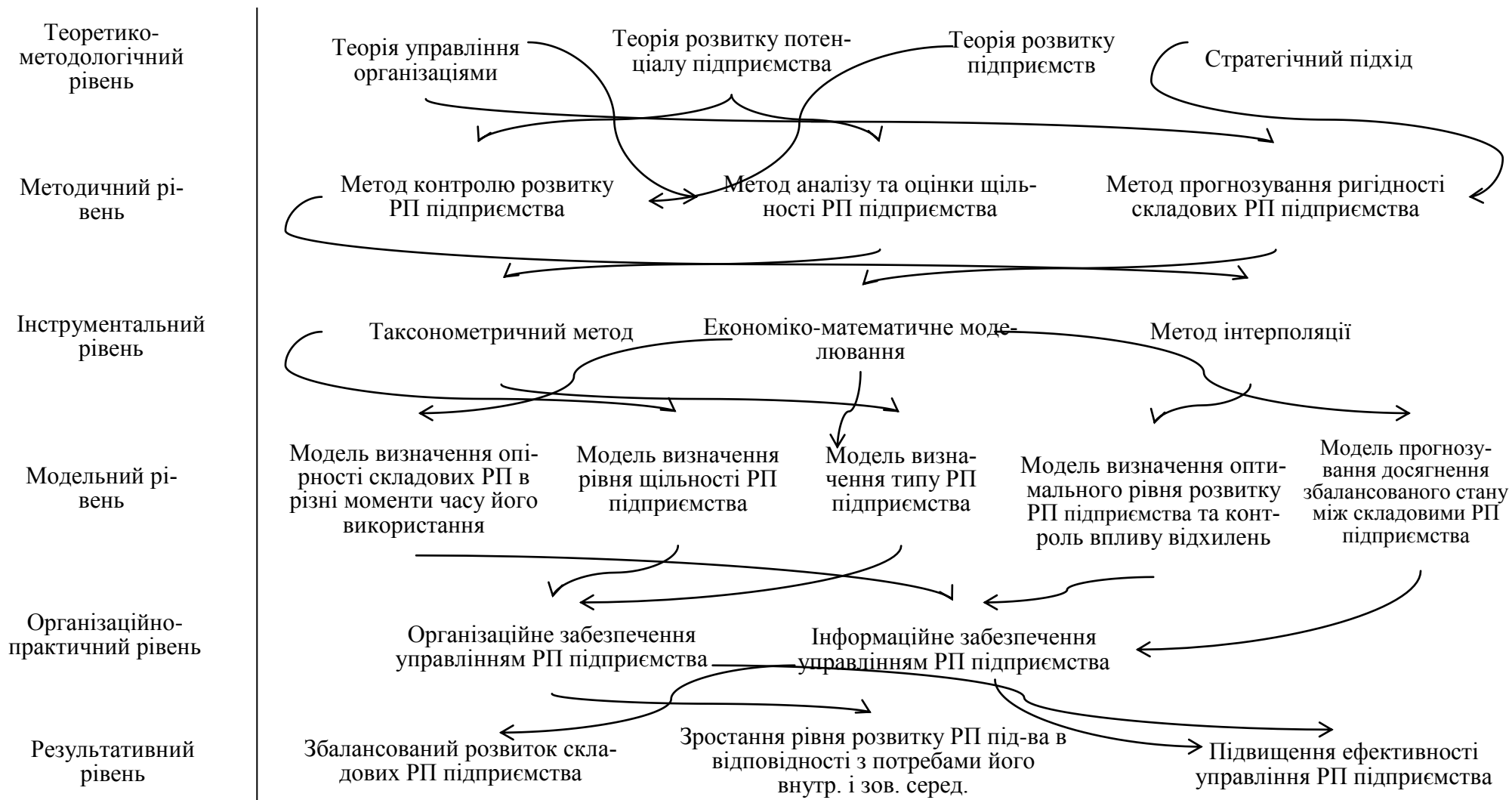


Рис. 1 Концептуальний підхід до формування стратегії управління ресурсним потенціалом підприємств паливно-енергетичного комплексу

Для досягнення представленого на рис. 2 результативного рівня в процесі формування стратегії управління ресурсним потенціалом промислового підприємства в рамках концепції розроблено сукупність методів та підходів, які базуються на використанні інструментів економіко-математичного моделювання та сучасних інформаційних технологій.

В роботі пропонується використовувати термін «щільність ресурсного потенціалу» під яким розуміється здатність ресурсного потенціалу забезпечувати конкурентоспроможність підприємства в довгостроковій перспективі в відповідності з вимогами, що висуває зовнішнє середовище.

На основі таксонометричного методу, розроблено методичний підхід до аналізу щільності ресурсного потенціалу промислового підприємства, який дозволяє встановити фактичний рівень щільності потенціалу та його відстань між еталонним рівнем, що, в свою чергу дає інформацію щодо надлишку (резервів) або нестачі окремих видів ресурсів, що знаходяться в стані незбалансованості та на основі цього встановити тип ресурсного потенціалу (позитивний, прихований та негативний потенціал).

В умовах нестабільності зовнішнього середовища, обмеженості фінансових, технологічних ресурсів і посилення конкуренції за споживачів промислової продукції принципове значення набуває здатність промислового підприємства одночасно забезпечувати високу економічну ефективність інвестованого капіталу і максимально повно реалізувати ринковий попит на свою продукцію. Складність реалізації даної стратегії обумовлена високим ступенем мінливості і невизначеності стану ділового середовища. Тому запропоновано методичний підхід до прогнозування ригідності складових ресурсного потенціалу в умовах мінливого зовнішнього середовища. На основі методу нелінійного програмування розроблено моделі, що дозволяють

визначити: залежність між величиною опірності складових ресурсного потенціалу та прогнозованою величиною навантажень на потенціал в нових умовах функціонування промислового підприємства; частоту диспропорцій складових ресурсного потенціалу, що знаходяться в стані опірності в прагненні досягнення збалансованого стану, щоб відповідати новим навантаженням на ресурсний потенціал підприємства; величину надійності досягнення збалансованого стану складових ресурсного потенціалу при відомих величинах їх опірності в умовах нових динамічних навантажень на ресурсний потенціал підприємств паливноенергетичного комплексу.

Використання запропонованого підходу дозволить керівництву підприємства розробити попереджувальні управлінські заходи щодо формування та використання окремих видів ресурсів в прогнозованому періоді та знизити ризики, їх вплив на результати виробничо-господарської діяльності.

У сучасних умовах господарювання різко постає питання про розробку інструментарію контролю ресурсного потенціалу підприємств паливно-енергетичного комплексу, який дозволить оперативно визначати внутрішні можливості і слабкості аналізованого підприємства, виявляти приховані резерви в цілях підвищення ефективності його діяльності з урахуванням впливу динамічного зовнішнього середовища.

В основі запропонованого методичного підходу розробки системи контролю лежить алгоритм визначення рівня розвитку ресурсного потенціалу підприємств паливно-енергетичного комплексу та ступеня впливу виникаючих відхилень на результат. Співвідношення розрахункового рівня розвитку ресурсного потенціалу з кінцевими результатами функціонування системи контролю дає комплексне уявлення про ступінь використання потенціалу і резервах підвищення ефективності його формування.

Для підвищення рівня практичної реалізації визначених стратегічних заходів з управління ресурсним потенціалом підприємств паливно-енергетичного комплексу пропонується використання підходу до вдосконалення організаційно-інформаційного забезпечення управління ресурсним потенціалом та збалансованого розвитку його складових.

Висновки й перспективи подальших досліджень

Таким чином, запропонований концептуальний підхід до формування стратегії управління ресурсним потенціалом підприємств паливно-енергетичного комплексу представлений як комплекс управлінських рішень, спрямованих на ресурсне забезпечення ефективного обміну з зовнішнім середовищем, який базується на методичному опрацюванні етапів: аналізу та оцінки цілісності ресурсного потенціалу, прогнозуванню опірності складових ресурсів потенціалу до деформації при зміні динамічних навантажень на ресурсний потенціал, контроль його розвитку та ступеня впливу виникаючих відхилень на результат.

Реалізація запропонованого підходу сприяє ефективному використанню та розвитку ресурсного потенціалу підприємств паливно-енергетичного комплексу при збереженні та відновленні ресурсів з урахуванням існуючих ресурсних диспропорцій.

Література

1. Федосік І.М. Управління ресурсним потенціалом банку: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / І.М. Федосік ; Харк. нац. ун-т ім. В.Н.Каразіна. — Х., 2003. — 20 с.
2. Шталь Т.В. Комплексна оцінка ресурсного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.07.05 / Т.В. Шталь ; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. — Х., 2006. — 18 с.
3. Кудіна О.М. Формування ресурсної стратегії підприємства: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / О.М. Кудіна ; Харк. нац. екон. ун-т. — Х., 2007. — 20 с.
4. Максимова О.С. Економічне обґрунтування ресурсного потенціалу гірничорудних підприємств: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / О.С. Максимова ; Криворіз. техн. ун-т. — Кривий Ріг, 2008. — 20 с.

5. Александрова Г.М. Управление финансовым ресурсозбережением торговых предприятий: автореф. дис... канд. экон. наук: 08.00.08 / Г.М. Александрова ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М.Туган-Барановського. — Донецьк, 2009. — 19 с.

6. Бондаренко Л.М. Сутність та роль ресурсного потенціалу в соціально – економічному розвитку регіону /Л.М. Бондаренко// Регіональна бізнес - економіка та управління. 2006. - № 11. - С 119-126

УДК 631.164.23

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ЩОДО ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Вишняк Г.О.,

Луганський національний аграрний університет

У статті розглянуто теоретичні засади інвестиційного розвитку сільськогосподарських підприємств в контексті визначення системного підходу до взаємовідносин між його складовими. Обґрунтовано сутність складових елементів інвестиційного розвитку з урахуванням специфічних особливостей галузі дослідження.

В статье рассмотрены особенности инвестиционного развития сельскохозяйственных предприятий в контексте определения системного подхода к взаимоотношениям между его составляющими. Обосновано сущность составных элементов инвестиционного развития с учетом специфической особенности отрасли исследования.

In the article theoretical principles of investment development of agricultural enterprises are considered in the context of determination of approach of the systems to the mutual relations between his constituents. Grounded essence of component elements of investment development taking into account the specific features of research industry.

Постановка проблеми в загальному виді, зв'язок з науковими й практичними завданнями

Неодмінною умовою прискореного розвитку сільського господарства та подолання кризових явищ є активізація інвестиційної діяльності, яка може забезпечити нарощування виробничого потенціалу галузі, відтворення і відновлення основних виробничих фондів, їхнє

якісне поліпшення, активізацію виробничих, технологічних, наукових, організаційних, соціальних, природних факторів виробництва, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, перехід до інноваційного шляху розвитку. До того ж багаторічним досвідом доведено, що підвищення рівня інвестиційного забезпечення сільського господарства сприяє нарощуванню обсягів виробництва, зростанню результативності галузі, зміцненню продовольчої безпеки країни, а також розв'язанню соціальних проблем на селі. Для вирішення цих проблем і розширення напрямків своєї діяльності підприємства потребують значних інвестиційних ресурсів, які можливо використати у господарській діяльності. Таким чином, закономірним результатом реалізації інвестиційного потенціалу є розвиток підприємства. Крім того, ефективність діяльності підприємств, їх рентабельність і фінансова стійкість впливають на формування інвестиційного потенціалу підприємства та забезпечують рівень його інвестиційної привабливості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Дослідженнями питань інвестування та інвестиційної діяльності в економіці займається ряд вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, зокрема В.В. Бочаров, М.І. Герасимчук, О.Д. Данілов, А.В. Мертенс, М.М. Надашківський, А.А. Пересада, В.М. Просяник, П.С. Рогожин, Т.С. Хачатуров, В.Я. Шевчук та ін. Інвестиційну діяльність в аграрній сфері вивчають П.І. Гайдуцький, В.М. Гончаров, М.І. Кісіль, А.Г. Махмудов, Г.М. Підлісецький, П.Т. Саблук, В.Г. Ткаченко, А.В. Чупіс та ін.

Незважаючи на значні наукові дослідження та вагомі практичні розробки з питань здійснення управління та оцінки ефективності інвестиційної діяльності в аграрній сфері недостатньо вивченими залишаються питання покращення умов інвестиційної діяльності

сільськогосподарських підприємств, підвищення рівня інвестиційної привабливості і потенціалу, а також впровадження механізмів і заходів активізації інвестиційної діяльності в аграрній сфері, зокрема на рівні підприємства.

Загальна мета дослідження

Метою статті є дослідження системного підходу щодо розвитку інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

Системний підхід є одним з дієвих компонентів процесу наукового пізнання складних явищ у царині економічних відносин. Системні усвідомлення та методологічні засоби відповідають потребам сучасної економічної науки бо розкривають закономірності функціонування та інтеграції об'єкту дослідження – інвестиційного розвитку.

Проблематика інвестиційного розвитку аграрних підприємств була і залишається ключовою з точки зору створення інвестиційного потенціалу, а також забезпечення ефективності функціонування капіталу. Аналіз наукових праць вітчизняних вчених дає можливість стверджувати, що питанням інвестицій в аграрне виробництво України приділяється дуже велике значення. Автори з різних точок зору розглядають питання інвестування в аграрному виробництві, визначають необхідність втручання держави в інвестиційні процеси та пошук джерел фінансових ресурсів для вкладання у створення та придбання основних засобів для сільського господарства.

В цьому контексті Назарова Л.В. стверджує, що розробка практичних оцінок щодо перспектив удосконалення інвестиційного режиму повинна бути методологічно узгоджена із загальними закономірностями руху капіталів, підприємницькою інвестиційною логікою і конкретними завданнями розвитку агропродовольчого сектора України. Необхідність і важливість цього процесу зумовлена також і

процесами глобалізації, яка зумовила значне зростання об'ємів торгівлі загалом і сільськогосподарськими товарами зокрема. Так, за останні 25 років об'єми торгівлі агропродовольчими товарами у світі зросли від 220 до 640 млрд. дол. США, або майже у 3 рази. Доля України у світовому експорті продукції АПК порівняно з основними країнами-експортерами невелика і дорівнювала у 2009 р. 0,6% [9]. До головних причин, які перешкоджають інвестиційному розвитку в АПК України та визначають його кризовий стан, вона відносить, в першу чергу, макроекономічні фактори.

За період 1990-2000 рр. інвестиції в основний капітал сільськогосподарських підприємств зменшились з 11799 млн. грн. у порівняльних цінах до 496 млн. грн., або у 23,8 рази. Упродовж 2000-2010 рр. намітилась тенденція до збільшення обсягів інвестицій у сільське господарство. Частка аграрного сектора у здійсненні інвестицій в основний капітал народного господарства України зменшилась з 21,3 % до 3,6 % [12]. Такий обсяг інвестицій не забезпечує стабільний розвиток галузей аграрного сектору економіки країни. При цьому купівельна спроможність промислових товарів (сільськогосподарська техніка, міндобрива, пально-мастильні матеріали тощо) для потреб сільськогосподарських підприємств значно зменшилась, завдяки посиленню інфляції та кризи. При цьому підраховано, що у розвиток галузей вітчизняного АПК щорічно необхідно інвестувати понад 25 млрд. грн. Потреба інвестицій в основний капітал сільського господарства на 2015р. становитиме 30, а на 2020 р. – 45 млрд. грн. [5].

Зміна об'ємів виробництва в сільському господарстві найбільшою мірою корелює саме з динамікою падіння обсягів капітальних вкладень у зазначену галузь. За останні 10 років майже повністю припинились процеси відтворення й оновлення матеріально-технічної бази АПК, відбувся високий рівень руйнації виробничих приміщень і споруд, машин та обладнання, транспортних засобів, скорочення поголів'я

основного стада. У зв'язку з цим інвестиційний розвиток в сучасних умовах АПК Пархомець пов'язує з мобілізацією власних джерел фінансування; створенням сприятливих умов для залучення іноземного капіталу; розширенням масштабів довгострокового кредитування; посиленням державної інвестиційної підтримки та формуванням якісно нової аграрної політики, яка має насамперед регулювати законодавчі, податкові, митні та інші питання діяльності у агропромисловому виробництві [12].

Вивченню питань, пов'язаних з інвестиційним розвитком аграрного сектору, приділяють увагу П.Т. Саблук, М.Ю. Коденська. Основними причинами існування інвестиційної проблеми в сільському господарстві вони вважають міжгалузеві диспропорції в економіці як наслідок диспаритету цін на ресурси і продукцію сільського господарства й відсутність компенсації скорочення державних інвестицій в аграрне виробництво дією інших ринкових механізмів. Розвиток економічних відносин у державі має здійснюватися таким чином, щоб вони сприяли еквівалентному обміну між сільським господарством та іншими сферами економіки, через механізми розподільчих відносин одержували однакову прибутковість виробництва в різних галузях і продуктових підкомплексах АПК. Дана пропозиція набуває особливої актуальності в сучасних економічних умовах [3].

Як зазначає В.Г. Ткаченко, актуальність питання реформування процесів фінансового забезпечення інвестиційної і інноваційної діяльності в АПК зумовлена низкою існуючих невідповідностей в даному напрямі. Не дивлячись на незадовільне фінансове забезпечення інвестиційній діяльності і істотну нестачу ресурсів починаючи з 2000 р. сільське господарство Луганської області демонструє зростання виробництва валової продукції. В умовах фінансової кризи, сільське господарство було визначено, як один з центрів розвитку і

стимулювання економічного зростання України. Проте Ткаченко В.Г. зауважує, що на протязі останніх 8 років доля сільського господарства у ВВП неухильно знижується. При цьому доля інвестицій, які здійснюються в сільське господарство залишається стабільним. Тобто наявний відносно стабільний рівень інвестиційних вкладень в сільське господарство не дає можливості забезпечувати зростання виробництва та характеризується низьким рівнем ефективності використання [13].

Досить показовим, як стверджує Кожем'якіна М.Ю. є те, що норма нагромадження основного капіталу, розрахована як частка інвестицій у валовій доданій вартості, в сільському господарстві у два рази, а в окремі роки майже втричі нижча, ніж в економіці України, що також свідчить про недостатній рівень інвестиційної активності в галузі. Прискорений розвиток аграрного сектору зазначає Кожем'якіна М.Ю. і перетворення його у пріоритетну сферу економіки України потребує мобілізації внутрішніх джерел для зміцнення виробничого потенціалу, створення сприятливих умов для залучення коштів з інших галузей та видів економічної діяльності, розширення масштабів кредитування сільського господарства, збільшення надходжень іноземного капіталу й посилення державної інвестиційної підтримки галузі [7].

Таким чином, узагальнюючи наукові обґрунтування вітчизняних вчених-аграріїв щодо існуючих проблем інвестиційного розвитку АПК та шляхів їх вирішення, варто констатувати багатогранність та масштабність досліджуваного економічного явища в контексті пошуку шляхів активізації залучення інвестиційних ресурсів у сільське господарство. У зв'язку з цим виникає необхідність перш ніж визначити вектори розвитку підприємств у сфері інвестування, науково обґрунтувати системний підхід інвестиційного розвитку на засадах комплексного теоретичного дослідження усіх його складових.

На нашу думку, інвестиційний розвиток є одною із складових поняття «інвестицій» і відноситься до самостійного їх прояву в межах

окремого суб'єкта – підприємства та реалізується за допомогою системи господарських і управлінських рішень, що визначають об'єм, структуру і напрямки вкладень інвестиційних ресурсів, забезпечують вигідне вкладення капіталу в різних формах його прояву з метою підвищення фінансових результатів, зміцнення економічного потенціалу і зростанні фінансової стійкості підприємства. Інвестиційний розвиток підприємства - це динамічний процес кругообігу інвестиційних ресурсів, що багаторазово залучається в інвестиційну діяльність підприємства і визначає приріст власного капіталу або активів підприємства.

Враховуючи необхідність урахування структурних, якісних і кількісних аспектів розвитку, ми розуміємо інвестиційний розвиток у сучасних умовах господарювання як формування, накопичення та використання фінансово-економічних переваг, що виступають відображенням позитивних змін у виробничо-господарській діяльності (у вигляді нових продуктів, послуг, організаційно-технічних і соціально-економічних рішень, виробничого, фінансового, комерційного характеру) на засадах ефективного інвестиційного забезпечення їх практичної реалізації у об'ємах економічно обґрунтованої потреби за відповідними джерелами фінансування.

Кількісні зміни мають прояв у збільшенні або зменшенні складових елементів певного цілісного економічного явища (процесу господарської діяльності) чи об'єкта (підприємства) шляхом зміни їх числових значень, зокрема: за рахунок вкладання інвестиційних ресурсів на засадах їх ефективного використання підвищуються кінцеві фінансові результати підприємства, розміри капіталу та його ринкова вартість. Структурні зміни пов'язані зі змінами взаємодії складових елементів, які можуть супроводжуватись змінами принципів і форм організації виробництва, його відокремлених підрозділів, структури управління, направлених на підвищення інвестиційної привабливості

об'єкту інвестування, його конкурентоспроможності з метою досягнення заданого рівня ефективності використання інвестиційного капіталу.

Якісні зміни ототожнюються змінами особливостей взаємодії або закономірностей впровадження кількісних та структурних змін і протікають у вигляді інноваційних процесів, що забезпечує підвищення конкурентних переваг підприємства, якості виробленої продукції, рівня продуктивності та технічної оснащеності виробництва, ефективності використання ресурсів, та формують відповідний потенціал підприємства, який є критерієм оцінки розвитку. При цьому слід зауважити, що інвестиційний розвиток підприємства є процесом безперервного, постійно поновлюваного під впливом макроекономічних умов (які визначаються станом інвестиційного клімату) постійного руху інвестиційного капіталу, що змінюються, забезпечуючи розширене відтворення підприємницьких структур в умовах постійної змінної кон'юнктури ринку.

Системний підхід інвестиційного розвитку передбачає взаємодію трьох головних складових, які визначають рівень його активізації: інвестиційна активність, інвестиційна привабливість, яка визначається розвитком інвестиційного потенціалу при відповідному рівні ризику, об'єднаних за критерієм загального впливу з боку інвестиційного клімату.

Інвестиційна привабливість підприємства — це його інтегральна характеристика як об'єкта потенційного інвестування з точки зору наявного стану, можливостей розвитку, обсягів і перспектив отримання і розподілу прибутку, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості підприємства, ділової активності та рентабельності [11]. Таке трактування є більш суттєвим, тому що інтегральна характеристика підприємства дає змогу інвестору зіставити її із власними інвестиційними цілями та зробити висновок про доцільність вкладання

коштів.

Економісти, які досліджують зазначене питання, однак в думці, що інвестиційна привабливість підприємства має характеризуватися як комплекс показників його діяльності, що визначає для інвестора сферу переважних значень інвестиційної поведінки. Білоруськими вченими Н.А. Русак і В.А. Русак запропоновано коротке і чітке визначення інвестиційної привабливості об'єкта (країни, регіону, галузі, підприємства або проекту) як доцільності вкладення в нього вільних коштів [5].

Короткий аналіз наукових підходів вчених щодо тлумачення інвестиційної привабливості підприємства дозволяє зробити висновок, що це система інтегральних, комплексних показників доцільності вкладання інвестиційних ресурсів інвестором в об'єкт інвестування, що відображає сукупність об'єктивних та суб'єктивних факторів, які сприяють або перешкоджають ефективній реалізації інвестиційної діяльності підприємств. Щоб бути привабливим для потенційних інвесторів, підприємство повинне характеризуватися наявністю внутрішніх і зовнішніх можливостей залучати та використовувати інвестиційні ресурси для свого розвитку та забезпечувати максимізацію економічного ефекту суб'єктам інвестування за мінімального інвестиційного ризику [1]. Тобто інвестиційний потенціал визначає сукупний рівень здатності підприємства реалізовувати інвестиційні проекти, а ефективність реалізації інвестиційної діяльності зумовлена рівнем та об'ємами використання цього потенціалу

Інвестиційну привабливість суб'єктів господарювання варто розглядати в контексті забезпечення можливості реалізації інвестиційного потенціалу підприємства, що має прояв у взаємозалежності інвестиційного інтересу та інвестиційної потреби. При цьому варто констатувати суперечливий зв'язок між інвестиційним інтересом і інвестиційною потребою, оскільки інвестором володіє

бажання отримати найбільший економічний або соціальний ефект при мінімальних вкладеннях капіталу, що розкриває внутрішній механізм реалізації інвестиційної діяльності як рушійного фактору розвитку підприємства. До того ж інвестиційна привабливість виступає загальним параметром визначення переваг і недоліків інвестування за окремими видами діяльності та об'єктів з позиції конкретного інвестора.

Слід зазначити, що аграрно-промислові підприємства, поряд із аграрними підприємствами інших організаційно-правових форм, є більш інвестиційно-привабливими через специфіку їхньої господарської діяльності. Замкнений цикл виробничого процесу у таких видах сільськогосподарських підприємств сприяє тому, що за рахунок диверсифікації виробництва ризик, пов'язаний із сезонними особливостями аграрної сфери, значно нижчий.

Інвестиційна привабливість є об'єктивною передумовою для інвестування і кількісно виражається в об'ємі вкладень, які можуть бути залучені в підприємство, виходячи з властивих йому інвестиційного потенціалу і рівня інвестиційного ризику. Рівень інвестиційної привабливості виступає при цьому як інтегральний показник, що підсумовує різноспрямований вплив показників інвестиційного потенціалу і інвестиційного ризику, які реалізуються у інвестиційній активності підприємства.

В сучасній економічній літературі відсутнє однозначне визначення поняття «інвестиційний потенціал». Аналіз економічних аспектів поняття «потенціал» виявляє широкий спектр підходів до його вивчення. При поясненні даної категорії домінують кількісний та якісний підходи. За першим із них інвестиційний потенціал розглядається дослідниками як сукупність ресурсів, за другим – можливість їх реального використання. З-поміж варіантів трактування поняття «інвестиційний потенціал» можна виділити:

з точки зору А. М. Марголіна і А. Я. Бистрякова, він являє собою не просту, а певним чином впорядковану сукупність інвестиційних ресурсів, що дозволяють досягти ефекту синергізму (походить від грецького «synergeia» і означає співпрацю, співдружність) і отримати ефект від взаємодії різних чинників, що перевищує суму ефектів від дії на даний об'єкт кожного чинника окремо при їх використанні [8];

Єпіфанов А.О. вважає, що це сукупність фінансово-економічних ресурсів, які можуть бути залучені за рахунок всіх (зовнішніх і внутрішніх) джерел фінансування, та чинників, що створюють необхідні умови для забезпечення бажаного рівня його інвестиційної активності, оптимального використання цих ресурсів з метою досягнення стабільного фінансово-економічного функціонування даного суб'єкта господарювання та зростання ефективності його діяльності [4];

Должанський І.З., Загорна Т.О. та інші вчені визначають його як сукупність інвестиційних можливостей підприємства, використання яких спрямоване на досягнення цілей його інвестиційної стратегії [2].

Отже, згідно з досліджуваними визначеннями в загальнонауковому сенсі інвестиційний потенціал суб'єкта господарювання доцільно ототожнювати з його можливостями до ефективної інвестиційної діяльності, які зумовлюються наявністю у нього відповідних здатностей (інвестиційних ресурсів). Зазначені здатності можуть бути реалізовані в інвестиційній діяльності під впливом низки обумовлюючих факторів. Інвестиційні ресурси суб'єкта господарювання і суб'єктивні умови реалізації інвестиційних можливостей визначають внутрішній вплив факторів, об'єктивні умови реалізації можливостей, а також закони та закономірності щодо функціонування суб'єкта господарювання – зовнішній вплив.

Інвестиційна, як і будь-яка економічна діяльність, об'єктивно пов'язана з ризиками. Система чинників, що характеризують

інвестиційні ризики, зрештою може бути зведена до оцінки загальних умов господарювання в економіці. Чим більше сприятлива інвестиційна привабливість, тим менше ризик і навпаки. Інвестиційний ризик суб'єкта господарювання визначається як ймовірність неповної реалізації його інвестиційного потенціалу, наслідок дії об'єктивних несприятливих умов інвестиційної діяльності, що формують вірогідність фінансових втрат доходу від інвестицій або зменшення капіталу [10].

Сільськогосподарські підприємства як агроекологічна система мають низку відмінних особливих умов щодо здійснення інвестиційної діяльності, які служать додатковими передумовами виникнення ризику. Перш за все вони стосуються застосування у практичній діяльності підприємств ресурсів біологічної природи походження під впливом природо кліматичних умов на результат виробництва. Біологічне походження використовуваних ресурсів у виробничій діяльності зумовлює сезонність виробництва, імовірність рослин і тварин до захворювань, пошкодження шкідниками, часовий розрив між часом вкладання інвестиційних ресурсів у відповідний виробничий період і отриманням віддачі від нього у інший період діяльності. На протязі тривалого терміну реалізації інвестиційного процесу значно знижується точність планування результатів, зростає вплив непередбачуваних чинників виробництва, що викликають відхилення від запланованих показників.

Поряд з виробничими ризиками можуть виникнути ризики, пов'язані з ринковими факторами, такими як зміни цін на ресурси або продукцію, зміни конкурентного середовища, умов постачань або продажів, тощо. Вплив цих факторів може спричинити порушення відповідності витрат виробництва і вартості реалізованої продукції. У сільському господарстві переважна доля відтворювального капіталу формується за рахунок власної продукції. Тому скорочення об'ємів

виробництва сільськогосподарської продукції можуть обумовити ризик браку коштів у подальші періоди виробництва, в результаті чого виникає необхідність залучення додаткових коштів для поповнення ресурсів. Узагальнюючи наукові позиції щодо визначення елементів інвестиційного розвитку сільськогосподарських підприємств можна визначити системний підхід щодо його формування (рис.1).

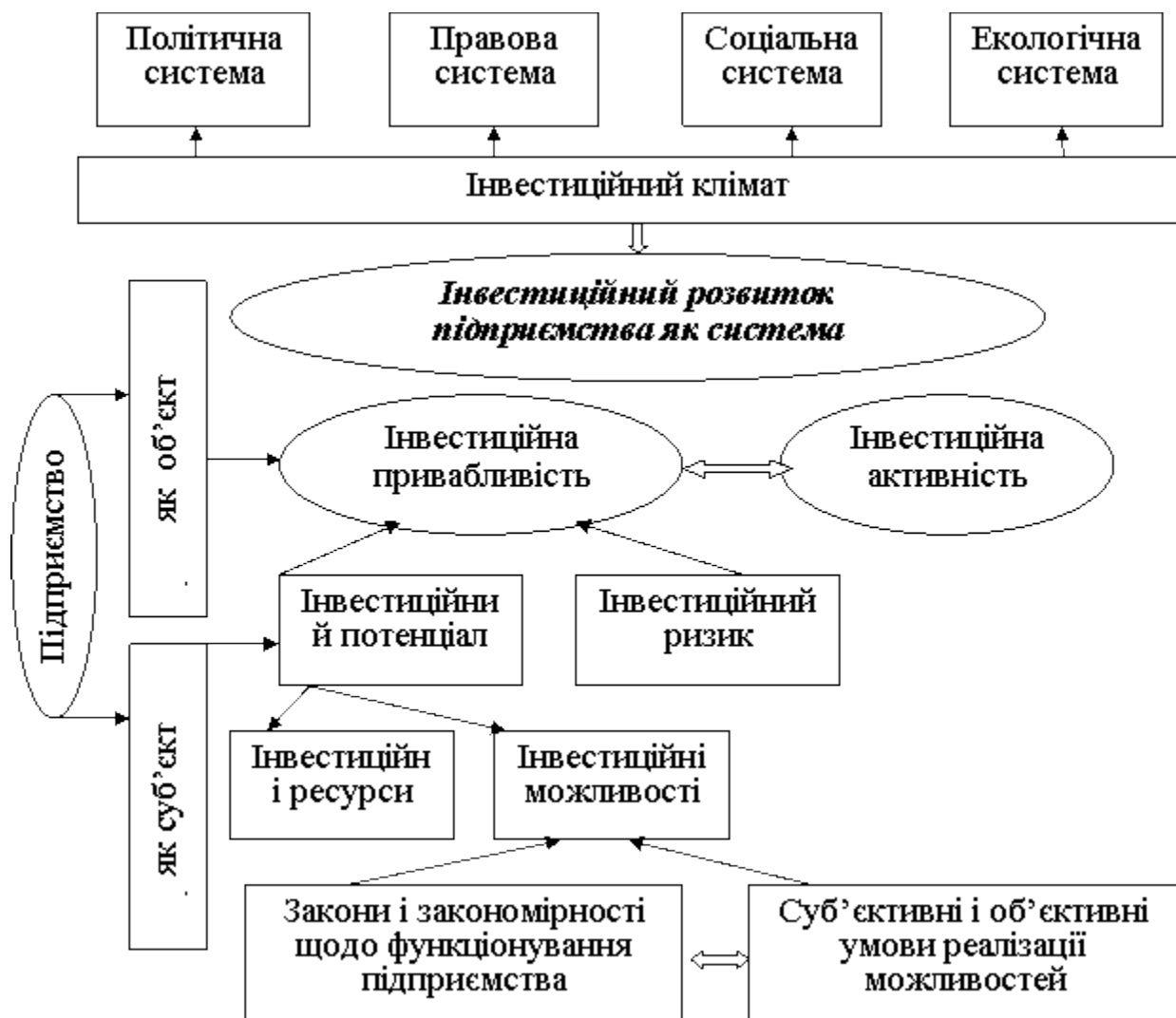


Рис. 1. Системний підхід щодо інвестиційного розвитку сільськогосподарських підприємств (розроблено автором)

Значну увагу слід приділити формуванню сприятливого інвестиційного клімату, який формується під впливом сукупності політичних, соціальних, економічних та інших чинників, на які зважають інвестори при прийнятті рішень щодо здійснення інвестицій. Існують об'єктивні та суб'єктивні чинники, які негативно впливають на процес інвестування галузі, тому при стимулюванні залучення інвестицій слід врахувати вплив цих чинників, до яких відносять: економічну нестабільність держави, неврегульоване законодавство, відсутність гарантій захисту від його змін, темпи інфляції залишаються на значно вищому рівні, ніж у країнах Європи, недосконалу фінансову, у тому числі податкову політику функціонування інвестиційного процесу.

Ступінь реалізації інвестицій при відповідному інвестиційному кліматі характеризує інвестиційну активність підприємств, яка виражає рівень інтенсивності процесів інвестування в рамках регіону, що враховує ресурсні та реалізовані інвестиційні можливості економічної системи. Інвестиційна активність це не тільки інтенсивність залучення інвестицій в економіку регіону, але і створення передумов для відповідного розміщення залучених коштів. Внаслідок того, що інвестиційна привабливість визначає інвестиційну активність, інвестиційний клімат визначається інвестиційною активністю і інвестиційною привабливістю.

Висновки й перспективи подальших досліджень

Системний підхід у дослідженні інвестиційного процесу — це комплексне вивчення інвестиційного процесу як одного цілого з представленням взаємовідносин між його складовими - елементами системи. Саме такий підхід до визначення поняття «інвестиційний розвиток» дає можливість, з одного боку, ґрунтовно досліджувати особливості усіх видів інвестицій (фінансових, реальних та соціальних) підприємств як об'єкту або суб'єкту інвестування, а з другого —

визначати стан, проблеми та шляхи організаційно-економічного забезпечення розвитку інвестиційної сфери у контексті її взаємодії з іншими складовими суспільства.

Література

1. Боярко І.М. Оцінка інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання / І.М. Боярко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7. – С. 90-99
2. Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства: Навч. Посібник / І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Ращупкіна— К: Центр навчальної літератури, 2006. — 362 с.
3. Інвестиційна привабливість аграрно-промислового виробництва регіонів України / П.Т. Саблук, М.І. Кисіль, М.Ю. Коденська; ред. М.І. Кісіля, М.Ю. Коденської. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 478 с.
4. Єпіфанов А.О. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання : монографія / А.О. Єпіфанов, Н.А. Дехтяр, Т.М. Мельник та ін. / За ред. д.е.н. А.О. Єпіфанова. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 286 с.
5. Кісіль М.І. Стратегічні напрями інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства / М.І. Кісіль // Економіка АПК. – 2012. – № 9. – С. 36-39.
6. Колотуха С.М. Кредитування сільськогосподарських підприємств як ефективне джерело інвестиційної діяльності / С.М. Колотуха, І.П. Борейко // Економіка АПК. – 2009. - № 1. – С. 21-26.
7. Кожем'якіна М.Ю. Інвестиційне забезпечення як основа розвитку аграрної економіки України / М.Ю. Кожем'якіна // Економіка АПК .- 2009. - №12. – С. 68-73.
8. Марголин А. М. Экономическая оценка инвестиций/ А.М. Марголин, А. Я. Быстрыков.: М., 2001. – С. 357–359.
9. Назарова Л.В. Розвиток інвестиційних процесів в АПК України: стан, проблеми, перспективи // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. - №1. – С. 71-75.
10. Наролина Ю.В. Инвестиционный потенциал и инвестиционный риск как основные составляющие инвестиционной привлекательности региона / Ю.В. Наролина // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2009. – Т. 80. – № 12. – С. 137-143.
11. Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна / За заг. ред. д.е.н. В.В. Дем'яненко. — Донецьк: ДВНЗ «ДонНТУ». — Вип. 37-3. — 2009. – С. 52-56.
12. Пархомиць М.К. Активізація інвестиційної діяльності в АПК / М.К. Пархомиць // Інноваційна економіка. – 2012. - №9. – С. 3-8.
13. Ткаченко В.Г. Инвестиционно-инновационные процессы развития аграрного сектора экономики Украины / В.Г. Ткаченко, В.И. Богачев. Науковий висник ЛНАУ. – Луганськ.: «Книжковий світ», 2011. – 352 с.

УДК 330.47

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АУДИТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

*Гайдарь Е.В., к.е.н., доцент,
Донецкий национальный университет
экономики и торговли им. М.Туган-Барановского*

В статье разработаны принципы построения информационного обеспечения управленческого аудита на предприятии, основанные на выделении и анализе целей потребителей управленческой информации, что позволяет осуществлять оценку эффективности управленческого, финансового и бухгалтерского учета и повысить качество принятия управленческих решений.

У статті розроблено принципи побудови інформаційного забезпечення управлінського аудиту на підприємстві, засновані на виділенні і аналізі цілей споживачів управлінської інформації, що дозволяє здійснювати оцінку ефективності управлінського, фінансового і бухгалтерського обліку і підвищити якість ухвалення управлінських рішень.

In this paper, the principles of building the information security management audit of the enterprise, based on the isolation and analysis of customer information management purposes, which allows for evaluation of the effectiveness of management, finance and accounting, and to improve the quality of decision-making.

Постановка проблемы в общем виде.

Связь с научными и практическими задачами.

Современное предприятие представляет собой сложную экономическую систему, управление которой требует наличия соответствующего обеспечения для обработки информации, полученной в результате управленческого, финансового и бухгалтерского учета. Оценка эффективности методов сбора и обработки этой информации, то есть управленческий аудит, является важной составляющей функционирования предприятия. Анализ методов управленческого аудита [6, 5, 10, 0, 7].позволяет сделать вывод, что необходима разработка новых, более совершенных методов сбора и обработки управленческой информации,

что, в свою очередь, требует разработки подходов к их анализу. Управлять все более сложными и объемными потоками управленческой информации для решения аудиторских задач можно только с использованием современных информационных технологий, для чего необходима разработка соответствующего информационного обеспечения. Информационное обеспечение управленческого аудита представляет собой взаимосвязанную совокупность информационных потоков, экономико-математических методов и моделей, технических, программных и технологических средств, которая позволяет осуществлять обработку аудиторской информации [8, 11].

В современной экономике аудиторская деятельность должна быть направлена на реализацию и усиление контрольной функции управленческого аудита, что может быть достигнуто только в результате перехода к модели системно-ориентированного аудита [1, 2, 4]. Это требует широкого применения методов экономико-математического моделирования и информационных технологий.

Все это обуславливает актуальность исследований информационного обеспечения управленческого аудита на предприятии.

Анализ последних исследований и публикаций.

Выделение нерешенных вопросов

Вопросам управленческого учета на предприятии посвящены работы ряда авторов [1, 2, 4, 8, 11, 12, 3, 0, 7]. Однако, большинство исследователей рассматривают проблему разработки управленческого учета на предприятии без учета особенностей разработки соответствующего информационного обеспечения, а также без выделения специфики существующих при этом информационных потоков. Для украинской экономической среды до настоящего времени не предпринимались попытки разработки принципов построения информационного обеспечения для оценки эффективности осуществления учета на предприятии. Поэтому возникает необходимость в разработке принципов формирова-

ния информационного обеспечения управленческого аудита.

Одной из наиболее актуальных частей проблемы разработки информационного обеспечения управленческого аудита является определение целей пользователей информационного обеспечения, а также анализ потребляемой ими информации.

Общая цель исследования

Целью статьи является разработка принципов информационного обеспечения управленческого аудита.

Изложение основного материала.

Обоснование полученных результатов

Управленческий аудит на современном предприятии является обязательной частью процесса контроля и позволяет оценить эффективность использования ресурсов для достижения целей предприятия, а также правильность ведения учета на предприятии. При этом могут быть выделены две группы пользователей управленческого аудита: внешние и внутренние. К внешним пользователям относятся экономические субъекты, имеющие интересы в предприятии, такие как акционеры, инвесторы, кредиторы и т.п. Внутренними пользователями управленческого аудита являются непосредственно лица, принимающие решения, то есть менеджеры высшего и среднего звена.

Предлагаемая схема информационного обеспечения управленческого аудита представлена на рис. 1. При этом выделяются этапы аудита финансового состояния, эффективности использования ресурсов и ведения управленческого учета.

В аудите финансового состояния заинтересованы, прежде всего, внешние пользователи, которым необходимо принимать решения о взаимодействии с предприятием исходя из его платежеспособности, финансовой устойчивости и ликвидности.

В свою очередь, аудит эффективности использования ресурсов предприятия необходим внутренним пользователям, которым необхо-

димо принимать решения по максимизации финансового результата путем разработки и реализации различных мероприятий.

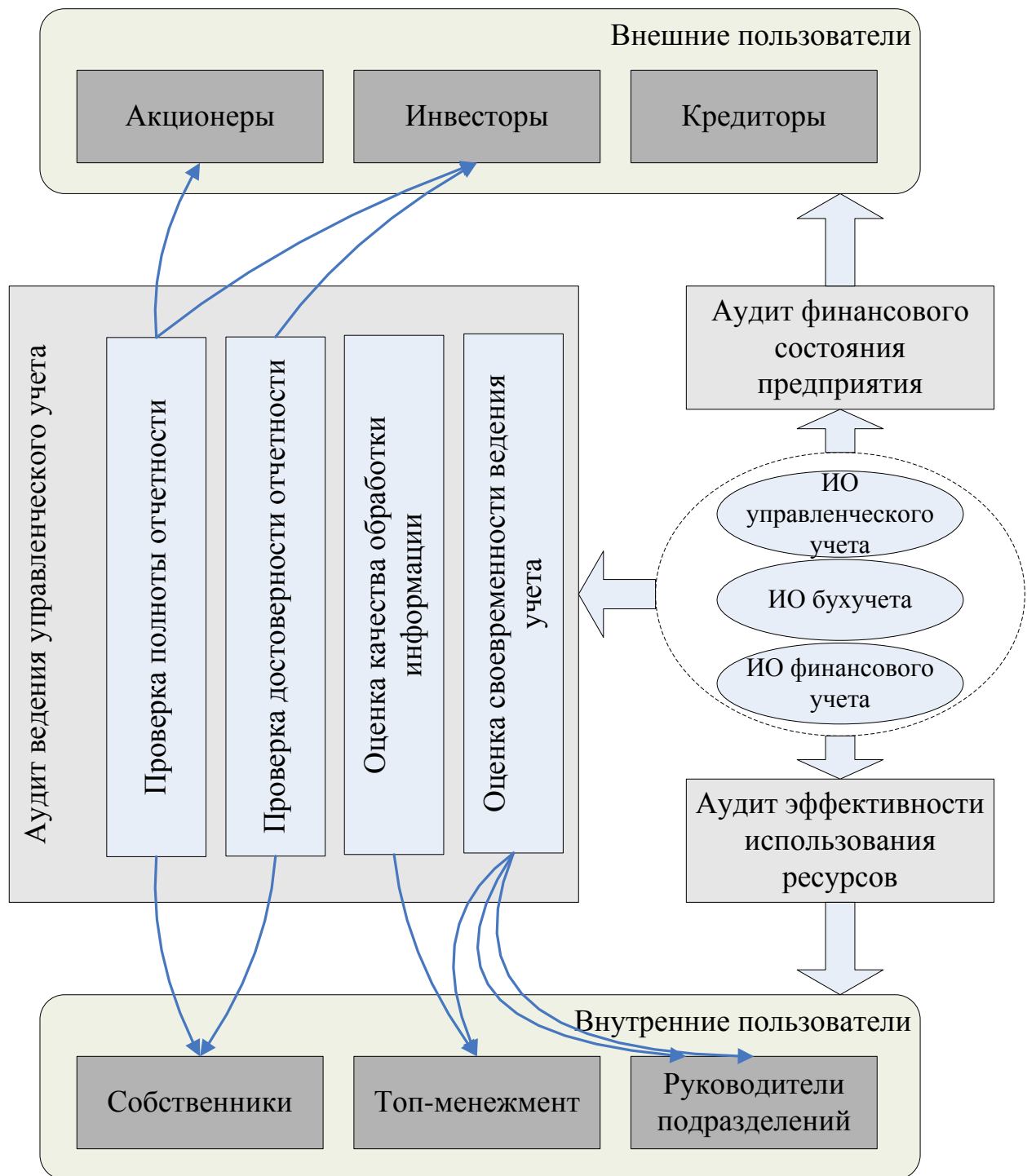


Рис. 1. Схема информационного обеспечения управленческого аудита

Аудит ведения управленческого учета должен позволять оценить, как выполняются основные требования к отчетности, в частности:

- достоверность отчетности;
- полнота отчетности;
- своевременность ведения учета;
- качество обработки информации при учете.

Достоверность отчетности определяется надежностью первичных источников, на основании которых она строится. То есть, аудит достоверности предполагает оценку методов работы с первичной документацией.

Полнота информации, используемой в управленческом учете, определяется методами управления. Так, при использовании систем поддержки принятия решений, руководители могут обрабатывать гораздо больше информации, чем в ручном режиме. Кроме того, полнота информации определяется целями аудита, то есть, какие именно показатели, характеризующие функционирование предприятия, должны быть предоставлены заинтересованным лицам.

Своевременность ведения учета определяется возможностью использования получаемой информации при принятии управленческих решений без нарушения установленной процедуры и регламента [4, 0,12]. То есть, учет осуществляется своевременно, если информация без задержек попадает на каждый иерархический уровень обработки.

Аудит качества обработки информации, использующейся в бухгалтерском, финансовом и управленческом учете должен включать следующие направления:

- оценку эффективности используемых методов передачи информации;
- оценку правильности трансформаций информации;
- обеспечение прав доступа к информации с целью недопущения ее искажений;

регистрация действий, производимых с информацией.

Таким образом, построение информационного обеспечения управленческого аудита на основании данной схемы позволит более качественно оценивать ведение учета на предприятии.

Выводы и перспективы дальнейших исследований.

Разработаны принципы построения информационного обеспечения управленческого аудита на предприятии, основанные на выделении и анализе целей потребителей управленческой информации, что позволяет осуществлять оценку эффективности управленческого, финансового и бухгалтерского учета и повысить качество принятия управленческих решений. Перспективы дальнейших исследований заключаются в разработке структуры информационных потоков между элементами информационного обеспечения.

Литература

1. Барановская Т.П. Информационные системы и технологии в экономике / Т.П. Барановская, В.И. Лойко и др., 2005. – 416с.
2. Божко В.П. Информационные технологии в экономике и управлении / В.П. Божко, Д.В. Власов, М.С. Гаспарян. – М.:ЕАОИ, 2008. – 120 с.
3. Городилов М.А. Аудит: теория и практика применения международных стандартов / Т.Г. Шешукова, М.А. Городилов. – 2-е изд., доп. - М.: Финансы и статистика, 2005. – 184 с.
4. Информационные системы в экономике. Под ред. Титоренко Г.А. – М.: Юнити-Дана, 2008. – 463 с.
5. Информационные системы и технологии в экономике и управлении / Под ред. В.В. Трофимова. - М.: Высшее образование, 2006. – 480 с.
6. Лепа Р.М. Забезпечення впровадження інформаційно-аналітичної системи супроводу бюджетного процесу / Р.М. Лепа, Р.В. Прокопенко //Складні системи і процеси. – 2010. – №2. – С.46-52.
7. Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Инфра-М, 2008. — 208 с.
8. Прокопенко Р.В. Анализ подходов к администрированию информационных комплексов сопровождения бюджетного процесса / Р.В.Прокопенко // Развитие финансовых методов державного управління національною економікою, 2012. – т. XIII. – (серія – Економіка; вип. 248). С.261-268.

9. Соколова Е.С. Международные стандарты учета и финансовой отчетности / Е.С.Соколова. – М.: ЕАОИ, 2008. – 186 с.
10. Трофимов А.В. Аудит качества / А.В. Трофимов. – Тамбов: ТГТУ, 2009. – 96 с.
11. Уткин В.Б. Информационные системы и технологии в экономике / В.Б. Уткин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 248с.
12. Федоров Г.В. Информационные технологии бухгалтерского учета, анализа и аудита / Г.В. Федоров. – М.: Омега-Л, 2008. – 304 с.

УДК 338.43:334.723

ОСНОВНІ НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЦІНОВОГО МЕХАНІЗМУ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ

*Гальцова О.Л., д.е.н., доцент
Класичний приватний університет*

Статтю присвячено розробці удосконалення основних напрямів державного регулювання господарської діяльності аграрних підприємств. Обґрунтована необхідність включати вартість землі в ціну сільгосппродукції, використовуючи єдину методiku визначення норми прибутку для всіх галузей народного господарства; основним напрямом вдосконалення цінового механізму АПК є комплексний підхід до формування цін на всіх стадіях відтворювального циклу із застосуванням єдиної для всього народного господарства методологічної бази, поступовий перехід від регульованих до вільних цін при активній ролі держави у забезпеченні еквівалентного обміну, обмеження цін на продукцію монополій та поступове наближення внутрішніх цін до цін світового ринку.

Статья посвящена разработке совершенствования основных направлений государственного регулирования хозяйственной деятельности аграрных предприятий. Обоснована необходимость включать стоимость земли в цену сельхозпродукции, используя единую методiku определения нормы прибыли для всех отраслей народного хозяйства; основным направлением совершенствования ценового механизма АПК является комплексный подход к формированию цен на всех стадиях воспроизводственного цикла с применением единой для всего народного хозяйства методологической базы, постепенный переход от регулируемых к свободным ценам при активной роли государства в обеспечении эквивалентного обмена, ограничение цен на продукцию монополий и постепенное приближение внутренних цен к ценам мирового рынка.

The article is devoted to developing improvements in key directions of government regulation of the economic activity of agricultural enterprises. The author substantiates the necessity of including the price of land into the price of agricultural products, using the single method of determining the profit margins for all sectors of the economy. The main direction of improving pricing mechanism of the agro-industrial complex is an integrated approach to pricing at all the stages of reproductive cycle and using the single for the economy methodological framework, a gradual transition from adjustable to free prices with an active role of the state in providing equivalent exchange, restricting prices for a monopoly's products and gradual approaching domestic prices to international ones.

**Постановка проблеми в загальному виді,
зв'язок з науковими й практичними завданнями**

Ціна це головне джерело власних фінансових ресурсів підприємства, а тому ціновий паритет відіграє провідну роль у формуванні ключового показника фінансового стану – рентабельності. Сільське господарство це сфера значних виробничих ризиків, тому прагнення стабілізувати доходи сільськогосподарських виробників – важливий напрям аграрної політики уряду.

Агропромисловий комплекс має істотні недоліки сучасного ціноутворення, які зумовлені невирішеністю двох ключових проблем аграрної цінової політики: забезпечення еквівалентного рівня цін і стабільності його за умов постійної та інтенсивної інфляції.

Ціна виробництва, яка є вимогою пропозиції, на ринку стикається з можливостями платоспроможного попиту, і в результаті виникає ринкова ціна рівноваги. В моделі локального ринку така ціна діє для певного регіону. Національний ринок визначає ціни вже національного рівня, а процес глобалізації формує вартість і ціну світового ринку. Між локальними, національними та глобальним ринками завжди є цінові відмінності. Однак із усуненням митних бар'єрів, удосконаленням техніки зберігання й доставки та всієї ринкової інфраструктури посилюється тенденція до зближення місцевих і світових цін. Нині зростаюча свобода транскордонного пересування товарів, здатність сучас-

них технологій зберігати й переміщувати продовольчі продукти на будь-які відстані формують як постійно діючу закономірність конвергенцію цін продовольчих ринків. Тому визначати міру дотримання еквівалентності міжгалузевих зв'язків у національній агросфері слід порівнянням внутрішніх і світових пропорцій цін придбання та реалізації.

Таким чином, якщо динаміка національних і світових цін є такою, що зближується, тобто має конвергентний напрямок, слід говорити про зміцнення цінової еквівалентності (паритетності). За протилежної динаміки внутрішніх і зовнішніх цін, тобто за їх дивергентного руху, відбувається наростання цінового диспаритету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Актуальність проблеми удосконалення основних напрямів державного регулювання господарської діяльності аграрних підприємств, ціноутворення, забезпечення самофінансування у сільському господарстві визначається багатьма вітчизняними науковцями. Серед наукових праць даної тематики необхідно зазначити статті П.Т.Саблука, І.І.Лукінова, М.А. Латиніна, О. В.Олійника, Ю.О. Ульяновченка, В.В. Юрчишина, ОМ. Шпичака й ін.

Постановка завдання обґрунтувати закономірність доповнення механізму регулювання діяльності аграрних підприємств державними інструментами через ціновий механізм як основний важіль політики стимулювання аграрних реформ.

Визначити основні шляхи вдосконалення ціноутворення в умовах реформування аграрних відносин, а також положення про капіталізацію землі та включення вартості землі у вартість сільськогосподарського капіталу для забезпечення нормального процесу розширеного відтворення в аграрному секторі.

Загальна мета дослідження

Мета статті – обґрунтувати напрями удосконалення фінансового механізму регулювання цін у сфері агропромислового виробництва.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

Відродження сільськогосподарської галузі неможливе без державного регулювання цін у сфері аграрного товарообміну. Потрібна багатовекторна державна програма, спрямована на відчутне послаблення диспаритету цін, а також система контролю за її виконанням. Існуючий рівень цін та їх нестабільність не забезпечують сільськогосподарському виробництву сприятливих фінансових умов для сталого розвитку. Подальший розвиток стратегічних напрямів фінансової підтримки аграрного сектору економіки має бути спрямованим на збільшення бюджетної допомоги сільгосптоваровиробникам та реальне підвищення купівельної спроможності населення для збільшення ємності внутрішнього продовольчого ринку.

Якщо ціни на товари, що використовуються для сільськогосподарського виробництва, високі, то мають бути високими і ціни на сільськогосподарську продукцію. Оскільки такого взаємозв'язку немає, в країні існує збиткове тваринництво і деякі галузі рослинництва. За законами ринкової економіки збиткове виробництво самоліквідується. Отже, об'єктивно треба перебудувати насамперед економічний механізм, адаптувати його до вимог ринку.

У ціноутворенні така категорія, як норма прибутку, досі теоретично і практично недоопрацьована. Важливо знайти певний рівень прибутковості, який би міг забезпечити розширене відтворення, а також доцільно ввести для всіх сфер матеріального виробництва показник норми прибутку з урахуванням усього авансованого капіталу. При цьому особливу увагу слід звернути на ціну виробництва. У сільському господарстві, як і в інших галузях, вона повинна відшкодовувати витра-

ти і забезпечувати достатній прибуток на авансований капітал з урахуванням терміну його обороту.

Найбільше багатство України – земля – фактично не бере участі у формуванні норми прибутку. Регулювання норми прибутку має стати основою інтересів держави, окремих галузей, товаровиробників і підприємців, споживачів продукції. Земля є основним ресурсом сільськогосподарського виробництва, тому треба визначення його вартості. На державному рівні пріоритет надається рентній оцінці землі, проте, на нашу думку, це не відповідає вимогам ринкової економіки сьогодення.

Відтворення природних ресурсів у сучасних умовах не можна розглядати як виключно природний процес. Сьогодні майже усі види природних ресурсів стали економічно відтворюваними. Тому існуючий поділ природних ресурсів на відтворювані та не відтворювані суто умовний. В основу оцінки землі повинні бути покладені витрати на її відтворення. Сьогодні відтворюються всі ресурси, крім природних. Природні ресурси, включаючи землю в АПК, – єдиний вид ресурсів, який не враховується в практиці планування. Безумовно, оцінка землі повинна враховувати попит і пропозицію. Але зовсім не обов'язково, що підвищення рівня споживання населення може привести до зростання попиту на землю та ціни на неї. У даному випадку, якщо це відхилення відбувається, держава повинна втручатися в ринок землі та регулювати його.

Вважаємо, що даний метод оцінки землі дозволить враховувати диференційну, абсолютну, монопольну ренту. Оцінка природних ресурсів допоможе зекономити працю чи відвернути збитки у майбутньому. Знаючи термін вичерпання кожного природного ресурсу, можна сформувати фонд їх відшкодування, включаючи і земельний фонд відтворення.

Земля – специфічний засіб виробництва, термін використання яко-

го необмежений. Інші засоби виробництва мають термін придатності (фізичний та моральний знос). Земля не має морального зносу, але її ефективне використання залежить від техніки та технології, що застосовуються на ній. Нераціональне використання землі призводить до фізичного зносу, а це свідчить про те, що у процесі її використання земля повинна мати амортизацію. Розмір амортизації землі повинен бути визначений витратами на її збереження, підтримку та збільшення родючості. Включення амортизації в оренду землі сприятиме раціональному землекористуванню.

Виходячи з вищевикладеного, ми дійшли висновку про необхідність включення вартості землі в ціну на зерно. Тепер слід визначитися з моделлю ціни. Як стверджують відомі українські вчені П.Т. Саблук та О.М. Шпичак прогресивним напрямком удосконалення системи закупівельних цін у сільському господарстві можна вважати посилення їх орієнтації на модель ціни, коли формування чистого доходу в ціні здійснюється не пропорційно собівартості, а з урахуванням усіх фондів, включаючи землю. Прогресивність та перспективність цієї моделі полягає, зокрема, в тому, що вона забезпечує єдиний методологічний підхід до ціноутворення в усіх сферах АПК, її перевага полягає також у тому, що вона більшою мірою відповідає завданням підвищення господарської самостійності підприємства. [2, С.3-8].

Ринкові механізми не в змозі забезпечити еквівалентний обмін товарами між містом і селом, що доведено практикою розвинених ринкових країн. Лише втручання держави в перерозподіл національного доходу через бюджетну систему дозволяє утримати сільське господарство від банкрутства. У кінцевій ціні товарів та послуг зросла частка не лише паливно-енергетичних, транспортних монополій, але й послуг зв'язку, торгівлі, фінансової сфери. Це призвело до зниження частки безпосередніх виробників у кінцевій ціні продукції у 2-3 рази.

З усього комплексу заходів щодо виведення сільського господар-

ства із ситуації, що склалася, отримати фінансову підтримку можуть далеко не всі. Одним із заходів може стати встановлення гарантованих цін. Гарантовані ціни застосовуються у випадку, якщо середні ринкові ціни нижчі за гарантовані, а також при реалізації сільгосппродукції безпосередньо державі або при здійсненні доплати товаровиробникам у сфері агропромислового виробництва.

Гарантована ціна має забезпечувати сільгосптоваровиробникам, враховуючи інші форми державної підтримки, отримання доходів, достатніх для розширеного відтворення. Насправді встановлені державою ціни часто не забезпечують отримання доходів, достатніх навіть для простого відтворення, що зумовлено насамперед недостатністю бюджетних коштів.

Гарантовані закупівельні ціни повинні щороку затверджуватися адміністрацією області за пропозиціями Мінагрополітики України з урахуванням цін, що складаються на ринку, та подальшою індексацією з урахуванням темпів інфляції.

Для впровадження ефективного державного регулювання, виявлення його меж слід передусім знати собівартість сільськогосподарської продукції, яка виробляється. Адже вона розглядається як база, котра зумовлює важливість її обґрунтування при формуванні цін. Тому слід визначитися з методами її підрахунку. Не має сенсу орієнтуватися на собівартість, встановлену на основі діяльності будь-якого відсталого сільгосппідприємства, і взагалі, будь-якого конкретного підприємства, бо в бюджеті не вистачить коштів на компенсацію збитків. Собівартість одиниці продукції має бути економічно та технологічно обґрунтованою та залежати від природнокліматичних умов регіону.

Економічно доцільним, на нашу думку, є визначення нормативної собівартості виробництва продукції на основі технологічних карт, де затрати розраховуються за технічно обґрунтованими нормами, встановленими на основі технології, яка відбиває сучасний рівень технічного за-

безпечення, організації виробництва та праці. Базовим рівнем повинна стати собівартість, яка розраховується на основі технологічних карт за умови виконання науково обґрунтованої технології вирощування з урахуванням цін, що склалися. Для забезпечення розширеного відтворення необхідно збільшити ціни на процентну ставку за кредитними ресурсами.

Наступний напрям регулювання економічних відносин з іншими галузями слід поєднати з системою індексації, що більшою мірою відповідає ринковим умовам господарювання. Економічно вигідним заходом регулювання цін на сільськогосподарську продукцію є створення при заготівельних структурах так званого інтервенційного фонду, який являє собою певний товарний запас, придбаний заготівельниками. У випадку підвищення попиту та надзвичайного підвищення ринкової (біржової) ціни цей фонд використовується для її утримання шляхом пропозиції зерна на ринку. У випадку надзвичайного здешевлення зерна заготівельники скуповують його, знижуючи тим самим пропозицію.

Таким чином, раціональним вважається поєднання елементів ринкового ціноутворення з державними засобами впливу на цей процес та економічного його регулювання. Таким шляхом можна призупинити негативні явища в економіці сільського господарства, прискорити стабілізацію розвитку всього АПК.

Економічні відносини на всіх стадіях виробництва та реалізації продукції повинні будуватися за критерієм рівновигідності партнерів. Регулятором впровадження цього критерію повинен стати рівновеликий прибуток, тобто кожен учасник вертикальної інтеграції повинен отримувати на вкладений капітал однакову норму прибутку. Якщо буде відома вартість землі, гарантована ціна та на її основі визначатиметься вартість майбутнього врожаю, з'явиться база для кредитування, оподаткування та страхування. Якщо вирішимо проблеми села, запрацює економіка. [4].

Необхідно перекривати позитивну різницю між собівартістю і ринковою ціною, яка склалася на момент реалізації продукції. Таким чином, можна забезпечити хоча б мінімальний рівень, необхідний для розвитку сільськогосподарських товаровиробників. Це дозволить зупинити наростання заборгованості сільського господарства перед іншими галузями народного господарства і бюджетом. Крім того, більш ефективні господарства зможуть отримувати прибуток за умови, якщо собівартість виробництва продукції в них менша, ніж закладена в технологічних картах. Прибуток буде також у тому випадку, якщо ціни на ринку виявляться вищими за собівартість.

Даний спосіб підтримки сільгосптоваровиробників має ряд переваг:

відносна простота обчислень;

прозорість схем державної підтримки;

запобігання утриманського ставлення сільськогосподарських підприємств до виділених їм коштів;

рівні умови для всіх сільгосптоваровиробників;

невеликий обсяг виділених коштів (навіть у разі відшкодування 30% собівартості, використовуючи регіональний фонд коштів для закупівлі продовольства, можна сприяти реалізації кількості продукції, яка майже в 3 рази перевищує обсяг закупівель у цей фонд) [1, С.19-20].

Суть державного регулювання на обласному рівні полягає в тому, щоб, використовуючи цінові та нецінові, прямі та непрямі методи, органи виконавчої і законодавчої влади області сприяли становленню і розвитку ринкової економіки, її інфраструктури, створювали необхідні передумови для адаптації товаровиробників до умов ринку й, отже, забезпечували продовольчу безпеку свого регіону.

Цінова політика повинна вирішувати основне завдання – вивести сільське господарство на беззбиткову основу – і має спрямовуватися на: забезпечення, як мінімум, простого відтворення виробництва

продукції в основних галузях сільського господарства на основі запровадження цін підтримки (заставних цін) на квотовану в межах продовольчої безпеки країни сільськогосподарську продукцію;

стабілізацію і створення економічних передумов для розширеного відтворення на основі дотримання цінового паритету шляхом вільного ціноутворення та введення в разі потреби еквівалентних цін (цін розширеного відтворення);

здійснення поступового переходу від прямого регулювання через механізм еквівалентних цін до впровадження непрямого впливу на доходи сільськогосподарських товаровиробників через інструменти фінансово-кредитного і страхового регулювання [3, С.398-400].

Ціни підтримки визначаються на основі нормативної галузевої собівартості та мінімального прибутку (на рівні простого відтворення виробництва) для впровадження в практику беззбиткової основи виробництва товарної продукції. Підтримка цін і доходів здійснюватиметься через систему відшкодування товаровиробникам різниці між ціною підтримки і фактичною середньоринковою ціною (за умови, коли вона нижча від ціни підтримки) в межах обсягів квотованої продукції. Еквівалентні ціни формуються на основі галузевих нормативних витрат і середньої норми прибутку в галузях, які обслуговують агропромисловий комплекс на авансований у виробництво капітал, включаючи вартість землі за умови входження її в ринковий оборот.

Державними програмами щорічно мають визначатися види та обсяги квоти продукції, рівні цін підтримки та еквівалентних цін. Квоти на ті види продукції, котрі мають підтримуватися через ціни, розподілятимуться між товаровиробниками на конкурсних засадах. Решта продукції пропонується на аграрний ринок через систему біржової торгівлі чи в інший спосіб за ринковими цінами.

Для регулювання цін підтримки та еквівалентних цін і доходів товаровиробників слід створити фонд державної підтримки цін і

доходів у агропромисловому комплексі та передбачити відповідні кошти в державному і місцевих бюджетах.

З метою усунення цінового диктату з боку підприємств-монополістів, які постачають сільському господарству матеріально-технічні ресурси, переробляють сільськогосподарську продукцію, необхідно вживати заходів щодо їх демонополізації, формування розгалуженої мережі суб'єктів підприємницької діяльності для обслуговування сільського господарства на конкурентних засадах, посилювати антимонопольний контроль за формуванням цін на ресурси.

За наявності протягом року значних темпів інфляції слід здійснювати щомісячну індексацію цін підтримки та еквівалентних цін з урахуванням інфляційного зростання сукупних витрат виробництва.

Активно має проводитися політика протекціонізму щодо захисту потенційно конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції та продовольства вітчизняного виробництва.

Треба протидіяти будь-якому адміністративному обмеженню рівнів цін на сільськогосподарську продукцію та усувати перешкоди на шляху її вільної реалізації, у тому числі безпосередньо в державні ресурси.

Регулятивну функцію забезпечення ринкової рівноваги попиту і пропозиції, а також стабілізації продовольчих фондів та цін реалізації повинні виконувати операції товарно-кредитної корпорації із необхідними запасами сільськогосподарської продукції, продовольчих товарів, матеріально-технічних ресурсів і коштів.

У сировинних зонах переробних або відповідних інтегрованих формуваннях для дотримання еквівалентності відносин між сільськогосподарськими і переробними підприємствами мають створюватися узгоджувальні комісії з питань цін і доходів.

Вважаємо необхідним і економічно виправданим запроваджувати в практику господарювання норму прибутку на капітал як оціночний по-

казник ефективності виробництва. Якщо ринкові ціни не забезпечують встановлені норми прибутку, то уряд розглядає питання про необхідність бюджетної підтримки галузі та конкретний механізм її застосування.

Ефективне функціонування запропонованої цінової політики можливе за умов реалізації заходів щодо підвищення купівельної спроможності населення та реструктуризації заборгованості сільськогосподарських товаровиробників, зумовленої тривалим диспаритетом цін в АПК.

Основними напрямками удосконалення цінового механізму в АПК є обґрунтування моделі ціни, яка найбільш адекватно відображає реальні економічні відносини, виконує функцію регулятора виробництва та обігу товарів, активно впливає на суспільно необхідні витрати, а також передбачає:

комплексний підхід до формування цін на всіх стадіях відтворювального циклу із застосуванням єдиної у народному господарстві методологічної бази;

поступовий перехід від регульованих до вільних цін за активної ролі держави в забезпеченні еквівалентного обміну та платоспроможного попиту населення на продукцію АПК, обмеження цін на продукцію монополій;

поступове наближення внутрішніх цін до цін світового ринку.

Висновки й перспективи подальших досліджень

Під час формування цінового механізму для АПК необхідно враховувати таку особливість аграрного виробництва, як низька оборотність обігових коштів, оскільки у рослинництві продукцію одержують раз на рік, а витрати здійснюються протягом року, тоді як у промисловості оборотність обігового капіталу дуже висока, і при ціноутворенні тут враховується весь капітал, що дає можливість повністю визначати витрати і, виходячи з цього, формувати норму при-

бутку. При розрахунках необхідно брати до уваги термін обороту основних і оборотних засобів, щоб забезпечувати відшкодування нормативних витрат, а також однакові прибутки на одиницю ресурсів.

Для забезпечення на міжгалузевому рівні підприємствам рівних економічних умов господарювання, встановлення паритетних цін обміну товарами між промисловістю і сільським господарством, створення об'єктивних розподільчих відносин в АПК необхідно включити в модель ціни як складову капіталу сільського господарства вартість земельних угідь. Складовий елемент ціни – норма прибутку має виражати відношення прибутку до середньорічної вартості авансованого капіталу, включаючи вартість землі та матеріальних оборотних засобів.

Відродження сільськогосподарської галузі неможливе без державного регулювання цін у сфері аграрного товарообміну. Подальший розвиток стратегічних напрямів фінансової підтримки аграрної сфери економіки має бути спрямований, по-перше, на збільшення бюджетної допомоги сільгосптоваровиробникам, а по-друге, на реальне підвищення купівельної спроможності населення для збільшення ємності внутрішнього продовольчого ринку.

Література

1. Афанасьев В.Н., Шеврина Е.В. Формирование цен на продукцию сельского хозяйства, закупаемую в региональные фонды // Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий. - 2004.- № 8. - С. 19-20.
2. Саблук П.Т. Кардинальні напрями вирішення економічних проблем в АПК // Економіка АПК. – 2005. - №5. – С.3-8.
3. Саблук П.Т. Ціноутворення в період ринкового реформування в АПК. К., 2006. - С. 403.
4. Ціни, витрати, прибутки агровиробництва та інфраструктура продовольчих ринків України / За ред. акад. О.М. Шпичака. - К.: ІАЕ УААН, 2000. - 585с.

УДК 658:504

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА СИСТЕМЫ «УПРАВЛЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИМИ ПРОЕКТАМИ»

*Георгиев В.А., к.э.н., доцент,
Привалова Е.В.,*

Донецкий государственный университет управления

У статті розглянуті проблеми понятійного апарату системи «управління екологічними проектами». Зроблено порівняльний аналіз вже розроблених визначень. Запропоновано авторське трактування поняття управління екологічними проектами.

В статье рассмотрены проблемы понятийного аппарата системы «управления экологическими проектами». Сделан сравнительный анализ уже разработанных определений. Предложена авторская трактовка понятия управление экологическими проектами.

The problems of the conceptual apparatus of the "management of environmental projects." A comparative analysis of already developed definitions. The author's interpretation of the concept of environmental management projects.

Постановка проблемы в общем виде.

Связь с научными и практическими задачами.

Каждое предприятие в обязательном порядке должно учитывать экологические составляющие производственной деятельности.

Экологическое проектирование – сложный процесс, который предусматривает анализ, обоснование, прогнозирование, планирование, а также оценку влияния производственной деятельности предприятия на состояние окружающей среды [1].

В тоже время, при всей важности данного процесса, на сегодняшний день, не сложилось четкого определения понятий «экологические проекты» и «управление экологическими проектами».

Анализ последних исследований и публикаций.

Выделение нерешенных вопросов

В настоящий момент исследованиями в области управления проек-

тами занимаются ряд зарубежных и отечественных авторов: Батченко Л., Грей К., Тянь И. и др.

Экологические составляющие управления проектами, в свою очередь, исследуют: Марова С., Никифорова В., Хрутьба В. и др.

Общая цель исследования

Целью статьи является решение проблемы формирования понятийного аппарата системы «управление экологическими проектами».

Изложение основного материала.

Обоснование полученных результатов

В конце девяностых годов XX в. были сформулированы основные понятия в области экологического управления: «экологический менеджмент», «экологическое управление», «менеджмент окружающей среды (природоохранной деятельности)».

Следует отметить, что отсутствует единая дефиниция понятия «экологический менеджмент». Имеет место, значительное смешивание понятий «административное экологическое управление», «эколого-экономическое управление», «экологический менеджмент».

Единого общепринятого определения понятия «проект» в литературе также не существует. Так, например, Германский промышленный стандарт DIN 69901 определяет проект как «замысел (намерение), который в значительной степени характеризуется одноразовостью условий в их совокупности, например заданием цели, временными, финансовыми, человеческими или другими ограничениями, разграничением от других намерений и специфической организацией выполнения проекта» [2, с 16].

Международный институт проектного менеджмента (PMI - Project Management Institute) определяет проект как ограниченное во времени намерение создать уникальный продукт, услугу или результат [2, с. 16].

Профессор Воропаев В. предлагает следующее определение проекта: «проект – это ограниченное по времени целенаправленное измене-

ние отдельной системы с установленными требованиями к качеству результатов, возможными рамками расхода средств, ресурсов и специфической организацией».

Включение в определение «отдельной системы» указывает не только на целостность проекта и наличие у него границ, но и подчеркивает единственность проекта (в отличие от серийного производства или текущей деятельности организации), а значит, его неповторимость и признаки новизны [3., с. 141].

Стейнбух П. дает следующее определение: проект – это одноразовое намерение выполнения задачи.

Таким образом, проект характеризуется: определенной целью; определенными средствами (человеческие, материальные, финансовые ресурсы); определенным временем выполнения; уникальностью.

Экологическим проектом, является программа или план последовательных действий, мероприятий, которые будут способствовать улучшению экологического состояния заданного объекта. Эти мероприятия должны проводиться с учетом связей всех социальных структур, причастных к имеющемуся экологическому состоянию, а также с теми структурами, которые способны помочь в решении экологических проблем. Решению экологических кризисных явлений способствует осознание источников их возникновения и последствий, поэтому при составлении проектов важно учесть поиск соответствующей информации [4].

Т.е., экологический проект, согласно Мазуркевич И. - «это индивидуальная, самостоятельная, научно-исследовательская, творческая работа на экологическую тематику, направлена на решение экологических проблем, выполненная учеником под руководством научного руководителя (научного или учителя) и оформлена надлежащим образом» [5, с. 2].

Также, экологический проект рассматривается, как набор некото-

рых методов и средств, которые направлены на решение необходимых поставленных задач, которые относятся к категориям экологической охраны, сферам природопользования, манипуляциям с экологическими средствами или же направленные на охрану окружающей среды в целом [2, с. 17].

Проанализировав приведенные выше определения, мы предложили следующее определение экологических проектов: «Экологический проект - это какая-либо задача, с определенными экологическими исходными данными и ожидаемыми результатами или целями, которые обуславливают способ ее решения».

Что касается определения «управления проектами», то Дьянков К., Дончева А., согласно стандарту РМВоК, предложили следующую его трактовку: «управление проектами – это применение знаний, умений, инструментов и приемов к работам по проекту с целью удовлетворения требований к проекту. Руководитель проекта является лицом, ответственным за выполнение целей проекта» [6, с. 7].

На наш взгляд, управление экологическими проектами - это совокупность управленческих действий направленных на повышение экологической эффективности (уменьшение экологического следа), операционной, инвестиционной, финансовой и прочих видов хозяйственной деятельности предприятия.

В свою очередь результат, через характерные для него параметры и благодаря обратной передаче, имеет возможность реорганизовать систему, создавая такую форму взаимодействия между ее компонентами, которая является наиболее благоприятной для получения именно запрограммированного результата [6, с. 14].

Понятие «административное экологическое управление» связано с государственным управлением в макросфере природопользования и охраны окружающей среды. Роль и место уровней государственного экологического управления, структура системы и состав подсистем обу-

словленные характером задач, которые решаются на каждом уровне. Садеков А. предлагает понятие «эколого-экономическое управление» и определяет его, как составную часть общей системы управления, которая учитывает и реализует цели охраны окружающей среды и рационального природопользования при планировании, проведении и контроле хозяйственных мероприятий предприятий для обеспечения сбалансированного функционирования экосистем и выполнение долгосрочных планов предприятий [7, с. 32].

На уровне отраслей и регионов национального хозяйства, экологическое управление входит в систему природоохранной деятельности.

В то же время ряд авторов употребляют термин «экологический менеджмент» для обозначения управления эколого-экономической системой, под которой понимают междисциплинарную науку, которая разрабатывает оптимальные варианты конкурентоспособных управленческих решений в отношении природоохранной деятельности на всех уровнях управления экономическими процессами [7, с. 44].

Уровни эколого-экономической деятельности отличаются целями, направленностью, обязательностью. Макроуровень охватывает большую сферу управления экологическими процессами, к которой относится регулирование государственных органов и промышленности вообще. Микроуровень - охватывает деятельность отдельных предприятий области.

Таким образом, обобщая понятие уровней деятельности, к макроуровню следует отнести понятие «эколого-экономическое управление», а к микроуровню – «экологический менеджмент» и как их составным - управление экологическими проектами. Тогда под эколого-экономическим управлением следует понимать деятельность государственных органов, которая направлена на соблюдение обязательных требований природоохранного законодательства, а также на разработку и реализацию соответствующих целей, проектов и программ. В свою оче-

редь, экологический менеджмент – это добровольная, инициативная и результативная часть общей системы управления предприятия, ориентированная на реализацию его собственных экологических целей и проектов, разработанных на основе принципов экономической эффективности и экономико-экологической безопасности. Исходя из этого определения, экологический менеджмент направлен на минимизацию экологических расходов и укрепление рыночных позиций предприятия [7, с. 47].

Исходя из выше рассмотренного, экологическое проектирование, также можно рассматривать, как — процесс обоснования и оценки на окружающую природную среду объектов, либо специально предназначенных для изменения свойств среды обитания человека (природных и антропогенных ландшафтов), либо объектов имеющих прямое природоохранное значение [2, с. 18].

Целью экологического проекта - должно быть желаемое, качественно новое экологическое состояние или результат функционирования объекта управления, в определенный экологическими требованиями момент или период времени.

Выводы и перспективы дальнейших исследований

Управление экологическими проектами базируется на методологической научной базе других экономических дисциплин, экологии, и предназначено для обоснования управленческих решений, с учетом экологической составляющей. Управление экологическими проектами – это совокупность управленческих действий направленных на повышение экологической эффективности (уменьшение экологического следа), операционной, инвестиционной, финансовой и прочих видов хозяйственной деятельности предприятия.

Литература

1. ЭкоАйр: [Электронный ресурс]: – Режим доступа: http://ecoair-rm.ru/eco_proekty.htm

2. Дульзон А.А. Управление проектами: [Учебное пособие]/А.А.Дульзон.- Томск: Из-во Томского политехнический университета, 2010. - 334с.
3. Воропаев В.И. Управление проектами в России. Основные понятия, история, достижения перспективы [Текст]./ В.И. Воропаев – М.: Аланс, 1995. – 225.
4. Екологічна олімпіада: роботи над проектом [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.biology.org.ua/index.php?chapter=olimp&subj=eco.bvf2&lang=ukr>
5. Мазуркевич І. В. Методичні рекомендації щодо створення та оформлення екологічних проектів для II етапу олімпіади з екології [Текст]./ І. В. Мазуркевич. - 2011. - 13с.
6. Дьянков К.Н. Экологическое проектирование и экспертиза: [Учебник для вузов]./ К.Н. Дьянков, А.В. Дончева. – АспектПресс, 2002. – 38 4с.
7. Садеков А.А. Механизмы эколого-экономического управления предприятием: [Монография]./ А.А. Садеков. Х.: Издательский дом «ИНЖЭК», 2004. – 224с.
8. Окуловская А.С. Концептуальная модель экологического менеджмента как инструмент устойчивого развития [Текст]./ А.С. Окуловская // Наука. Проблемы развития внешне-экономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2011. – № 2. – С. 220-226

УДК 330.101

БАЗОВЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

*Гнатенко В.С., аспирант
Донецкий государственный университет управления*

Конкретизированы базовые факторы развития экономики знаний: образование, коммуникации, знания, институты. В качестве достаточных условий для становления экономики знаний определены: наличие национальной инновационной системы; и формирование спроса субъектов хозяйствования на инновации.

Конкретизовано базові чинники розвитку економіки знань: освіта, комунікації, знання, інститути. В якості достатніх умов для становлення економіки знань визначено: наявність національної інноваційної системи; і формування попиту суб'єктів господарювання на інновації.

Fleshed out the basic factors of development of the knowledge economy: education, communication, knowledge institutes. As sufficient conditions for the emergence of the knowledge economy are defined: the presence of the national innovation system, and the formation of business entities demand for innovation.

Постановка проблемы в общем виде.

Связь с научными и практическими задачами.

Современная экономическая модель формируется на базе становления постиндустриального, информационного общества и характеризуется как экономика знаний. Она имеет свои отличительные характеристики и требует выполнения соответствующих условий для ее эффективного становления. Выявление данных условий и формирование мероприятий для их выполнения в рамках национальной экономики является актуальной задачей экономического развития Украины.

Анализ последних исследований и публикаций.

Выделение нерешенных вопросов

В настоящее время постиндустриальными странами называют, как правило, те, в которых на сферу услуг приходится значительно более половины ВВП. Под этот критерий попадают, в частности, США (на сферу услуг приходится 80% ВВП США, 2002 г.), страны Евросоюза (сфера услуг — 69,4% ВВП, 2004 г.), Австралия (69% ВВП, 2003 г.), Япония (67,7% ВВП, 2001 г.), Канада (70% ВВП, 2004 г.), Россия (58% ВВП 2007 г.). Под услугами при этом понимается не только торговля, коммунальное хозяйство и бытовое обслуживание: любая инфраструктура создаётся и содержится обществом для оказания услуг: государство, армия, право, финансы, транспорт, связь, здравоохранение, образование, наука, культура, интернет. К сфере услуг относится производство и продажа программного обеспечения.

Таким образом, постиндустриальное общество — это общество, в экономике которого в результате научно-технической революции и существенного роста доходов населения приоритет перешёл от преимущественного производства товаров к производству услуг. Производственным ресурсом становятся информация и знания. Научные разработки становятся главной движущей силой экономики. Наиболее ценными качествами являются уровень образования, профессионализм, обучае-

мость и креативность работника [1]. Термин «постиндустриализм» был введён в научный оборот в начале XX века учёным А. Кумарасвами, который специализировался на доиндустриальном развитии азиатских стран. В современном значении этот термин впервые был применён в конце 1950-х годов, а широкое признание концепция постиндустриального общества получила в результате работ профессора Гарвардского университета Дэниела Белла, в частности, после выхода в 1973 г. его книги «Грядущее постиндустриальное общество». Близкими к постиндустриальной теории являются концепции информационного общества, постэкономического общества, постмодерна, «третьей волны», «общества четвёртой формации», «научно-информационного этапа принципа производства».

Информационное общество — теоретическая концепция постиндустриального общества; историческая фаза возможного эволюционного развития цивилизации, в которой информация и знания умножаются в едином информационном пространстве. Главными продуктами производства информационного общества становятся информация и знания. Отличительные черты данной модели социальной организации предполагают:

увеличение роли информации, знаний и информационных технологий в жизни общества;

возрастание числа людей, занятых информационными технологиями, коммуникациями и производством информационных продуктов и услуг, рост их доли в валовом внутреннем продукте;

нарастающую информатизацию общества с использованием телефонии, радио, телевидения, сети Интернет, а также традиционных и электронных СМИ;

создание глобального информационного пространства, обеспечивающего: (а) эффективное информационное взаимодействие людей, (б) их доступ к мировым информационным ресурсам и (в) удовлетворение

их потребностей в информационных продуктах и услугах;

развитие электронной демократии, информационной экономики, электронного государства, электронного правительства, цифровых рынков, электронных социальных и хозяйствующих сетей [1].

В основе концепции постиндустриального общества лежит разделение всего общественного развития на три этапа:

аграрное (доиндустриальное) - определяющей являлась сельскохозяйственная сфера, главные структуры - церковь, армия;

индустриальное — определяющей являлась промышленность, главные структуры — корпорация, фирма;

постиндустриальное — определяющим являются теоретические знания, главная структура — университет, как место их производства и накопления.

К настоящему времени, анализируя процесс внедрения современных информационных технологий в рамках различных социальных систем, можно выделить несколько наиболее значимых траекторий, по которым может проходить становление информационного, или постиндустриального общества. Распространение современных информационных и коммуникационных технологий проецируется на существующую социальную реальность, что в результате формирует характерную траекторию становления заданной социальной системы в современном информационном пространстве (рис. 1).

Приоритет знаний, информации, который отражается в доступе большинства членов общества к развитым банкам данных и знаний, формирует общество знаний; приоритет электронных коммуникаций дает возможность формирования сетевого общества, в котором становится возможным и эффективным коллективное действие вне зависимости от пространства, территории проживания индивидов; приоритет виртуальной реальности над материальной формирует виртуальное общество.

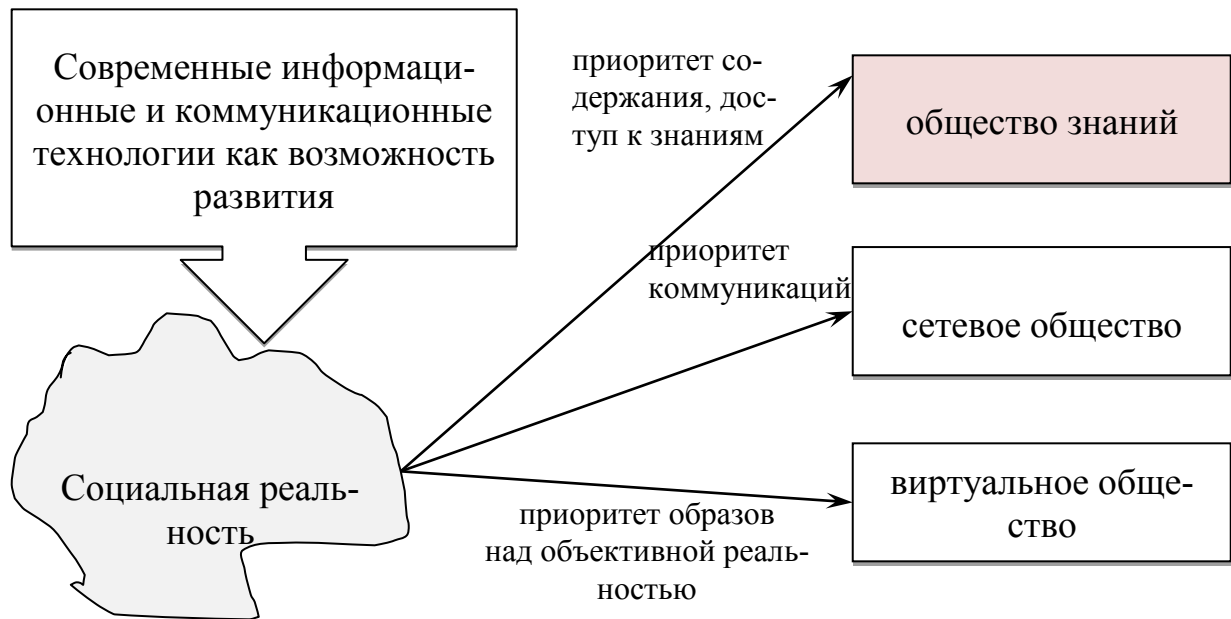


Рис. 1. Траектории развития информационного общества [2]

Выбор обществом той или иной траектории при существующем уровне развития информационных и коммуникационных технологий определяется как уровнем развития членов общества, так и их актуальными потребностями. Движение по траектории, ведущей к становлению общества знаний, позволяет социальной системе выжить и развиваться, используя накопленный опыт человечества в виде банков знаний; траектория становления сетевого общества позволяет быстро и эффективно организовать коллективное действие членов социальной системы, что также можно рассматривать позитивно. И только виртуализация социальной реальности является деструктивным путем развития, который потенциально может быть реализован с использованием современных информационных и коммуникационных технологий.

Общая цель исследования

Основной целью данной публикации, с учетом вышеизложенного, является конкретизация базовых факторов развития экономики знаний, что предполагает выбор той траектории освоения новых информационных и коммуникационных возможностей, которая будет сопровождать-

ся прогрессом общества.

Изложение основного материала.

Обоснование полученных результатов

Необходимо заметить, что формирование общества знаний описывается также термином когнитариат. Формулировка понятия «когнитариат» как нового социально-экономического класса информационного общества предполагает раскрытие его экономической сущности, невозможное без описания его производительных сил. Производительными силами когнитариата являются данные и информация [6]. Именно информация с каждым годом становится всё более важным элементом человеческой жизни и жизни общества в целом (рис. 2). При этом под информационной понимаются не данные, а знания, технологии и алгоритмы действия, направленные на увеличение эффективности переработки имеющихся ресурсов и производства материальных благ и услуг.

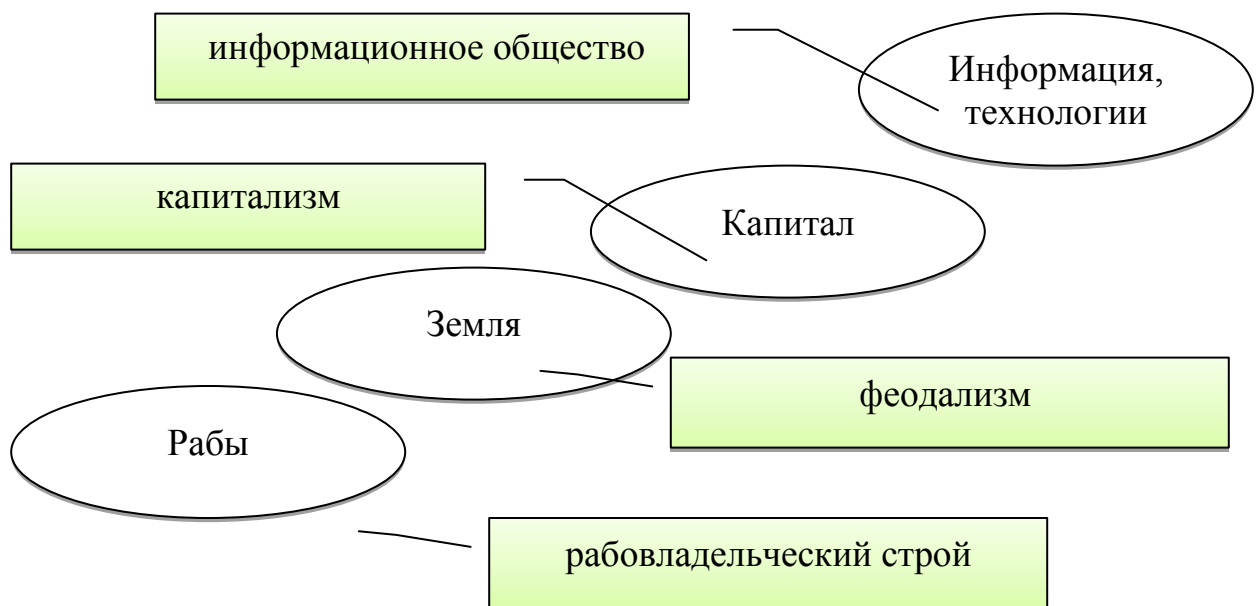


Рис. 2. Эволюция производительных сил в процессе развития общества

В рабовладельческом строе доминирующей производительной силой были рабы (люди). Этот ресурс был доминирующим и определяющим как технологию производства, так и правила его воспроизводства и

самовосстановления.

В феодализме доминирующим средством производства становится земля. Феодалы стремились расширить свои владения, что автоматически давало им возможность управлять крестьянами и ремесленниками, населявшими захватываемые силой территории.

С наступлением капитализма доминирующими производительными силами становятся финансы, инфраструктура, машины – то есть то, что в политэкономии называется капиталом. Владеющий капиталом де-факто владеет землёй и людьми, так как оба этих ресурса легко приобретаются в соответствии с правилами игры, установленными капиталом. Господствующим видом борьбы в этот период становится борьба за капитал, чему пример торговые колониальные войны за рынки сбыта, а в дальнейшем – за экономические зоны влияния, интеллектуальные и материальные ресурсы.

В информационную эпоху тезис «кто владеет информацией, тот владеет миром» – материализуется. Владеющий информацией способен влиять на капитал, землю и на людей. Борьба, в том числе и между государствами, в первую очередь идёт в информационном пространстве, превращая традиционную и экономическую войны в частные случаи войны новой, информационной.

Основным производителем информации в информационном обществе является класс работников интеллектуального труда, называемый когнитариатом. Сегодня и в ближайшем будущем большинство когнитариев занимаются не только инновациями и постоянным созданием новых информационных продуктов. Сейчас интеллектуальный труд подразумевает любую деятельность, где информация является основным орудием труда и средством конкурентной борьбы [6].

Несмотря на наличие традиционного представления о составляющих потенциала экономической системы, становление экономики знаний как качественного нового состояния требует формирования особого

потенциала, как на уровне базовых или необходимых условий, так и – на уровне достаточных.

Для конкретизации базовых условий становления экономики знаний целесообразно обратиться к международной методологии оценки экономики знаний. Так, обобщенная методология оценивания знаний Мирового Банка (Knowledge Assessment Metodology) [3] позволяет осуществлять международные сравнения развития стран по таким критериям:

Индекс знаний = Инновационная система + Образование и человеческие ресурсы + Информационно-коммуникационные технологии;

Индекс экономики знаний = Индекс знаний + Экономический режим и государственное управление.

Данная методология подчеркнуто разделяет возможность обществом генерировать знания и возможность их применения, реализации в рамках национальной экономики, что принципиально дифференцирует необходимые и достаточные условия формирования экономики знаний.

Более детально, можно выделить следующие базовые факторы, необходимые для становления и развития экономики знаний:

образование: равный, свободный и бесплатный доступ к качественному среднему образованию, развитие системы непрерывного образования;

коммуникации: равный и свободный доступ к теле- и электронным коммуникациям;

знания: государственные банки и базы данных с открытым доступом, предотвращение излишней коммерциализации доступа к знаниям и информации, за исключением тех, которые защищены авторским правом;

институты: развитие рыночных институтов в сфере создания и обмена знаниями и технологиями, таких как защита конкуренции и охрана интеллектуальной собственности (рис. 3).

Следует заметить, что наличие данных факторов дает возможность для развития, но не обеспечивает мотивацию к нему. Мотивационный фактор – это задача системы государственного управления, которая должна реализовываться на постоянной основе с учетом динамики предпочтений социальной системы.



Рис. 3. Базовые факторы (необходимые условия) развития экономики знаний

Важно отметить, что необходимые условия становления экономики знаний формируются в социально-культурной сфере; в то время как достаточные – непосредственно связаны с функционированием национальной экономики. В качестве достаточных условий для становления экономики знаний можно определить: наличие (при необходимости, формирование) национальной инновационной системы; и формирование спроса субъектов хозяйствования на инновации. Достаточные усло-

вия характеризуют процесс формирования спроса и предложения на инновации в экономике знаний. Предложение обеспечивается путем развития национальной инновационной системы с конкурентным государственным и корпоративным секторами; спрос – путем стимулирования инновационного развития экономики за счет стимулирования конкуренции как на уровне крупного бизнеса, так и путем создания условий для развития малого и среднего бизнеса в различных отраслях экономики.

Выводы и перспективы дальнейших исследований

Таким образом, становление и развитие экономики знаний требует наличия следующих факторов: доступное и непрерывное образование, современные доступные коммуникации, концентрация существующих и актуальных знаний и технологий в виде банков знаний с открытым доступом, развитие институциональной среды для поддержки конкуренции и защиты прав собственности на рынках знаний. В качестве достаточных условий для становления экономики знаний определены: наличие (при необходимости, формирование) национальной инновационной системы; и формирование спроса субъектов хозяйствования на инновации.

Литература

1. Яндекс. Словари [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://slovari.yandex.ru>.
2. Горшкова А.С. Государственный механизм обеспечения коэволюции экономики и образования как социальных институтов: дис. ... кандидата наук по гос. упр.: 25.00.02 / Горшкова Ася Семеновна. – Донецк, 2012. – 182 с.
3. World Bank [Electronic Resource] Knowledge Assessment Methodology . – Access mode: <http://www.worldbank.org>.
4. Федулова Л.І. Економіка знань: підр. [для студ. вищ. навч. закл.] / Л.І. Федулова. – К.: НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2009. – 600 с.
5. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів : монографія : у 2 ч. – Ч. 2 / за ред. В.М. Гейця, А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 273 с.
6. Суть времени [Электронный ресурс] Когнитариат и его производительные силы. – Режим доступа: <http://eot.su/almanac/pilotnyi-nomer/dvizhushchie-sily-razvitiya/kognitariat-i-ego-proizvoditelnye-sily>.

УДК 325.455

РЕАЛИЗАЦИЯ СТРУКТУРНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА: ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ СТИМУЛОВ

*Григоренко В.Н., аспирант
Донецкий государственный университет управления*

Проведен анализ финансовых стимулов, которые потенциально могут быть использованы для реализации структурной политики, направленной на модернизацию экономики страны, в условиях консервативной стратегии большинства субъектов хозяйствования. Доказано, что комплекс финансовых стимулов должен включать не только положительные, но и отрицательные стимулы, предполагать использование потенциала конкурентных отношений.

Проведено аналіз фінансових стимулів, що потенційно можуть бути використані для реалізації структурної політики, спрямованої на модернізацію економіки країни, в умовах консервативної стратегії більшості суб'єктів господарювання. Доведено, що комплекс фінансових стимулів повинен включати не тільки позитивні, але й негативні стимули, передбачати використання потенціалу конкурентних відносин.

The analysis of the financial incentives that could potentially be to use for the implementation of structural policies aimed at modernizing the country's economy, in terms of the conservative strategy of most subjects hozyayst-Vovan. It is proved that the complex financial incentives should include not only positive but also negative incentives that involve the use of potential competitive relationship.

Постановка проблемы в общем виде.

Связь с научными и практическими задачами.

В контексте перестройки социально-экономической сферы жизнедеятельности общества в посткризисный период первоочередное значение приобретают дальнейшая структурная трансформация национальной экономики, повышение ее конкурентоспособности и устойчивости к спадам мировой конъюнктуры.

Сложность обеспечения финансовой стабильности в посткризисный период в Украине обусловлена существенной сегментацией экономической и финансовой систем. Без устранения структурных диспро-

порцій реальним являється ризик замедлення економічної динаміки і углублення дисбалансів фінансової системи. Поєтому первоочередной задачею на нинішньому етапі розвитку являється структурна модернізація економічної і фінансової систем України на основі рішення традиційного для України розногласія між задачами фінансової стабілізації і стимулювання темпів економічного зростання.

Стратегічною метою модернізації, згідно основним напрямкам державної економічної політики, повинно стати суттєве змінення фінансових пропорцій і перерозподілення фінансових потоків в користь підприємств реального сектора економіки. Вибір даної стратегії обумовлено структурою технологічних укладів економіки України (табл. 1), яка, згідно докризовим оцінкам, демонструвала відсталість.

Таблиця 1

Структурна динаміка промисловості України по технологічним укладам за 2001-2007 гг. (в % к промисловості в цілому; реалізована продукція в діючих цінах відповідного року) [2]

Технологічні парадигми (уклади)	Роки			
	2001	2003	2005	2007
5-й технологічний уклад	2,7	2,9	2,9	3,0
4-й технологічний уклад	39,1	45,7	50,6	49,9
3-й технологічний уклад	57,0	51,0	46,0	46,6

Домінування третього і четвертого технологічних укладів економіки України і характерна низька тенденція к зростанню виробств п'ятого укладу стабілізують національну економіку в статусі відсталої, периферійної. Виходячи з цього, ефективна структурна політика держави являється уже не стільки актуальним умовом економічного розвитку, скільки насущною необхідністю, обумовленою межею життєспроможності елементів і компонентів економіки як системи.

Анализ последних исследований и публикаций.

Выделение нерешенных вопросов

По определению, структурная политика представляет собой систему мер, направленных на формирование необходимых общегосударственных, внутриотраслевых и межотраслевых и региональных пропорций. Цель структурной политики состоит в том, чтобы обеспечить сбалансированное развитие экономики, техническое совершенствование производства на основе использования достижений науки и техники, социальную защиту населения и рост его благосостояния. Под структурной политикой понимают также проводимую правительством страны, регионов, администрацией предприятий политику в отношении отраслевой, региональной, производственной структуры экономики в целом и отдельных ее частей, а также структуры доходов и расходов, потребления, накопления, экспорта и импорта [5]. Таким образом, структурная политика – это управление пропорциями национальной экономической системы и их динамикой, реализуемое в рамках поставленных целей стратегического развития. Кроме общих закономерностей управления структурой экономики, состоящих в их гармонизации и соблюдении балансов развития, есть также частные, которые определяются индивидуальными характеристиками национальной экономики и целями ее развития, формируемыми, в том числе, с учетом субъективного фактора.

В современных условиях структурная политика постсоциалистических стран должна реализовываться на основе применения следующих базовых принципов:

конкурентный рынок как главный регулятор экономического развития;

минимизация и оптимизация государственного вмешательства в экономику;

открытость экономики;

либерализация экономической деятельности на микроуровне [3].

Как видно из данных принципов, существуют различные подходы к реализации структурной политики, классифицируемые по критерию государственного вмешательства, а также – различные условия ее реализации, которые можно различить по степени управляемости экономической системы.

По мнению российских экспертов, необходимость обеспечить решение основных социально-экономических задач - таких, как достижение устойчивых темпов экономического роста при позитивных сдвигах в структуре экономики и обеспечение роста реальных доходов населения делает экономически рациональной и реализуемой стратегию структурного маневра, основанного на сценарии «активного позиционирования на рынках». Эта стратегия базируется на постепенном изменении сложившейся структуры экономики за счет имеющихся преимуществ отраслей, конкурентоспособных на мировом рынке, при последовательном распространении импульсов роста в смежные отрасли промышленности и другие народнохозяйственные комплексы.

Такая структурная политика будет направлена на опережающее развитие тех отраслей и подотраслей, продукция и услуги которых пользуются спросом на мировом рынке. В рамках такого подхода можно выделить «традиционные» экспортные отрасли (прежде всего, в сырьевом секторе и перерабатывающей промышленности), а также «новые» экспортные отрасли в сфере услуг [3].

Стимулирование экспортеров на использование прибыли и амортизации для вложений в техническое перевооружение своих предприятий, должно сопровождаться мерами по повышению участия в этом перевооружении отечественного машиностроения. Дополнительные заказы и финансовые инвестиции со стороны экспортеров, создают предпосылки для роста внутреннего спроса, в первую очередь на продукцию отечественного инвестиционного машиностроения [3]. Таким образом,

данная стратегия реализации структурной политики требует внедрения дополнительных стимулов, запускающих процесс модернизации экономики в ситуации развития экспортно-ориентированных отраслей и сегментов.

В данном контексте целесообразно обратиться к идее В. Полтеровича о последовательных стадиях догоняющего развития: 1) начальной модернизации (индустриализации); 2) инициации экспортно-ориентированного роста; 3) стимулирования ускоренного развития; 4) развитого рынка. Каждой стадии присущи свои инструменты стимулирования роста, причем при переходе от одной стадии к другой характер влияния той или иной политики на экономический рост может меняться: от импортозамещения к экспортной ориентации, от заимствования к инновациям [6]. Следовательно, цели структурной политики находятся в постоянном изменении и обусловлены стадией экономического развития страны и конкретно-историческими условиями, при которых реализуется экономическая трансформация.

Общая цель исследования

Целью данной публикации является анализ финансовых стимулов, которые потенциально могут быть использованы для реализации структурной политики, направленной на модернизацию экономики страны, в условиях консервативной стратегии большинства субъектов хозяйствования.

Изложение основного материала.

Обоснование полученных результатов

Структурная политика Украины на данном этапе развития определяется необходимостью устранения диспропорций, которые продемонстрировали уязвимость экономики страны в результате мирового финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг. Кроме нерациональной отраслевой структуры экономики и нарастающих региональных диспропорций, экономика Украины относится к ряду переходных (транзи-

тивных), имеющих свои характерные особенности.

В частности, Г. Колодко отмечает, что переходной экономике присущи такие аспекты институциональной недостаточности:

отсутствие организационной инфраструктуры, присущей либеральной рыночной экономике;

слабость финансовых посредников, способных эффективно размещать активы;

низкий уровень коммерциализации государственных предприятий к началу приватизации;

неквалифицированный менеджмент, неспособный обеспечить грамотное корпоративное управление в условиях дерегуляции экономики;

отсутствие инфраструктуры для проведения политики развития конкуренции;

слабая законодательная база и система судопроизводства, что приводит к неблагоприятным условиям для выполнения контрактов;

неспособность местного управления решать проблемы регионального развития;

отсутствие неправительственных организаций, которые помогают развитию рыночной экономики [4].

Поэтому во многих постсоциалистических странах транзитивные экономики решают две главные задачи: формирование цельной и структурно-институционально устойчивой экономической системы и трансформация механизма хозяйствования от директивно-централизованного к либерально-рыночному. Необходимость синхронного решения этих очень сложных по своей сути задач обуславливает характер транзитивности экономических систем и потенциально способна породить множество новых проблем.

В условиях институциональной недостаточности Украине предстоит переход от стратегии инициации экспортно-ориентированного роста к стратегии стимулирования ускоренного развития, который тре-

бует инвестиций не только в модернизацию экспортно-ориентированных производств, но и в формирование «точек роста», отвечающих технологическому уровню пятого уклада. Важно отметить, что процесс государственного регулирования экономики с учетом указанных целей существенно осложнен консервативной стратегией, которая стала базовой для большинства субъектов хозяйствования, являющихся потенциальными инвесторами. Данное условие требует выбора наиболее эффективных мер государственного стимулирования структурной перестройки, которыми являются финансовые стимулы, относящиеся к базовым и универсальным.

Традиционно в качестве финансовых инструментов стимулирующего характера используют:

льготное налогообложение прибыли как путем уменьшения налогооблагаемой базы, так и путем уменьшения ставок налогообложения, вычетами из налоговых платежей;

льготное налогообложение операций, связанных с оборотом научно-технической продукции, например, налогообложение по нулевой ставке с налога на добавленную стоимость;

предоставление исследовательского и инвестиционного налогового кредита - отсрочки налоговых платежей в части затрат из прибыли на инновационные цели;

уменьшение налога на прирост инновационных затрат;

«налоговые каникулы» на протяжении нескольких лет на прибыль, полученную от реализации инновационных проектов;

льготное налогообложение дивидендов юридических и физических лиц, полученных за акциями инновационных предприятий;

увязывание предоставления льгот с учетом приоритетности осуществляемых проектов;

льготное налогообложение прибыли, полученной вследствие использования патентов, лицензий, ноу-хау и других нематериальных

активов интеллектуальной промышленной собственности;

снижение ставок налога на прибыль, направленного на заказные и общие НИОКР;

уменьшение налогооблагаемой прибыли на сумму стоимости приборов и оборудования, которое передаются высшим учебным заведениям, научно-исследовательским институтам и т.п.;

вычитание из налогооблагаемой прибыли взносов в благотворительные фонды, деятельность которых связана с финансированием инноваций;

зачисление части прибыли инновационных предприятий на специальные счета с дальнейшим льготным налогообложением в случае использования на инновационные цели.

Меры государственной поддержки инновационной деятельности, осуществляемые в некоторых странах, в общем виде приведены в табл. 2.

Как видно из зарубежного опыта, большинство развитых стран мира используют положительные стимулы для регулирования деятельности субъектов хозяйствования. Однако в условиях консерватизма поведенческих стратегий потенциальных инвесторов целесообразно сформировать и комплекс отрицательных стимулов, или «мотивацию от», которые, в комплексе с положительными, обеспечат эффективное воздействие в рамках реализации структурной политики Украины.

В качестве негативных стимулов или факторов, сдерживающих инвесторов от реализации консервативных стратегий, могут выступать:

тарифные ограничения на использование природных ресурсов и производственной инфраструктуры свыше определенных лимитов;

прогрессивные ставки налогообложения;

усиление конкуренции на внутренних рынках экспортно-ориентированных отраслей путем создания режима благоприятствования для зарубежных компаний.

Таблица 2

Государственная поддержка предприятий, внедряющих инновации,
в некоторых экономически развитых странах

Направления государственной поддержки инновационной деятельности	Содержание государственной поддержки инновационной деятельности
США	
Льготное налогообложение фирм, осуществляющих научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы	Государство берет на себя до 20% затрат на внедрение инноваций; до 20% затрат компаний на программы фундаментальных научных исследований
Освобождение от налогообложения	Создаваемые научные консорциумы, освобождаются на 100%
Канада	
Субсидии на реализацию проектов промышленных исследований	До 50% затрат на зарплату научно-исследовательского и технического персонала
Инвестиционный налоговый кредит (уменьшение суммы налога на прибыль акционерных обществ)	На сумму, эквивалентную затратам фирмы на НИОКР
Налоговый кредит	10-25% капитальных и текущих затрат на НИОКР
Франция	
Государственные дотации инновационным центрам (по контрактам)	До 50% суммы затрат на проведение конструкторских работ малых и средних предприятий
Субсидии малым и средним предприятиям	До 50% затрат предприятий при найме научного персонала (не более 175 тыс. франков в год)
Налоговый кредит на увеличение затрат на НИОКР при приобретении патентов и движимого имущества	25% прироста затрат компании в сравнении с прошлым годом
Германия	
Льготные кредиты фирмам, которые осуществляют модернизацию производства, освоение выпуска новых товаров, а также принимающие меры для эффективного расходования энергии, годовые продажи которых не превышают 300 млн. марок	До 50% средств, которые вкладывает собственник фирмы
Дотации малым предприятиям на капиталовложения в НИОКР при приобретении патентов и движимого имущества	75% затрат, но не более 750 тыс. марок
Дотации учебным, исследовательским организациям на создание технологических центров	75% затрат, возникающих на стадии планирования и подготовки, но не более 200 тыс. марок. На стадии строительства центра – не более 1,5 млн. марок

Кроме того, важно использовать потенциал конкурентных отношений в среде потенциальных инвесторов при формировании ими «точек роста» пятого технологического уклада.

Выводы и перспективы дальнейших исследований

Таким образом, учитывая консервативную стратегию большинства субъектов хозяйствования, комплекс финансовых стимулов, которые потенциально могут быть использованы для реализации структурной политики, направленной на модернизацию экономики страны, должен включать не только положительные, но и отрицательные стимулы, предполагать использование потенциала конкурентных отношений.

Детализация комплекса финансовых стимулов является дальнейшим направлением исследования проблемы регулирования структурной перестройки экономики в условиях доминирования консервативных стратегий экономических субъектов, стабилизирующих экономику на уровне третьего и четвертого технологических укладов и таким образом фиксирующих статус сырьевого придатка Украины в системе мирового разделения труда.

Литература

1. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів : монографія : у 2 ч. – Ч. 2 / за ред. В.М. Гейця, А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 273 с.
2. Економічна оцінка державних пріоритетів інноваційного розвитку / за заг. ред. д.е.н. Ю.М. Бажала. – К.: 2002. – 320 с.
3. Электронный журнал энергосервисной компании «Экологические системы» [Электронный ресурс] Из программы Правительства Москвы «Структурная политика». – Режим доступа: http://esco-ecosys.narod.ru/2005_4/art70.htm.
4. Колодко Г. Уроки десяти лет постсоциалистической трансформации / Г. Колодко // Вопросы экономики. – 1999. - № 9. - С.22.
5. Академик: словари и энциклопедии [Электронный ресурс] Структурная политика. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru>.
6. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции / В. Полтерович // Вопросы экономики. – 2008. - №4. – С. 4-24.

УДК 342.12

РЕГУЛЮВАННЯ СТАНУ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА тепло-ЕНЕРГЕТИЧНОГО комплексу

*Гізатуліна О.М., к.е.н., доцент
каф. фінансів МЕГІ*

*Фархшатова О.В. здобувач,
каф. економіки підприємства МЕГІ*

У статті представлена загальна методика регулювання стану конкурентної переваги підприємства з врахуванням впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

В статье представлена общая методика регулирования состояния конкурентного преимущества предприятия с учетом влияния факторов внешней и внутренней среды.

The article presents a general method of regulation of the competitive advantages of the enterprise, taking into account the influence of factors external and internal environment.

Постановка проблеми в загальному виді, зв'язок з науковими й практичними завданнями

В сучасній вітчизняній економіці досить гострим постає питання про ефективність діяльності енергетичних підприємств, що на сьогодні залежить від їх вміння функціонувати в умовах післякризової депресії, що в свою чергу потребує швидкого впровадження нових механізмів та інструментів управління процесом виробництва, відповідних до нових ситуацій зовнішнього та внутрішнього середовища, тобто від їх уміння пристосуватися до динамічних ринкових умов. З огляду на нелегку ситуацію в галузі, висока конкурентна позиція та успіх найбільшої енергетичної компанії України ДТЕК на зовнішньому та внутрішньому ринках залежить від володіння довготривалими та стійкими конкурентними перевагами. Отже, актуальність проблеми обумовлена необхідністю прийняття адекватних управлінських рішень щодо управління станом існуючих конкурентних переваг підприємств енергетичної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Проблема управління конкурентними перевагами не нова, існує достатня кількість методичних розробок таких авторів: Градова А.П., Іванової О.Ю [6], Ковалева О.І. [7], Лепи М.М. [8], Малевського Е.З. [9], Полтавської Є.О. [10], Пушкаря О.І. [11], Тридіда О.М [12], Фатхутдінова Р.А. [13], Шінкаренка В. Г. [14].та ін.

Проблема адаптивного управління також не зовсім нова, її вивчення лежить в основі робіт Біра С. [2], Петрова Ю.О. [3], Грішина Д.В. [4], Алексеєва С.Б. [1].та інших.

Незважаючи на наявність великого внеску відомих учених та економістів, слід зазначити, що існують специфічні наукові обмеженості, які розкривають необхідність подальшого вивчення проблеми управління КП.

Загальна мета дослідження

Загальна мета міститься у визначенні актуальності управління станом конкурентних переваг енергетичного підприємства та важливості його регулювання.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

В сучасній економіці на ефективне функціонування підприємств енергетичної галузі, зокрема ДТЕК, чинять вплив ряд таких факторів, як надмірне споживання енергії одночасно зі значною залежністю від імпорту енергоносіїв; висока вартість фінансування; нестабільність і, місцями, непрозорість регуляторної політики. До того ж нинішня ситуація в енергетиці характеризується як критична. Криза, яку пережила українська та світова економіка, спричинила труднощі й в енергетиці. Найгострішими виявилися проблеми економічні, зокрема проблеми неплатежів через спотворення платіжної системи. У тарифах на оплату енергії та енергоресурсів не передбачені кошти не лише на розвиток, а й

на просте відтворення і навіть утримання енергетичного господарства. А сама структура тарифів не відповідає загальноприйнятій у розвинених країнах.

Отже, для підтримання конкурентної переваги в запланованому стані існує необхідність ефективного управління із застосуванням регулювання у зв'язку із впливом зовнішніх та внутрішніх обурень. Вирішення проблеми управління конкурентними перевагами підприємства в цілому та регулювання їх стану зокрема, є одними із найважливіших завдань покращення ефективності роботи підприємства в нестабільних умовах в цілому. Вирішення таких питань виконується шляхом впровадження на підприємстві комплексу оптимізаційних задач регулювання КПП в складі задач існуючої інформаційної системи управління підприємством. В даній статті вирішення проблеми регулювання стану конкурентної переваги в рамках адаптивного управління нею пропонується проводити за аналогією до запропонованої в роботі [5]. загальної задачі регулювання процесу виробництва, яка відповідає досягненню планових показників з мінімальними додатковими витратами. Так, загальна задача регулювання реального стану КПП має вигляд:

$$u_t^* = u_t^* \left(u_t, x_t, f_t \right), \quad (1)$$

де u_t – незалежні змінні – інформація про параметри регулювання (регулятори) стану конкурентної переваги (управлінський вплив);

x_t – вхідні змінні – сукупність планових змінних, які характеризують заплановані показники стану конкурентної переваги;

y_t – вихідні змінні – інформація про результати роботи системи, тобто показники реального стану конкурентної переваги;

f_t – обурення – інформація про перешкоди, які виводять із рівноваги нинішній стан конкурентної переваги, вплив яких слід звести до мінімуму;

t – поточне значення такту регулювання.

Такт регулювання задає час, опісля якого слідує управлінські

впливи.

Цільова функція (3.2) потребує мінімізації додаткових витрат на регулювання за весь плановий період:

$$I^* = \min_{u \in U} \sum_{t=1}^T \phi(u_t, x_t, f_t, u_t), \quad (2)$$

де $\phi(\sim)$ – функція додаткових витрат на регулювання;

T – безліч тактів регулювання;

Обмеження (3) означає, що витрати ресурсів в кожний такт регулювання не повинні перевищувати їх наявності:

$$F(u_t) \leq R(u_t, x_t, u_t), \quad (3)$$

$F(\sim)$ – функція витрат ресурсів;

$R(\sim)$ – функція наявності ресурсів;

Обмеження (4) вказує, що в кожний такт регулювання фактичні показники повинні дорівнювати плановим, до того ж для розв'язки задачі введені допустимі відхилення δ_t .

$$y_t - \delta_t = x_t, \quad (4)$$

δ_t – величина відхилень від планових значень;

Згідно з обмеженням (5) на кінець періоду фактичні показники повинні бути меншими від запланованих.

$$\delta_t \geq 0, x_t \geq 0, y_t \geq 0, \quad (5)$$

Структурна схема регулювання реального стану КПП наведена на рис. 1.

Конкурентні переваги підприємства існують в умовах дії зовнішніх та внутрішніх обурень f_t , які призводять до того, що значення групи y_t , які характеризують реальний стан конкурентної переваги, відхиляються від запланованих показників (група x_t). Відхилення враховуються в діючій інформаційній системі управління підприємством. На базі отриманої інформації про реальний стан КПП, даних про наявні обурення та запланованій системі показників приймаються рішення по

регулюванню реального стану КПП. Вони доводяться до виконавчого органу у вигляді впливів, що спрямовані на ліквідацію окремих обурень (група ut).

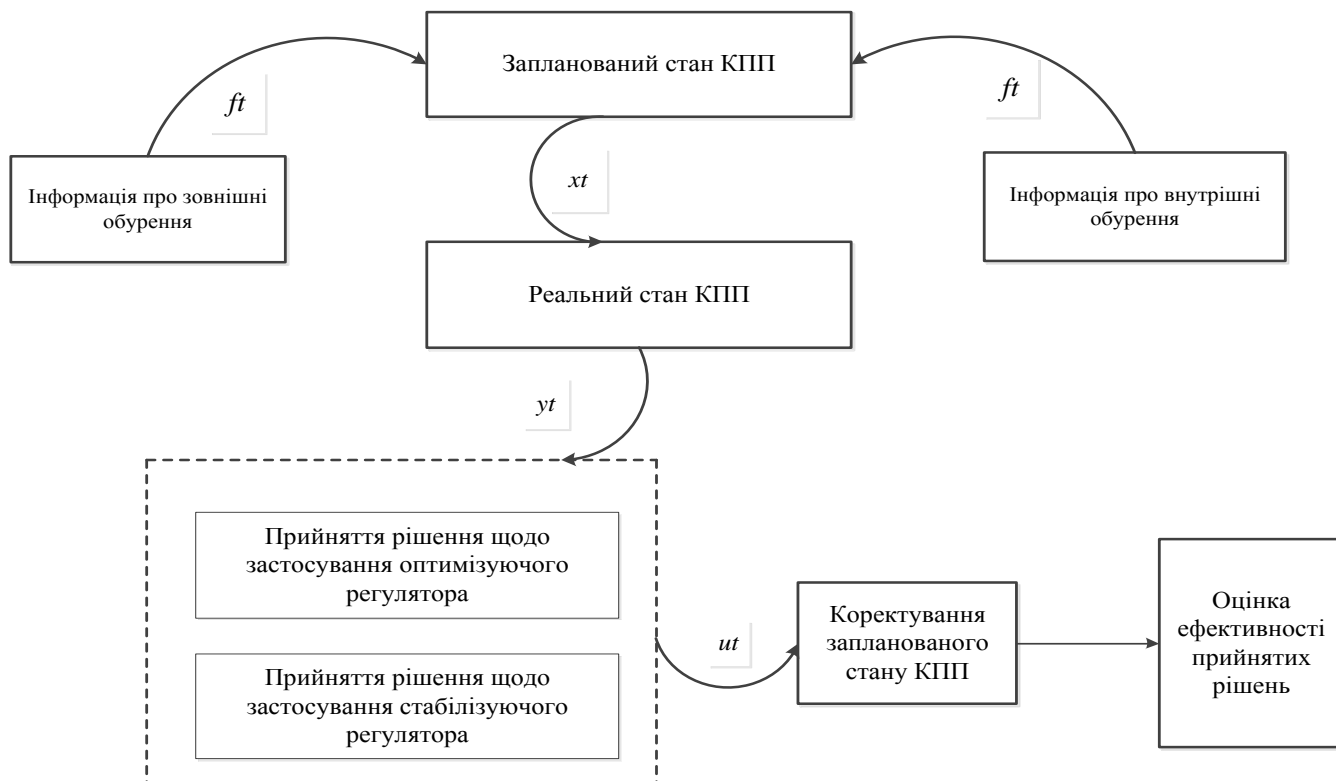


Рис. 1. Структурна схема регулювання реального стану КП

Висновки й перспективи подальших досліджень

Таким чином в основу методики регулювання стану КП покладено використання існуючого тісного зв'язку між станом структури КПП, етапами її життєвого циклу та впливами зовнішнього середовища. Доцільність реалізації методики визначається знаходженням узагальнюючого інтегрального показника реального стану КПП на даний момент її життєвого циклу. Актуальність даної проблеми диктує необхідність постійного пошуку нових, відповідних сучасним вимогам ринку, шляхів її вирішення, тому в якості перспектив подальшого застосування методики регулювання стану КП слід відзначити можливість її застосування керівниками енергетичної кампанії ДТЕК для забезпечення наочності, повноти та систематизації інформації, що мається в її розпорядженні.

Література

1. Алексеев С.Б. Адаптивное управление конкурентоспособностью предприятия: монография / С.Б. Алексеев. — Донецк: ДонНУЭТ, 2007. — 165 с.
2. Бир С. Наука управления (перев. с англ.), М. "Энергия", 1971. - 112с.
3. Петров Ю.А. и др.. Комплексная автоматизация управления предприятием: Информационные технологии – теория и практика / Ю.А. Петров, Е.Л. Шлимович, Ю.В. Ирюпин. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 160с.: ил.
4. В.В. Кузьменко, Д.В. Гришин Концепция адаптивного управления в аграрном секторе АПК Вестник СевКавГТУ, Серия «Экономика», №1 (12), 2004, <http://www.ncstu.ru>
5. Громов В.И. Разработка структуры комплекса задач регулирования производства. Модели планирования и управления производством в объединениях (предприятиях) и их организационно-экономическое обеспечение [монография]./ В.И. Громов, В.Р. Концевенко.– М.: ЦЭМИ, 1982. – С.94-109.
6. Иванова О.Ю. Организация и информационное обеспечение мониторинга конкурентных преимуществ // Научный информационный журнал Бизнес информ, – 2006. – № 5. – С. 28-32.
7. Ковалев А. И., Привалов В. П. Анализ хозяйственного состояния предприятия. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1999. – 216 с.
8. Лепя Н.Н. Управление конкурентными преимуществами предприятия / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк: ООО "Юго-Восток Лтд", 2003. – 296 с.
9. Грозний І.С., Малевський Е.З. Функція контролю та коректування дій для виявлення можливих тенденцій розвитку конкурентних переваг / научный журнал "Механизм регулирования экономики" № 3 (31) – Суми, 2007 – С. 128-133.
10. Полтавская Е. А. Исследование процессов формирования и развития конкурентных преимуществ предприятия // Регіональні перспективи, – №1 (26). Кременчук: Асоціація "Перспектива", 2003. – С. 39–41.
11. Пушкарь А.И., Тридед А.Н., Колос А.Л. Антикризисное управление: модели, стратегии, механизмы. Научное издание. – Харьков: ООО «Модель Вселенной», 2001. – 452 с.
12. Тридед А.Н. Оценка конкурентного статуса предприятия. Управление развитием // Вестник ХГЭУ. – 2002. – №2. – С. 119–125.
13. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: Инфра–М, 2000. – 312 с.
14. Шинкаренко В. Г., Бондаренко А. С. Управление конкурентоспособностью предприятия. – Харьков: Изд-во ХНАДУ, 2003. – 188 с.
15. Литвак Б.Г. Экспертная информация. Методы получения и анализа. - М. Радио и связь. 1982, с. 184.
16. Родина Т.Г. Сенсорный анализ продовольственных товаров. М., Из-во Академия, 2004, 208с.
17. Функционально-стоимостной анализ в электротехнической промышленности/ В.С. Василенок, В.А. Глезер, Е.А. Грамп и др.; под. ред. М.Г. Карпунина - М.: Энергоатомиздат, 1984. - 288с.
18. L .P.Sullivan, "Quality Function Deployment", Quality Progress, June 1986, pp .39-50.

УДК 338.984

РАЗРАБОТКА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ВОЗДЕЙСТВИЙ В СИСТЕМЕ СБАЛАНСИРОВАННОГО ЦЕЛЕПОЛАГАНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Гришина Ю.В.,
ГВУЗ Автомобильно-дорожный институт ДонНТУ**

В статье предложен механизм разработки управленческих воздействий в системе целеполагания, основанный на адаптации оперативного управления к возникающим возмущающим воздействиям внешней среды, который позволяет корректировать оперативные цели при неизменности стратегических целей развития промышленного предприятия, что дает возможность снизить затраты на реализацию неэффективных проектов и своевременно начинать новые проекты.

У статті запропоновано механізм розробки управлінських дій в системі цілеполягання, заснований на адаптації оперативного управління до виникаючих коливань зовнішнього середовища, що дозволяє корегувати оперативні цілі при незмінності стратегічних цілей розвитку промислового підприємства, та дає можливість знизити витрати на реалізацію неефективних проектів і своєчасно починати нові проекти.

The paper proposed a mechanism for the development of management actions in the system of goal-setting, based on the adaptation of operational management to emerging disturbing influences of the environment, which allows you to adjust the operational objectives at constant strategic objectives of the industrial enterprise, which allows to reduce the implementation costs of inefficient projects on time and to start new projects .

Постановка проблемы в общем виде.

Связь с научными и практическими задачами.

Современные промышленные предприятия являются сложной системой, которая функционирует на основании множества различных целей своих подсистем. В результате возникают дисбалансы между целями подсистем предприятия, а также между поставленными целями и возможностями по их достижению, обусловленными негативными воздействиями внешней среды. В особенности это характерно для нестабильных условий украинской экономики, в которой функционируют

промышленные предприятия. Частые изменения законодательства и хаотичные регуляторные действия правительства не позволяют предприятиям эффективно достигать поставленных стратегических целей, в результате возникает потребность в своевременном выявлении и устранении возникших дисбалансов между целями и возможностями. Поэтому актуальными являются исследования в сфере разработки управленческих воздействий в системе сбалансированного целеполагания промышленных предприятий.

Анализ последних исследований и публикаций.

Выделение нерешенных вопросов

Вопросам разработки управленческих воздействий в системе сбалансированного целеполагания промышленных предприятий посвящены работы таких отечественных и зарубежных авторов как Р.С. Акофф, П. Дойл, П.Ф. Друкер, Ю.Г. Лысенко, Г. Минцберг, Р.В. Прокопенко, Л.С. Шеховцева [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7]. Однако, большинство авторов рассматривают проблему разработки управленческих воздействий в системе сбалансированного целеполагания промышленных предприятий без учета особенностей украинской экономической среды, которой свойственны частые изменения, что требует регулярного пересмотра оперативных целей. Поэтому возникает необходимость в формировании механизма разработки управленческих воздействий в системе сбалансированного целеполагания промышленных предприятий, обеспечивающего своевременный пересмотр оперативных целей и методов их достижения.

Одной из наиболее актуальных частей проблемы разработки управленческих воздействий в системе целеполагания промышленных предприятий является адаптация оперативного управления к возникающим возмущающим воздействиям внешней среды, а также снижение затрат на реализацию неэффективных проектов и своевременное начало новых проектов.

Общая цель исследования

Целью статьи является формулирование принципов механизма разработки управленческих воздействий в системе сбалансированного целеполагания промышленных предприятий.

Изложение основного материала.

Обоснование полученных результатов

Разработка управленческих воздействий в системе сбалансированного целеполагания предполагает корректировку показателей целевых показателей предприятия в соответствии с возникшими дисбалансами. Вопросы выявления дисбалансов исследовались в [2], поэтому в данной статье они подробно затрагиваться не будут. Предлагаемый механизм разработки управленческих воздействий в системе сбалансированного целеполагания (рис. 1) необходим для формирования мероприятий, реализация которых позволит вернуть исследуемые целевые показатели на запланированную траекторию.

Разработка управленческих воздействий в системе сбалансированного целеполагания основывается на следующих исходных данных:

оценках показателей факторов внешней среды, включающих в себя оценки динамики рынков сырья и материалов, рынков готовой продукции, налоговой среды, а также институциональных факторов;

оценках факторов внутренней среды, которые включают оценку имеющихся финансовых, трудовых, материальных, производственных и прочих ресурсов;

оценках дисбалансов, полученных в результате применения научно-методического подхода к оценке дисбалансов в системе целеполагания на промышленных предприятиях [2].

На основании этих данных осуществляется декомпозиция целевых показателей и формирование дерева причинно-следственных связей между первичными показателями, отклоняющимися от плана и оперативными целевыми показателями.



Рис. 1. Схема механизма разработки управленческих воздействий в системе сбалансированного целеполагания

Также связи между дисбалансами и оперативными целями позво-

ляют построить иерархию влияния дисбалансов на стратегические цели промышленного предприятия.

Иерархия влияния дисбалансов на оперативные и стратегические цели позволяет определить, какие оперативные цели нуждаются в корректировке. Помимо корректировки, оперативные цели могут быть отменены (в случае отмены связанных с ними проектов) или определены новые (при начале новых проектов).

Оперативные цели могут быть связаны непосредственно с конкретными отделами, рабочими группами или отдельными сотрудниками. При этом оперативные цели обязательно должны согласовываться с руководством подразделений/департаментов для планирования календарного графика ежедневной и еженедельной работы. Календарный график описывает набор шагов для получения количественно выраженных оперативных целей.

Следующим этапом, после корректировки целей, является корректировка конкретных мероприятий в соответствии с имеющимися обстоятельствами внешней среды. Данные мероприятия могут быть следующих типов:

- увеличение затрат ресурсов для достижения требуемых результатов;

- корректировка запланированного соотношения цена-качество при реализации проектов;

- кардинальные изменения (закрытие неэффективных проектов или открытие новых, смена технологий, смена ассортимента и т.п.).

После определения новой системы оперативных целей и мероприятий по их достижению необходимо оценить их сбалансированность, то есть, не будут ли возникать между ними нестыковки по времени и по затратам ресурсов. В случае необходимости осуществляется возврат на этап управления оперативными целями или этап корректировки мероприятий.

Таким образом, предложен механизм разработки управленческих воздействий в системе целеполагания, основанный на адаптации оперативного управления к возникающим возмущающим воздействиям внешней среды, который позволяет корректировать оперативные цели при неизменности стратегических целей развития промышленного предприятия, что дает возможность снизить затраты на реализацию неэффективных проектов и своевременно начинать новые проекты.

Литература

1. Прокопенко Р.В. Моделирование институциональных конфликтов как фактора развития системных дисбалансов /Ю.Г.Лысенко, Р.В.Прокопенко// Моделирование социально-экономических систем: теория и практика: Монография . – Х.:ИНЖЭК, 2012. – 592 с.
2. Гришина Ю.В. Оценка дисбалансов в системе целеполагания промышленного предприятия / Ю.В. Гришина, Р.В.Прокопенко // Научный вестник ДГМА №1 (9Е), 2012, С.256-260.
3. Шеховцева Л.С. Управляемое развитие региона: стратегическое целеполагание: Монография / Л.С. Шеховцева. – Калининград, РГУ им. И. Канта, 2005. – 354 с.
4. Акофф Р.С. О целеустремленных системах/ Р.С. Акофф, Ф.И. Эмери. – М.: Сов. Радио, 1974. – 271 с.
5. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Питер, 2001. – 480 с.
6. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке. / П.Ф. Друкер. – М.: Вильямс, 2000. – 272 с.
7. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел. – Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. - СПб: Питер, 2000. – 336 с.

УДК 347.78

УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ ЗА УМОВИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

***Грозний І.С., к.е.н., с.н.с.,
НДЦІТ ІЕП НАН України***

В статті висвітлено теоретичну та методологічну сутність управління інтелектуальною власністю як фактору розвитку промислового підприємства.

В статье освещена теоретическая и методологическая сущность управления интеллектуальной собственностью как фактора развития промышленного предприятия.

In the article the theoretical and methodological essence of intellectual property as a factor in the development of industrial enterprises.

**Постановка проблеми в загальному виді,
зв'язок з науковими й практичними завданнями**

У сучасному високотехнологічному світі зростає роль інтелектуальної власності як потужного чинника підвищення конкурентоспроможності, особливо у реальних секторах економіки. Це підтверджується, зокрема, зростанням активності в подачі заявок на отримання правозахисних документів на об'єкти інтелектуальної власності.

При цьому діюча система управління інтелектуальною власністю все більш не відповідає сучасним вимогам. Це пояснюється нерозвиненістю ринку інтелектуальної власності, недосконалістю економічних механізмів, що забезпечують взаємодію його учасників, відсутністю комплексних програм стратегічного управління результатами інтелектуальної діяльності.

Формування єдиної платформи для стратегічного управління інтелектуальною власністю сьогодні неможливо без системного підходу до розвитку та оптимізації механізмів управління результатами інтелектуальної діяльності. Зокрема, організаціям, які реалізують високотехнологічні проекти, необхідно брати до уваги розрізненість учасників у просторі і часу, а, отже, і складність управління інтелектуальними результатами. Адже скорочення обсягу впроваджуванних результатів НДДКР тягне за собою зниження цінності нової продукції для кінцевого споживача, конкурентоспроможності організації в мінливому середовищі, а в довгостроковому періоді і всієї національної економіки на світовому ринку.

Для пошуку шляхів виходу із ситуації і розробки заходів щодо

усунення подібних обмежувачів зростання необхідно створення системи управління інтелектуальною власністю як інструменту впливу на розвиток діяльності промислового підприємства [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Визначення невирішених питань. Вивченню питань управління інтелектуальної складової промислових підприємств присвячені роботи А.Андерсона, Р.Каплана, А.Н. Козирева, І. Нонакі, Д. Нортон, М. Портера, Д. Річена, Л. Салганіка, К.Е. Свейбі, Т.А. Стьюарта, Р. Тиса, Д. Ферруччі, Дж. Хедлунда та ін.

Незважаючи на велику кількість робіт, присвячених проблемі управління інтелектуальною власністю, недостатньо глибоко вивчені: еволюція підходів до організації управління інтелектуальної складової на організаційному рівні; принципи і ключові завдання побудови ефективної системи стратегічного управління інтелектуальним потенціалом; особливості механізмів управління результатами інтелектуальної діяльності у високотехнологічній середовищі і т.д.

Загальна мета дослідження

Метою статті є визначення теоретичної та методологічної сутності управління інтелектуальною власністю як фактору розвитку промислового підприємства.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

Система управління інтелектуальною власністю реалізується у сфері використання прав на об'єкти інтелектуальної власності, яка складається з функціонально взаємопов'язаних елементів: фінансових, матеріальних, кадрових, технічних, інформаційних ресурсів і організаційних умов діяльності, що забезпечують її цілісність, включаючи розробку, прийняття і реалізацію управлінських рішень.

Система управління інтелектуальною власністю дуже складна і

являє собою певний набір більш дрібних підсистем. На наш погляд, доцільно виділити чотири підсистеми: забезпечуючу; цільову; керуючу і керовану підсистеми.

Розвиток і управління інтелектуальною власністю починається на рівні забезпечуючої підсистеми, яка включає в себе трудові, фінансові та інформаційні ресурси [2].

Керуюча підсистема - це сукупність осіб, за допомогою яких можна керувати діяльністю системи або її елементами. Вона має строго певну ієрархію, яка починається з керівництва і закінчується молодшими ланками управлінської мережі. Вона складається з таких компонентів:

систематизації та регулювання - структурує і впорядковує процеси управління інтелектуальною власністю, її елементи, їх взаємозв'язку в часі і просторі, а також координує напрямки і коригує намічені плани;

прогнозування - зумовлює розвиток системи управління інтелектуальною власністю на майбутнє;

аналізу - з його допомогою можна дати кількісну і якісну оцінку об'єктам, зіставивши з нормативним значенням і зробити висновок про стан об'єкта;

контролювання - необхідна для систематичного відстеження ходу процесів управління в певні моменти часу;

стимулювання - підтримує у працівниках постійну зацікавленість у праці і створює умови для їх роботи.

Керуюча підсистема безперервно посилає керованій підсистемі імпульси у вигляді управлінських рішень. Інформація для прийняття таких рішень надходить від керованої підсистеми, а також із зовнішніх джерел.

Керована підсистема являє собою сукупність осіб, що виконують різні процеси необхідні для досягнення кінцевих результатів управління. Ця підсистема складається з декількох підрозділів, кожне з яких має в своєму розпорядженні працівників. У керованій підсистемі

можна виділити наступні компоненти: формування нових знань на об'єкти інтелектуальної власності; патентування та реєстрації об'єктів інтелектуальної власності; обліку об'єктів; захисту патентних прав; комерціалізації об'єктів.

Взаємодія між керованою і керуючою системами здійснюється через сукупність управлінських принципів, методів, підходів, а також різнорівневих завдань, повнота і взаємоузгодженість яких є чинником високої якості будь-якого управлінського рішення [3].

Будь-яке управління спрямовано на досягнення певних заданих параметрів, які б задовольняли потреби тих осіб, які здійснюють управління. Ці параметри є орієнтиром, досягти який представляється можливим у разі спільного функціонування всіх підсистем, реалізовувати управління. Дані параметри утворюють цільову підсистему, що включає в себе цілі, на які спрямована діяльність підприємства, а саме: прибуток; високу ділову репутацію підприємства; зростання обсягів виробництва і розширення частки ринку; нові знання та об'єкти інтелектуальної власності; підвищення конкурентоспроможності підприємства; соціально-економічну захищеність працівників [4].

Крім впливу перерахованих взаємопов'язаних підсистем ефективність управління інтелектуальною власністю залежить від спільного впливу різних за тривалістю, силі впливу і напрямку факторів. Фактори, за допомогою яких може здійснюватися вплив на колективи і окремих працівників з метою здійснення координації їх діяльності в процесі функціонування підприємств слід розділити на економічні, адміністративні та соціально-психологічні.

Специфіка управління інтелектуальною власністю полягає в тому, що формований портфель включає в себе різні об'єкти, кожен з яких має свою особливість. Саме тому потрібні особливі, приватні підходи до управління, реалізовані централізованим, децентралізованим або

підрядним способами. Дані підходи відрізняються ступенем обмеження у використанні ресурсів організації, які необхідні для виконання управлінських функцій.

Централізований спосіб управління передбачає створення безпосередньо на підприємстві підрозділу, що займається організаційно-правовими питаннями, при цьому всі технічні сторони у використанні нової технології вирішуються її розробниками.

Використання даного підходу можливе лише там, де випускається продукція є наукомісткою, а організація володіє високим науково-технічним потенціалом. У разі, якщо керівництво підприємства вибере централізований спосіб управління, необхідно врахувати такі критерії, як: наявність кваліфікованих фахівців і забезпечення ними високої якості виконуваних робіт, а також спрогнозувати завантаження даних фахівців.

При децентралізованому способі всі роботи виконуються розробниками нових технічних і маркетингових рішень. Чим менше число людей, з якими потрібно узгодити прийняті рішення і чим більш низьке положення займають ці люди в управлінській ієрархії, тим вище ступінь децентралізації повноважень [5]. Цей спосіб при управлінні інтелектуальною власністю застосовується лише у випадку, якщо в організації створюється невелика кількість об'єктів інтелектуальної власності. Підрядний спосіб використовується тоді, коли в організації немає можливості самої виконати всі роботи і для цього доводиться користуватися послугами сторонніх організацій у вигляді патентних бюро або патентних повірених. При цьому важливим чинником при виборі тієї чи іншої організації залишається якість та оперативність виконуваних робіт, а також їх вартість.

Якщо при формуванні системи управління передбачається створення великої кількості об'єктів інтелектуальної власності, то в цьому випадку доцільно використовувати всі три підходи до управління. При

цьому централізований підхід допоможе впорядкувати матеріальні, фінансові, трудові та інформаційні ресурси, пов'язані з управлінням.

За допомогою децентралізованого підходу, можливо, направити інвестиції в підвищення професійного рівня працівників різних структурних підрозділів, що займаються питаннями створення, патентування та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності. Підрядний підхід допоможе скористатися послугами сторонніх організацій.

Висновки й перспективи подальших досліджень

Практичний досвід взаємодії з підприємствами свідчить про те, що в даний час на багатьох з них, вже застосовуються з різними рівнями досконалості системи управління інтелектуальною власністю, функціонування яких приносить певний позитивний (економічний та інший) ефект в процесі розвитку організації. В сучасних умовах функціонування промислових підприємств, поки що не застосовують в повній мірі ці системи, для підвищення або появи зазначеного ефекту, обумовленого, в першу чергу, збільшенням прибутку на основі ефективної господарської діяльності у сфері інтелектуальної власності та комерційної інформації. Висвітлені теоретичні та методологічні підходи, наведені в цій статті, пов'язані з формуванням і функціонуванням таких систем та їх впливом на розвиток промислових підприємств.

Література

1. Бромберг, Г.В. Интеллектуальная собственность : от создания до использования / Г.В. Бромберг / - М. : ИНИЦ Роспатента, 2002. - 207 с.
2. Валинурова, Л.С. Модели инновационного развития экономики : монография / Л.С. Валинурова / - М. : Изд-во «Палеотип», 2010, - С. 345с.
3. Гапоненко, А.А. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал / А.А. Гапоненко, Т. М. Орлова. - М. : ЭКСМО, 2008. - 232 с.
4. Гнилитская, Е. В. Интеллектуальная собственность : роль в экономическом развитии и механизмы защиты / Е.В. Гнилитская // Креативная экономика. - № 12.-2007. – С. 23-26.
5. Карпенко, В.А. Управление интеллектуальной собственностью на предприятии / В.А. Карпенко // Экономический Вестник Ростовского государственного университета. Том 5. - № 4, часть 2. - Ростов на Дону, 2007. – С.123-129.

УДК 338.45:621

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ТЯЖІННЯ ДЖЕРЕЛ ВІДТВОРЕННЯ І НАПРЯМІВ РОЗМІЩЕННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ

*Дубей Ю.В., аспірантка,
ДВНЗ «Національний гірничий університет»*

Обґрунтовано методичний підхід до ефективного управління оборотним капіталом, орієнтований на узгодження джерел відтворення оборотних активів з напрямками їх розміщення. В його основу покладено оцінку економічного тяжіння показників сімох вагобудівних і вагоноремонтних підприємств, яке виявляється методами кореляційно-регресійного аналізу. За отриманими результатами розроблено управлінські заходи з узгодження джерел відтворення та напрямів розміщення оборотних активів.

Обоснован методический подход к эффективному управлению оборотным капиталом, ориентированный на согласование источников воспроизводства оборотных активов с направлениями их размещения. В его основу положена оценка экономического тяготения показателей семи вагоностроительных и вагоноремонтных предприятий, которая выявляется методами корреляционно-регрессионного анализа. За полученными результатами разработаны управленческие мероприятия по согласованию источников воспроизводства и направлений размещения оборотных активов.

Methodical approach to the effective management of working capital, aimed at harmonizing the reproduction of sources of current assets with the directions of their placement. It is based on evaluation of the economic indicators of the seven gravity wagon and car-repair business, which was revealed by regression analysis. For results management activities designed to harmonize the sources of reproduction and the directions of alignment of current assets.

Постановка проблеми в загальному виді, зв'язок з науковими й практичними завданнями

Ефективне управління оборотними активами є важливим фактором прибуткового і стійкого функціонування підприємства. У статті Власової Н. О., Михайлової О. В. на основі дослідження концептуальних підходів до розуміння економічної природи підприємства як суб'єкта господарювання визначено сутність понять «ефективність формування оборотних активів» та «ефективність політики формування оборотних

активів» [1, с. 169]. Бедринець М. Д. також розглядає оборотні активи через призму категорію «ефективність підприємства», яка являє собою комплексну оцінку кінцевих результатів використання основних і оборотних фондів, трудових і фінансових ресурсів та нематеріальних активів [2, с. 188].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Проблеми управління формуванням і розміщенням оборотних активів знаходяться у центрі уваги багатьох учених. У роботі Берест М. М., Крюкова А. Д. розглянуто особливості аналізу оборотних активів підприємства з позиції фінансового менеджменту, розкрито зміст етапів аналізу, виділено об'єкти аналізу та управління оборотними активами залежно від їхнього економічного змісту та особливостей функціонування [3, с. 96]. Розглядаються фінансово-економічні аспекти взаємозв'язку між динамікою оборотності активів та показниками результативності. Ткаченко С. О. визначено пріоритетні шляхи вдосконалення системного підходу до управління оборотним капіталом і забезпечення ефективної діяльності суб'єктів господарювання [4, с. 85]. На формування ефективності використання оборотних активів підприємств впливає низка факторів [5, с. 143]. Ефективність організації та управління оборотними коштами підприємства залежить від рівня організаційності та узгодженості процесів аналізу оборотних коштів підприємства в попередньому періоді, планування оборотних коштів, контролю за виконанням планів та прийняттям управлінських рішень щодо підвищення ефективності використання оборотних коштів [6, с. 151]. Управління оборотними активами полягає в забезпеченні безперервності процесу виробництва і реалізації продукції з оптимальним розміром оборотних коштів. Єршова Н.Ю. акцентує увагу, що одним із основних негативних факторів, характерних практично для всіх промислових підприємств, є нестача власних оборотних коштів [7, с. 70]. Н. Єфремова, О. Золотарьова, К. Недашківська пропонують шляхи формування ефектив-

ної системи управління оборотними коштами: спостереження і постійний контроль за фактичним рівнем оборотних коштів; діагностика відхилень елементів оборотних коштів від запланованого рівня; виявлення внутрішньовиробничих і внутрішньогосподарських резервів підвищення ефективності використання оборотних коштів; забезпечення керівництва підприємства, підрозділів і функціональних служб достатньою інформацією для прийняття обґрунтованих управлінських рішень та оперативного регулювання процесу трансформації елементів оборотних коштів; розрахунок і врахування нормативів оборотних коштів (виробничих, збутових та грошових ресурсів) [8, с. 143].

Здійснюючи управління оборотними активами на будь-якому підприємстві, варто значну увагу приділити вибору оптимального рівня і раціональної структури даних активів з урахуванням специфіки діяльності кожного підприємства та впливом різного роду факторів [9, с. 100]. З огляду на викладене вище, потребує подальших досліджень побудова раціональної організації оборотних активів.

Попри наявність значної кількості робіт, недостатньо дослідженими залишаються методи узгодження джерел відтворення оборотних активів з напрямками їх розміщення.

Загальна мета дослідження

Метою дослідження є удосконалення управління оборотними активами на основі оцінки економічного тяжіння джерел відтворення оборотних активів з напрямками їх розміщення, яке виявляється за результатами кореляційно-регресійного аналізу.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

Головними цілями факторного аналізу є скорочення числа змінних (редукція даних) і визначення структури взаємозв'язків між змінними, тобто класифікація змінних. Тому факторний аналіз використовується або як метод скорочення даних, або як метод класифікації змінних. Скорочення досягається шляхом виділення прихованих загальних чин-

ників, що пояснюють зв'язок між спостережуваними ознаками (змінними) об'єкту, тобто замість початкового набору змінних з'явиться можливість аналізувати дані по виділених чинниках, число яких значно менше початкового числа взаємозв'язаних змінних.

Стохастичні моделі факторного аналізу є доповненням і поглибленням детермінованих факторних моделей і застосовуються у випадку коли: необхідно вивчити вплив факторів, за якими неможливо побудувати жорстко детерміновану факторну модель; необхідно вивчити вплив факторів, що не піддаються об'єднанню в одній жорстко детермінованій моделі; необхідно вивчити вплив складних факторів, які не можуть бути виражені одним кількісним показником. Кількість та широта застосування моделей залежить від конкретних цілей аналізу та визначається його завданнями у кожному конкретному випадку.

В умовах ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» мають місце тісні кореляційні зв'язки власного оборотного капіталу і виробничих запасів із коефіцієнтом маневреності власного капіталу, оборотними активами, виручкою від реалізації, матеріальними затратами, активами, фінансовими результатами операційної діяльності, чистим прибутком, оскільки значення коефіцієнтів кореляції перевищують 0,79. Але всі указані фактори є мультиколінеарними, тому в модель власного оборотного капіталу можливо включення лише одного фактора. Методом тестування в якості залежної змінної обрано власний оборотний капітал, залежної змінної - коефіцієнт маневреності (p - рівень 0,02), оскільки отримана модель має статистично значущою і для вільного члена (p - рівень 0,035), коефіцієнт детермінації ($R=0,83$). Виробничі запаси мають тісний зворотний зв'язок з оборотністю дебіторської заборгованості (-0,76). Отримана кореляційно-регресійна модель залежності виробничих запасів від оборотності дебіторської заборгованості є статистично-значущою як для змінної, так і для вільного члена (p - рівень менше 0,05). Дебіторська заборгованість має тісні кореляційні зв'язки з кредиторською заборгованістю ($r=0,87$), а оборотні активи з активами

($r=0,999$).

Отримані математичні результати мають таку економічну інтерпретацію: зростання коефіцієнта маневреності власного капіталу є основним джерелом збільшення його абсолютної величини, зі зростанням тривалості обороту дебіторської заборгованості скорочується вартість виробничих запасів, оскільки виникають проблеми з їх оплатою; при зростанні дебіторської заборгованості на 1 грн. збільшується кредиторська заборгованість на 0,33 грн.; на 1 грн. активів підприємства приходить 0,79 грн. оборотних активів.

В умовах ПАТ «Стахановський вагонобудівний завод» мають місце тісні кореляційні зв'язки власного оборотного капіталу, коефіцієнтом покриття, коефіцієнтом проміжної ліквідності, короткостроковими кредитами на 1 гр. оборотних активів, оборотними активами, матеріальними затратами, активами, оскільки значення коефіцієнтів кореляції перевищують 0,81. Але всі указані фактори є мультиколінеарними, тому в модель власного оборотного капіталу можливо включення лише одного фактора. Методом тестування в якості залежної змінної обрано власний оборотний капітал, залежної змінної - короткострокові кредити на 1 гр. оборотних активів (p - рівень 0,0039), оскільки отримана модель має статистично значущою t для вільного члена (p - рівень 0,0005), коефіцієнт детермінації ($R=0,913$). Довгострокові кредити мають тісні кореляційні зв'язки з коефіцієнтом маневреності власного капіталу, коефіцієнтом покриття, коефіцієнтом проміжної ліквідності, матеріальними витратами. З урахуванням мультиколінеарності факторів найбільш якісною є кореляційно-регресійна модель залежності довгострокових кредитів від коефіцієнта покриття з коефіцієнтом детермінації $r=0,977$.

Має місце тісний кореляційний зв'язок чистого прибутку і фінансового циклу ($r=0,766$), виробничих запасів і виручки від реалізації готової продукції ($r=0,791$), що дало можливість отримати якісні кореляційно-регресійні моделі. Кредиторська заборгованість має тісні кореляційні зв'язки з оборотністю кредиторської заборгованості, тривалістю

фінансового циклу і коефіцієнту покриття запасів власними оборотними коштами. Оборотні активи мають тісні кореляційні зв'язки із власним оборотним капіталом, коефіцієнтом маневреності власного капіталу, виручкою від реалізації продукції, матеріальними затратами, фінансовими результатами операційної діяльності і активами. Найбільш якісною виявилася залежність між оборотними активами і власним оборотним капіталом. Таким чином, отримані математичні моделі мають таку економічну інтерпретацію: при зростанні короткострокових кредитів на 1 грн. оборотних активів скорочується величина власного оборотного капіталу, виробничі запаси збільшуються зі зростанням виробничих запасів, оборотні активи – зі зростанням власного оборотного капіталу. Зростання довгострокових кредитів на 1 грн. оборотних активів при збільшенні коефіцієнта покриття можна пояснити тим, що в умовах низького коефіцієнта фінансової автономії зростання перспективної платоспроможності створює передумови для залучення довгострокових кредитів. Чистий прибуток підприємства скорочується зі зростанням фінансового циклу і, навпаки.

Власний оборотний капітал ПАТ «Маріупольський завод важкого машинобудування» знаходиться у тісному прямому кореляційному зв'язку з коефіцієнтом покриття, оборотністю дебіторської заборгованості і запасів, тривалістю операційного циклу, виробничими запасами, дебіторською заборгованістю, оборотними активами і зворотному зв'язку із залученими кредитами. Враховуючи мільтіколінеарність факторів, побудовано кореляційно-регресійну модель залежності власного оборотного капіталу від коефіцієнта покриття. Залучені кредити мають зворотні кореляційні зв'язки з коефіцієнтом автономії, виробничими запасами, дебіторською заборгованістю. Побудовано кореляційно-регресійні моделі залежності коефіцієнта автономії від залучених кредитів і залучених кредитів від дебіторської заборгованості підприємства. Кореляційно-регресійна модель залежності виробничих запасів від їх оборотності має коефіцієнт детермінації 0,916, оборотних активів від

виручки від реалізації – 0,772, фінансових результатів від операційної діяльності – 0,835.

Отримані математичні результати мають таку економічну інтерпретацію: найбільший вплив на зростання власного оборотного капіталу має збільшення коефіцієнту покриття, зростання тривалості обороту запасів позначається на збільшенні вартості виробничих запасів. Низьке i , навіть від'ємне значення коефіцієнту автономії, визначається залученням в оборот підприємства значних обсягів кредитів. Значний вплив на фінансові результати операційної діяльності має тривалість фінансового циклу: його збільшення сприяє зменшенню фінансових результатів підприємства і навпаки.

Кореляційна матриця ПАТ «Дніпровагонмаш» містить найбільше червоних клітинок. Для економіко-математичного моделювання відібрано показники, які не є мультиколінеарними. У результаті побудовано кореляційно-регресійні моделі залежності власного оборотного капіталу від короткострокових кредитів ($r=0,884$), виробничих запасів від їх оборотності ($r=0,791$), коефіцієнта автономії від коефіцієнту покриття ($r=0,897$), кредиторської заборгованості від коефіцієнта абсолютної ліквідності ($r=0,934$), фінансових результатів операційної діяльності від фінансового циклу ($r=0,759$), чистого прибутку від оборотності виробничих запасів ($r=0,759$), оборотних активів від фінансових результатів операційної діяльності ($r=0,966$).

Отримані результати свідчать, що залучення в оборот короткострокових кредитів знижує величину власного оборотного капіталу. Від'ємний знак перед оборотністю виробничих запасів означає, що їх уповільнення сприяє скороченню залишків виробничих запасів, що суперечить економічній логіці. Зміцнення загального коефіцієнта покриття супроводжується зростанням коефіцієнта автономії. Однак при зростанні коефіцієнта абсолютної ліквідності відбувається зростання кредиторської заборгованості. Це означає, що на стан розрахунків за товари, роботи, послуги впливають не лише об'єктивні чинники (наявність ко-

штів на рахунках у банку), але і суб'єктивні. Збільшення тривалості фінансового циклу скорочує фінансові результати від операційної діяльності, і навпаки. Скорочення тривалості обороту виробничих запасів позитивно позначається на обсязі чистого прибутку і, навпаки. Оборотні активи підприємства майже функціонально визначаються фінансовим результатом операційної діяльності.

У ПАТ «Луганськтепловоз» (ЛТВ) отримані машинограми відображають залежність власного оборотного капіталу від коефіцієнту покриття ($r=0,932$), залучених кредитів від коефіцієнта забезпеченості запасів власним оборотним капіталом ($r=0,812$), оборотних активів від коефіцієнта абсолютної ліквідності ($0,770$), виробничих запасів від дебіторської заборгованості ($r=0,755$). Економічна інтерпретація отриманих результатів полягає у такому: підприємство має від'ємне значення власного оборотного капіталу, тому його запаси фінансуються виключно за рахунок кредитів банку. Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності ПАТ «Луганськтепловоз» у десятки разів менше нормативного значення. Саме тому брак достатнього обсягу грошових коштів та їх еквівалентів обмежує можливості нарощування оборотних активів.

Для ПАТ «Київський електровагоноремонтний завод ім. Січневого повстання 1918 р.» отримані машинограми відображають залежність власного оборотного капіталу від коефіцієнту покриття і коефіцієнту проміжної ліквідності ($r=0,996$), залучених кредитів від коефіцієнта абсолютної ліквідності ($r=0,785$), коефіцієнта фінансової автономії від вартості активів ($r=0,926$), дебіторської і кредиторської заборгованості від оборотності запасів (відповідно $r=0,892$ і $r=0,869$), оборотних активів від вартості матеріальних затрат ($r=0,884$). Економічна інтерпретація отриманих результатів така: величина власного оборотного капіталу визначається показниками покриття і проміжної ліквідності. Брак грошових коштів та їх еквівалентів, про який свідчить низьке значення коефіцієнта абсолютної ліквідності, обумовлює потребу у залученні кредитів. З його зростанням ця потреба скорочується. Підприємство має високий

коефіцієнт фінансової автономії, його постійний рівень становить 0,593, а інша частина є змінною і є функцією від обсягу активів. В умовах підприємства дебіторська і кредиторська заборгованість мають високий коефіцієнт кореляції між собою ($r=0,93$), у свою чергу їх обсяг визначається оборотністю запасів. Потреба у оборотних активах визначається, передусім, величиною матеріальних витрат.

Для ПАТ «Дніпропетровський завод з ремонту та будівництва пасажирських вагонів» актуальним є також скорочення виробничих запасів і незавершеного виробництва, а для Побудовано кореляційно-регресійні моделі залежності власного оборотного капіталу від коефіцієнта покриття ($r=0,826$), залучених кредитів від кредиторської заборгованості ($r=0,777$), чистого прибутку від коефіцієнта забезпеченості запасів власним оборотним капіталом ($r=0,847$), оборотних активів від активів (0,950). Власний оборотний капітал зростає зі збільшенням коефіцієнта покриття; від'ємне значення перед показником кредиторської заборгованості у моделі залучених кредитів означає, що вони є взаємно замінюючими джерелами відтворення оборотних активів. Враховуючи, що підприємство має брак власних оборотних коштів, підвищення коефіцієнта забезпечення запасів ними є основним чинником зростання чистого прибутку. При зростанні активів на 1 грн. оборотні активи збільшуються на 0,886 грн.

В умовах досліджених підприємств найбільшу силу економічного тяжіння мають різні статті активів і пасивів. Для всіх підприємств побудовано кореляційно-регресійні моделі власного оборотного капіталу, але з різними незалежними змінними: коефіцієнт покриття (4 моделі), короткострокові кредити (2 моделі), коефіцієнт маневреності власного капіталу (1 модель). Вартість виробничих запасів є функцією їх оборотності, дебіторської заборгованості, оборотності дебіторської заборгованості, виручки від реалізації.

Кредиторська заборгованість визначається рівнем дебіторської заборгованості, тривалістю фінансового циклу, оборотністю запасів. Ли-

ше для одного підприємства побудовано модель залежності дебіторської заборгованості від коефіцієнта покриття, тільки у двох підприємств спостерігається тісний зв'язок дебіторської і кредиторської заборгованості. Це означає, що відсутні об'єктивні підстави для наявності значного рівня дебіторської заборгованості.

Чистий прибуток підприємств, прибуток від операційної діяльності визначаються тривалістю фінансового циклу, оборотністю запасів, коефіцієнт автономії - обсягом активів, залучених кредитів, коефіцієнтом покриття. Обсяги залучених кредитів визначаються рівнем дебіторсько-кредиторської заборгованості, коефіцієнтів ліквідності і забезпечення запасів власним оборотним капіталом.

Так станом на 01.01.2013 р. на балансі ПАТ «Дніпровагонмаш» обліковується інша поточна дебіторська заборгованість (рядок 210), представлена безвідсотковими кредитами наданими, у сумі 557944 тис. грн. Безвідсоткові короткострокові кредити були надані пов'язаним і не пов'язаним сторонам з правом повернення на вимогу, але не пізніше трьох місяців з моменту видання. Сума кредитів, наданих пов'язаним сторонам, становила 321423 тис. грн. Дані кредити не були дисконтовані, оскільки Група не має чітких дат погашення. Середньозважена відсоткова ставка за подібними позиками складає 16,7%.

У більшості підприємств є значні обсяги дебіторської заборгованості по розрахункам із бюджетом: ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» (848962 тис. грн.), ПАТ «Стахановський вагонобудівний завод» (427287 тис. грн.), ПАТ «Дніпровагонмаш» (146797 тис. грн.), ПАТ «Луганськтепловоз» (244384 тис. грн.), ПАТ «Дніпропетровський завод з ремонту та будівництва пасажирських вагонів» (70342 тис. грн.). Законом України від 06.12.2012 р. № 5519-VI «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо подальшого удосконалення адміністрування податків і зборів» змінами до статей 14 та 200 передбачено запровадження механізму застосування фінансового векселя (цінний папір, що посвідчує зобов'язання банківської установи або Казначейства

України з метою оформлення наявної заборгованості, у тому числі державного бюджету), включаючи можливість бюджетного відшкодування ПДВ таким векселем [10].

Указаним вище підприємствам рекомендовано оформити заборгованість фінансовими векселями і врахувати їх у банку. На основі побудованих моделей визначено вплив рефінансування дебіторської заборгованості на зміну активів, капіталу, фінансових результатів підприємств. Для ПАТ «Дніпропетровський завод з ремонту та будівництва пасажирських вагонів» актуальним є також скорочення виробничих запасів і незавершеного виробництва, а для ПАТ «Київський електровагоноремонтний завод ім. Січневого повстання 1918 р.» - збільшення грошових коштів та їх еквівалентів, що сприятиме зростанню величини власного оборотного капіталу і чистого прибутку.

Висновки й перспективи подальших досліджень

Статистично показано, що власний оборотний капітал має найбільше тяжіння із коефіцієнтом покриття, короткостроковими кредитами, коефіцієнтом маневреності власного капіталу. Вартість виробничих запасів є функцією їх оборотності, дебіторської заборгованості, оборотності дебіторської заборгованості, виручки від реалізації. Кредиторська заборгованість визначається рівнем дебіторської заборгованості, тривалістю фінансового циклу, оборотністю запасів. Прибуток підприємств визначається тривалістю фінансового циклу, оборотністю запасів, коефіцієнт автономії - обсягом активів, залучених кредитів, коефіцієнтом покриття. Обсяги залучених кредитів - рівнем дебіторсько-кредиторської заборгованості, коефіцієнтів ліквідності і забезпечення запасів власним оборотним капіталом. Відсутність економічного тяжіння дебіторської заборгованості до інших показників свідчить про її суб'єктивний характер. На відміну від існуючих підходів, проведена редукція даних дозволила побудувати економіко-математичні моделі і визначити показники, вплив на які є найбільш ефективним з погляду узгодження джерел відтворення оборотних активів і напрямів їх розмі-

щення.

Метою подальших досліджень є оцінка впливу ефективності управління оборотними активами на фінансову стійкість підприємства.

Література

1. Власова Н. О. Теоретичні аспекти визначення ефективності політики формування оборотних активів на підприємствах торгівлі / Н.О. Власова, О.В. Михайлова // Бізнес-Інформ. – 2011. - №11. - С. 166 – 170.
2. Бедринець М. Д. Ефективність діяльності суб'єктів підприємництва в сучасних умовах господарювання / М.Д. Бедринець // Бізнес-Інформ. – 2013. - №4. - С. 183 – 190.
3. Берест М. М. Аналіз оборотних активів підприємства як інструмент фінансового менеджменту / М.М. Берест, А.Д. Крюков // Бізнес-Інформ. – 2011. - №2. – Т.1. - С. 94 – 97.
4. Ткаченко С. О. Взаємозв'язок оборотності активів і результатів діяльності суб'єктів господарювання / С.О. Ткаченко // Бізнес-Інформ. – 2011.- №12. - С. 84 – 86.
5. Семенов Г.А. Факторний аналіз рентабельності оборотних активів машинобудівних підприємств / Г.А. Семенов, А.В. Бугай // Вісник Запорізького національного університету. – 2008. - №1(3). - С.137-143.
6. Шурпенкова Р. К. Сутність та основи організації аналізу оборотних коштів [Текст]/ Р. К. Шурпенкова, О. Й. Іваньчук // Вісник Запорізького національного університету. - 2010. – №3(7). - С.150-154.
7. Єршова Н.Ю. Оцінка стану підприємств промисловості на основі статистичного аналізу [Текст]/ Н.Ю. Єршова // Вісник Харківського національного університету. – 2008. - № 802 . - С.68-71.
8. Єфремова Н. Напрями побудови ефективної системи управління оборотними коштами підприємства [Текст]/ Н. Єфремова, О. Золотарьова, К. Недашківська // Економічний аналіз. - 2011. – Вип. 8. – Ч. 2. – С.141-145.
9. Ковальчук Н.О. Особливості управління оборотними активами на вітчизняних підприємствах [Текст]/ Н.О. Ковальчук // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії. – 2011. – Вип. 1 (20). - С.99-106.
10. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо подальшого удосконалення адміністрування податків і зборів: Закон України від 06.12.2012 № 5519-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5519-17>

УДК 336.221:553.04(477)

ПЛАТА ЗА НЕДРА В ЦЕЛЯХ ДОБЫЧИ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМЫ

*Жикаляк Н.В., к.г.н.,
ГРГП "Донецкгеология"*

Проанализированы действующие в Украине правила взимания платы за использование недр при добыче полезных ископаемых, выявлены их основные недостатки, разработаны предложения по реформированию системы налогообложения горной ренты в Украине

Проаналізовано діючі в Україні правила справляння плати за надра при видобутку корисних копалин, виявлені їх основні недоліки, розроблено пропозиції по реформуванню системи оподаткування гірничої ренти в Україні

The rules of charging for the use of mineral resources in mining were analyzed; their main shortcomings were identified; the proposals on the reform of the tax system of mining rents in Ukraine were developed.

Постановка проблемы в общем виде, связь с научными и практическими заданиями

Несмотря на наличие в Украине значительных запасов полезных ископаемых и большие объемы их эксплуатации, горная промышленность страны функционирует неэффективно: не растут объемы производства, инвестиции в геологоразведку, добычу и переработку минеральных ресурсов, прибыль и платежи в бюджет предприятий горной промышленности в целом невелики.

Это вызвано, в числе прочего, недостатками действующего в Украине порядка взимания платы за использование недр в целях добычи полезных ископаемых.

Основным недостатком действующих в Украине правил взимания платы за недра является следующее.

Использование ставок платы за недра, дифференцированных только по видам полезных ископаемых. Причем даже размер этих ставок устанавливается без достаточных научных обоснований и в последнее де-

сятилетие наблюдается значительный их рост по многим видам минеральных ресурсов. Это приводит к тому, что отдельные компании, разрабатывающие месторождения с лучшими горно-геологическими и другими объективными характеристиками, получают сверхприбыль и при этом вносят в бюджет незначительную, в сравнении с их доходами, плату за недра. А многие компании, разрабатывающие месторождения с худшими условиями эксплуатации, после осуществления платежей за недра могут становиться низкорентабельными, убыточными и неконкурентоспособными.

Выбор в качестве налоговой базы платы за недра показателей, которые не используются в бухгалтерском и стандартном налоговом учете, что сильно осложняет администрирование данного платежа.

Анализ последних исследований и публикаций.

Выделение нерешенных вопросов.

Несмотря на большое количество работ, посвященных данным проблемам [1; 2; 3; 4; 5; 6], общепризнанная концепция реформирования действующих правил взимания платы за недра в Украине и других странах с переходными экономиками отсутствует, а некоторые рекомендации специалистов с постсоветского пространства и действия, осуществляемые правительствами в этой сфере, являются недостаточно обоснованными.

В частности, отсутствует единство мнений по вопросу того, какой вид рентного платежа следует использовать, не разработана приемлемая методика установления величины платы за недра и т.д.

Разработки специалистов других добывающих стран и мировой опыт налогообложения горной ренты также нельзя напрямую использовать для реформирования платежей за недра в Украине в связи с различиями институтов в ней и в этих странах [7].

Общая цель исследования

Вышеизложенное предопределило необходимость исследования

данных проблем и разработки практических рекомендаций по реформированию порядка установления и взимания платы за недра в целях добычи полезных ископаемых в Украине.

Изложение основного материала.

Обоснование полученных результатов

Анализ действующих в Украине правил специального налогообложения горной ренты позволил установить следующее.

В Украине до последнего времени действовала плата за недра в основном виде роялти а на натуральные объемы производства (погашенные запасы), которая имела многочисленные недостатки и критиковалась многими специалистами [6; 7; 8].

В результате в 2012 г. произошел переход от этого вида роялти к роялти на стоимость продукции, которые имеют ряд преимуществ и являются наиболее распространенными в мире.

Вместе с тем, в Украине была выбрана, а точнее скопирована у России, одна из наиболее неудачных налоговых баз данного вида роялти, а именно, стоимость добытых полезных ископаемых за вычетом расходов, связанных с поставкой продукции потребителю.

При этом было предусмотрено, что цена добытых полезных ископаемых для целей налогообложения определяется как большая из двух показателей: фактической или расчетной цены.

В связи с этим возникли серьезные проблемы как с определением количества, так и расчетной цены добытых полезных ископаемых для целей налогообложения. Эти показатели отсутствуют в официальной статистике и бухучете. Поэтому требуются специальные процедуры их определения. В результате роялти на стоимость продукции утратил свое основное преимущество – административную простоту, поскольку определение налоговых обязательств, а соответственно и контроль за начислением и уплатой этого налога стали сложнее, чем при налогообложении прибыли.

Кроме того, сохранились другие основные недостатки, присущие налогообложению горной ренты в Украине: отсутствие дифференциации ставок платы за недра по месторождениям и произвольное их назначение.

Отсутствие научно обоснованной методики расчета ставок роялти является одной из наиболее серьезных научных и практических проблем в Украине.

Реформирование системы специального рентного налогообложения МСК Украины требует следующих мероприятий:

1. Использование роялти в процентах от скорректированного дохода, налоговой базой которого является валовой доход от реализации продукции горной компании без учета затрат, связанных с поставкой ее потребителю.

2. Дифференциация ставок роялти по каждому передаваемому недропользователю месторождению в целях исследовательско-промышленной разработки и добычи минеральных ресурсов

3. Расчет ставки роялти должен производиться с использованием прогнозных данных, имеющих в геолого-экономических обоснованиях и инвестиционных проектах разработки месторождений и основываться на выборе приемлемой для инвестора и государства внутренней нормы дохода инвестиционного проекта.

4. Ставка роялти должна рассчитываться как отношение приведенной (к моменту начала реализации инвестиционного проекта) величины горной ренты, к приведенному скорректированному доходу от реализации продукции за весь период эксплуатации месторождения.

5. Расчет ставки роялти предлагается первоначально производить на основании данных ГЭО-2, а затем уточнять с использованием дополнительной (более достоверной) информации, содержащейся в ГЭО-3 и/или инвестиционном проекте.

6. По результатам расчета уполномоченная на это государственная

организация должна назначить горной компании, получающей лицензию на детальную разведку или добычу полезных ископаемых, ставку роялти. Назначенная ставка не должна пересматриваться ни при каких обстоятельствах, за исключением случаев, когда судом установлен факт коррупции при ее расчете и назначении.

7. Права, обязанности и ответственность сторон в процессе налогового администрирования должны быть такими же, как при взимании других налогов.

8. Методика расчета ставок роялти не должна допускать произвольных и неоднозначных толкований относительно исходных данных и правил расчета ставок.

Разработанная и предлагаемая для использования методика расчета дифференцированных по месторождениям ставок роялти, позволяет достаточно точно определять величину ренты, получаемой от разработки каждого месторождения и более справедливо распределять ее между добывающими компаниями (инвесторами) и государством или обществом в целом.

Ставка роялти рассчитывается как отношение суммы роялти, которую предполагается внести в бюджет за период разработки месторождения к налоговой базе (валовому доходу от реализации продукции). При этом сумма роялти X_t рассчитывается как разница между входящими и исходящими денежными потоками при выбранной внутренней норме дохода (k) по формуле

$$\sum_{t=1}^n X_t (1+k)^{-t} = \frac{\sum_{t=1}^n (K_t + ВД_t + ВА_t - Б_t - И_t - KB_t - BP_t^0 - X_t + AM_t - (ВД_t - BP_t^0)p)(1+k)^{-t}}{(1-p)}$$

Входящие денежные потоки при реализации проекта в t -ом году включают: приток заемных средств (K_t); валовой доход от реализации

продукции (BD_t); доход от реализации активов (BA_t), которые недоамортизированы.

Исходящие денежные потоки (с учетом предлагаемых изменений в горном и налоговом законодательстве) при реализации проекта в t -ом году включают: бонус или расходы на ГРР добывающей компании (B_t); инвестиции (I_t), которые подразделяются на инвестиции в основной и оборотный капитал; возврат заемных средств (KB_t); суммарные валовые расходы за вычетом амортизации ($BP_t - AM_t$); налог на прибыль ($НП_t$); валовые расходы за вычетом роялти (BP_t^0).

Данные расчетов ставок роялти по предложенной методике на примере конкретного месторождения при изменении некоторых характеристик инвестиционного проекта и налогового законодательства приведены в таблице.

Таблица

Сравнительные характеристики инвестиционных проектов при изменении ставок роялти

Показатели инвестиционных проектов	Исходные	Расчетные, (вариант 1)	Расчетные, (вариант2)	Расчетные, (вариант 3)
Чистая прибыль, всего, тыс. грн.	70757	18818	21533	24178
Внутренняя норма дохода (k), %	51,1	15	17	19
Ставка платы за недра или роялти, % к валовому доходу	1,0	10,7	10,1	9,5
Плата за недра или роялти, тыс. грн.	5562	59794	56174	52647
Налог на прибыль, тыс. грн.	23586	6273	7178	8059
Сумма налога на прибыль и платы за недра или роялти, тыс. грн.	29148	66067	63352	60706

За счет изменения ставок роялти и других изменений законодательства, учтенных в методике, может быть обеспечено суммарное увеличение поступлений в бюджет налога на прибыль и роялти от данного горного проекта в 2,1-2,3 раза, в зависимости от выбранной внутренней нормы дохода (к).

При этом горной компании (ее инвесторам) обеспечивается вполне приемлемая для данного горного проекта и условий Украины внутренняя норма дохода (к) на уровне 15-19%.

Кроме того, это обеспечивает более надежные и стабильные поступления налогов в бюджет, поскольку основная часть налоговых поступлений (порядка 90%) в предлагаемом варианте происходит не за счет налога на прибыль, а за счет роялти, в то время, как в базовом варианте бюджетные поступления от налога на прибыль составляли свыше 80%. Большая надежность поступлений обеспечивается тем, что налог на прибыль намного труднее администрировать, чем роялти

Но главное преимущество расчета и назначения ставки роялти на основе предлагаемой методики заключается не в том, что это позволяет повысить налоговые поступления. В настоящее время в сравнении с данными, на основании которых проведен расчет, ставки платы за недра значительно выросли и не составляет никакого труда повысить их еще. Однако такой рост ставок может привести и уже приводит к тому, что разработка некоторых месторождений с худшими объективными условиями эксплуатации становится нерентабельной. А компании, разрабатывающие месторождения с наилучшими условиями, все равно вносят в бюджет недостаточное количество налогов.

Основным результатом использования данной методики является то, что она позволяет рассчитать и назначить экономически обоснованные ставки роялти по каждому месторождению и обеспечить за счет этого более эффективное и справедливое распределение доходов от горной деятельности между инвесторами и государством.

Выводы и перспективы дальнейших исследований

В заключение следует отметить, что на основе теоретических исследований, а также анализа практики рентного налогообложения предприятий горной промышленности, разработан комплекс предложений по проведению реформы порядка взимания платы за недра в целях добычи полезных ископаемых, которая может повысить эффективность добычи и переработки минеральных ресурсов в Украине.

В дальнейшем, при изменении действующих в Украине институтов (снижении уровня коррупции, теневой экономики и т.д.) имеет смысл исследовать возможность применения других видов налогов на горную ренту, например, роялти на чистую прибыль.

Литература

1. Разовский Ю. Горная рента / Ю. Разовский. – М.: Экономика, 2000. – 224с.
2. Бобылев Ю.Н. Реформирование налогообложения минерально-сырьевого сектора / Ю.Н. Бобылев. – М.: ИЭПП, 2001. – 2001. – № 35Р. – 126 с. – (Серия «Научные труды»).
3. Андрієвський І.Д. Реформування економічного механізму користування надрами: регулятора економічної, екологічної та соціальної безпеки країни: монографія / І.Д. Андрієвський, М.М. Коржнев, П.І. Пономаренко. – К.: ВПЦ "Київський університет", 2005. – 195 с.
4. Міщенко В.С. Економічні пріоритети розвитку і освоєння мінерально-сировинної бази України / В.С. Міщенко. – К.: Наук. думка, 2007. – 359 с.
5. Реструктуризація мінерально-сировинної бази України та її інформаційне забезпечення. – К.: Наук. думка, 2007. – 347 с.
6. Міщенко В.С. Глобальний і національний вимір трансформаційних про Шестопалова. – К.: РВПС України НАН України, 2009. – 84 с.
7. Веткин А.С. Мировой опыт налогообложения и правового регулирования горной деятельности: моногр. / А.С. Веткин, Н.В. Жикаляк / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2010. – 236 с.
8. Андрієвський І.Д. Сучасний стан і перспективи розвитку добувної промисловості України / І.Д. Андрієвський, В.В. Матюха, М.Т. Мовчан // Мінеральні ресурси України. – 2011. – № 3. – С. 8-14.

УДК 330.35:316.4

ПОЛІТИКА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: ДЕРЖАВНЕ КОРИГУВАННЯ ЕКОНОМІКО-СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

*Ільяшенко В.А., д.держ.упр., професор,
Класичний приватний університет*

В статті автором виявлені умови реалізації економічної політики. Розглянуто інструменти структурного регулювання. З'ясовано, що найбільш поширеними непрямыми інструментами є фінансова політика (насамперед податкова та кредитна), грошова, зовнішньоекономічна, політика доходів.

В статье автором выявлены условия реализации экономической политики. Рассмотрены инструменты структурного регулирования. Выяснено, что наиболее распространенными косвенными инструментами являются финансовая политика (прежде налоговая и кредитная), денежная, внешнеэкономическая, политика доходов.

In this article the author found the conditions of economic policy. Instruments of structural adjustment. It was found that the most common indirect instruments are financial policies (especially fiscal and monetary), money, foreign, policy proceeds.

Постановка проблеми в загальному виді, зв'язок з науковими й практичними завданнями

Термін "політика розвитку" – умовний. Він використовується з метою розмежування сфер і інструментів економічної діяльності держави і визначення специфіки її дій як суб'єкта державності, скарбника і власника засобів виробництва. Її призначенням є управління оперативними і поточними ринковими подіями через використання відповідних кожній сфері впливу засобів. З цією метою запроваджується спеціальне законодавче регулювання. Воно ґрунтується на загальних правилах економічної поведінки господарств і осіб. Одночасно воно містить певні конкретні обмежувальні параметри економічної поведінки зазначених суб'єктів. Спеціальне державне регулювання охоплює також адміністративний контроль і нагляд за дотриманням державних вимог, право держави

на примус до укладання і виконання певних типів контрактів, регламентацію умов договорів і ділової політики.

Загальна мета дослідження

Мета статті – дослідження політики економічного розвитку з точки зору державного коригування економіко-соціального розвитку суспільства.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

Політика економічного розвитку втілюється в життя на основі концепції соціально-економічного розвитку через політику держави в економічно-правовій сфері. Загальна мета макроекономічної політики держави полягає в досягненні економічного оптимуму розвитку народного господарства країни. Форми і способи дій держави як суб'єкта економічної політики визначаються основними параметрами концепції соціально-економічного розвитку, прийнятої у тій чи іншій країні. Проте сама концепція соціально-економічного розвитку країни не встановлює і не регламентує масштаби та сфери економічної політики держави. Її роль полягає в тому, щоб з'ясувати кінцеву мету суспільного розвитку на певний етап, розкрити засоби її досягнення, описати принципові правила поведінки господарських суб'єктів та індивідів і зробити можливою економічну політику, яка буде довгостроковою і послідовно запроваджуваною. Концепція акцентує увагу на питаннях, без вирішення яких неможливе проведення раціональної економічної політики: встановлює зв'язки між кінцевою та проміжними цілями, звертає увагу на можливість виникнення побічних дій при реалізації поставлених цілей, виявляє можливі конфлікти між цілями тощо. Чіткість постановки цілей і вибору методів їх реалізації, системність у визначенні напрямів розвитку, обґрунтованість взаємозв'язку цілей та інструментів визначають раціональність і ефективність державної економічної політики.

Загальні умови реалізації економічної політики створює політика держави в економіко-правовій сфері, що полягає у сукупності норм і правил (насамперед закріплених законодавче, а також "неписаних", які, проте, визнаються суспільством традиційно), в межах яких має відбуватись економічне життя суспільства. Цей термін посів постійне місце не тільки в теорії економічної політики, а й у практиці господарських відносин у розвинених ринкових країнах.

Необхідність проведення державою спеціальної політики в економіко-правовій сфері поділяють політики і економісти всіх країн з ринковим економічним устроєм. На перше місце серед усіх видів економічної політики держави ставлять її автори американських підручників з економіки К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю та С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі. Як першочергову при усуненні дисфункції ринку називають її автори "Макроекономіки" П. Самуелсон і В. Нордхауз. Особливого значення як форми ліквідації невизначеності ринкових рішень і контролю за прийняттям рішень надає їй відомий нідерландський вчений Р. Кнаак. Важливе місце у розробці теоретичних питань економіко-правової політики належить німецьким ученим, зокрема В. Ойкену.

Політика економічного розвитку втілюється в політику стабілізації, структурну політику, політику розподілу доходів тощо. Ці конкретні види економічної політики сприяють реалізації цілей економічної діяльності держави у сфері стабілізації економічного розвитку, розподілу економічних ресурсів, перерозподілу доходів.

Політика стабілізації. Поняття "політика стабілізації" характеризує складову економічної політики, яка націлена на сукупну економічну рівновагу і стабілізацію її. До показників, що визначають таку рівновагу, належать: обсяг національного виробництва, зайнятість, стабільність цін і зовнішньоекономічне сальдо.

Відповідно до фази ділового або економічного циклу ВНП має

тенденцію до зростання або зниження. У повоєнний період ці тенденції послабли, оскільки країни з ринковою економікою почали активно проводити макроекономічну політику щодо запобігання значним коливанням ВВП. Короткострокові коливання ВВП, які є типовими для сучасних ділових циклів, не шкодять його довгостроковому зростанню. Дії держави, спрямовані на забезпечення такого зростання, становлять політику економічного зростання, яка є складовою політики стабілізації, оскільки має на меті стабільний розвиток національного виробництва.

Другою метою і одночасно показником політики стабілізації є висока зайнятість працездатного населення країни або низький рівень безробіття. Як і економічне зростання, рівень безробіття в країні залежить від ділового циклу. У фазі спаду його рівень найвищий, а з поживленням знижується, оскільки виробництво потребує все більше працівників. Коливання на ринку праці можуть бути фактором, що дестабілізує соціально-економічні відносини в суспільстві та підриває засади ринкового устрою країни. Держава втручається в ситуацію на ринку праці з тим, щоб не допустити значних розривів у рівнях безробіття на різних фазах циклу і забезпечити його відповідність темпам розвитку виробництва.

Вимога підтримання стабільних цін ґрунтується на тому, що в ринковій економіці головним регулятором суспільного виробництва має бути ринково-конкурентний механізм, серцевиною якого є ринкове ціноутворення. При руйнуванні цінового механізму вразливою стає вся система ринкового регулювання і навіть економічна система в цілому. Показником і вимірником загального рівня цін є індекс споживчих цін. Він показує вартість фіксованого "споживчого кошика". Зміни рівня його цін називають темпами інфляції. Проводячи політику стабілізації, держава встановлює орієнтовні показники темпів інфляції, які не руйнують цінового механізму регулювання економіки.

Зовнішньоекономічне сальдо як показник політики стабілізації

ґрунтується на тому, що зовнішньоекономічна діяльність має організовуватися так, щоб між експортними та імпортними операціями, які проводять суб'єкти економічної діяльності, підтримувалася рівновага. Якщо ця вимога оформляється, то цілі політики стабілізації досягаються, якщо ні, то виникають передумови для посилення економічної дестабілізації суспільства.

Отже, важлива риса політики стабілізації полягає в намаганні досягнення всіх чотирьох цілей одночасно. Лише за такої умови можна забезпечити усунення різких коливань ділового циклу і певною мірою вирівняти рух його фаз. У зв'язку з цим цілі політики стабілізації визначаються як так званий магічний чотирикутник.

У політиці стабілізації можна виділити дві практично самостійні частини: власне політика стабілізації, в якій активність держави має на меті досягнення заданого нормативного стану, і політика стабільності, в якій діяльність держави зосереджується на заходах з підтримання досягнутого стану.

Інструментарій політики стабілізації охоплює всі методи, які є в розпорядженні економічної політики в цілому, але провідна роль належить податковим, грошово-кредитним та зовнішньоекономічним.

Структурна політика тісно пов'язана з політикою стабілізації. Вона часто розглядається навіть як одна зі складових останньої, проте має свої специфічні завдання. По-перше, структурна політика охоплює завдання вирішення сукупних економічних проблем, які виникають внаслідок структурних зрушень всередині галузей народного господарства та між ними, регіонами і між групами підприємств. По-друге, вона включає в себе завдання коригування відносин певних агрегатних частин сукупної економіки, які визначають її структуру, з метою регулювання їх за допомогою загальних принципів.

Перший напрям дій держави характеризується орієнтацією на усереднення витрат пристосування до структурних зрушень у процесі

економічного зростання і розвитку науково-технічного прогресу. Цей напрям визначають як структурну політику розвитку. Другий напрям дій держави відповідає меті якомога "безболіснішою" пристосування економіки до регіональних і галузевих змін і завданню довгострокових гарантій конкурентоспроможності галузей і регіонів.

Структурна політика розвитку використовується там і тоді, де і коли виникає потреба у скороченні періоду адаптації галузей і регіонів до необхідних змін макроекономічної структури та коли структурні зрушення мають стати соціально вигідними для економічних суб'єктів. Її заходи передбачають ліквідацію галузевих і регіональних перепоп, які гальмують прискорення структурних перетворень. Вони націлені на активізацію галузевого та регіонального потенціалів розвитку і сприяння оптимальному використанню факторів виробництва. Особливою метою цієї структурної політики є стимулювання технічного прогресу, спрямованого на зростання сукупної економічної продуктивності. Одночасно заходи структурної політики мають бути спроможними уповільнити ті структурні перетворення, які призводять до негативних соціальних наслідків.

Заходи держави, орієнтовані на галузі народного господарства, визначаються як галузева структурна політика, а спрямовані на регіони - як регіональна структурна політика.

Галузева структурна політика ґрунтується на значній фінансовій допомозі держави галузям. Вона може охоплювати, залежно від прийнятої в країні концепції економічного і соціального розвитку, множинність галузей або окремі галузі, доводячи ефективність їх до народногосподарського рівня. Для цього держава використовує всі інструменти, які має у своєму розпорядженні. Найважливішими серед них вважаються субвенції, дотації, митний захист, регулювання цін, політика досліджень і технологічна політика.

Регіональна структурна політика розвитку має своїм змістом уз-

годження програм економічного розвитку, що розробляються і впроваджуються суб'єктами економічної політики територіального підпорядкування з метою стимулювання економічного розвитку свого регіону. Узгоджуючи програми територіального розвитку, держава складає на цій підставі єдину національну програму. Як правило, такі національні програми містять заходи від розв'язання проблем надзвичайного стану регіону до довгострокового стимулювання регіонального розвитку і глобального управління умовами життя. Використовуються практично всі засоби впливу, починаючи із стимулювання приватних і державних інвестицій і закінчуючи спеціальними законодавчими актами та нормативами.

Регіональну структурну політику відрізняє чисельність суб'єктів. Через це складно оцінити ефективність її дії. Щонайменша неузгодженість територіальних програм може призвести до результатів, протилежних очікуваним. Наприклад, якщо область або інша територіальна одиниця зайнята розробкою проектів міського планування, а в цей час на державному рівні приймається рішення про розміщення на її території виробничих приміщень і виробничих потужностей, то це не лише може поставити під загрозу наміри місцевих органів влади, а й нанести суттєву шкоду оптимальному розміщенню економічних ресурсів у країні. У зв'язку з цим одним з визначальних факторів ефективності регіональної структурної політики є ступінь узгодженості конкретних програм і заходів політиків різного рівня. Витрати, що супроводжують таку неузгодженість, вимірюються не лише фінансовими збитками муніципалітетів, міст, селищ та держави. Вони наносять шкоду людським інтересам, заради яких власне ці заходи плануються. Через це держава та її відповідні інститути мають ретельно вивчати проблеми і виходити у своїх діях не лише з потреб національного рівня, а й обов'язково враховувати пропозиції місцевих органів влади, зіставляючи економіко-технічну значимість проектів

різних рівнів та їхнє фінансове забезпечення.

Структурна політика провадиться у випадках, коли існує потреба у постійному коригуванні розвитку певних галузей економіки. Це є галузева структурна політика, об'єктом якої виступають галузі, де конкурентне регулювання не може привести до суспільне бажаних результатів. До них насамперед належать галузі суспільного користування (галузі природної монополії), сільське, лісове та рибне господарство, кам'яновугільна промисловість, металургія тощо. Через різні причини ці галузі не можуть бути ефективними, якщо їх розвиток підпадає під ринково-конкурентне регулювання. Тому держава бере на себе функцію по проведенню сталої політики структурного регулювання, яке вирівнює ринкові хиби.

До кола інструментів структурного регулювання належать адміністративні, які є формою прямого державного втручання у процес прийняття підприємницьких рішень про масштаби, кількість та ціну вироблюваної продукції, і фінансові, які залишають недоторканим ядро підприємницьких рішень.

Основними формами адміністративних інструментів є регулювання державою вступу нових підприємств на ринок цих галузей, регулювання ціноутворення та обсягу виробництва. Регулюючи вступ на ринок, держава може обмежувати число продавців або, навпаки, розширювати кількість їх.

Другий інструмент прямого державного контролю – ціни. Держава, виходячи з конкретних політичних, економічних і соціальних умов, може встановлювати для учасників ринку рекомендовані межі ціни реалізації. До таких ринків належать ринки галузей постачання, транспорт, зв'язок, оренда житла тощо. В одних випадках держава встановлює максимальні ціни, вище за які підприємець не має права реалізовувати свою продукцію чи надавати послугу (наприклад, оренда житла, газо-, водо-, тепло-, енергопостачання), в інших - мінімальні,

нижче за які продавець не може продавати свій продукт чи послугу (наприклад, сільське господарство), можуть бути встановлені відповідно до суспільних інтересів і фіксовані ціни (транспорт, зв'язок).

Державна політика цінового регулювання безперечно здійснює тиск на учасників ринку. Вони змушені дотримуватися диктованих державою цін і нести від цього суттєві збитки. Для того щоб запобігти виникненню на цьому ґрунті конфліктів, держава часто супроводжує регулювання ціни наданням фінансової допомоги. У сукупності пряме цінове і фінансові регулювання оптимізують наслідки державних дій і при запровадженні регульованої ціни не допускають банкрутства та економічну ліквідацію підприємств на регульованих ринках.

Третій інструмент прямого галузевого державного втручання – регулювання кількості виробництва певних товарів та розміру окремих видів виробництва. Регулювання кількості вироблюваної продукції застосовується в розвинених країнах найчастіше в сільськогосподарському виробництві (квотування виробництва цукру, молока тощо) та на транспорті (обмеження дозволу повітряного сполучення на певних ділянках руху, видача ліцензій на перевезення вантажу автомобілями тощо). Регулювання розмірів виробництва стосується переважно кам'яновугільної промисловості, залізорудної та сталеливарної.

Коло фінансових інструментів структурної політики устрою утворюють пряма фінансова допомога підприємствам у формі субсидій, кредитів, різних гарантій і прихована у формі пільгового оподаткування. Без втручання у підприємницькі рішення ці інструменти впливають на зміну відносних цін товарів, послуг і навіть факторів виробництва. Завдяки цьому вони можуть розглядатися і як інструменти політики стабілізації і політики розподілу факторів виробництва.

Отже, структурна політика може суттєво впливати на поліпшення народногосподарської структури: вона сприяє її модернізації відповідно до вимог НТП і створює умови для оптимального розвитку всіх галузей

економіки; зокрема тих, на які покладаються суспільні функції і які в силу об'єктивних причин не можуть бути в сучасних умовах конкурентоспроможними. Проводячи структурну політику, держава розв'язує також: проблеми ефективного розподілу факторів виробництва.

Політика перерозподілу доходів. Цілям держави у сфері цієї політики відповідає насамперед соціальна політика. Формуючись як наслідок ринкових результатів, вона виступає інструментом їх коригування. Перерозподіляючи ринкові результати, соціальна політика має на меті коригування пов'язаного з виробництвом первісного розподілу доходів. Здійснюється воно за допомогою системи трансфертних соціальних послуг та субсидій у поєднанні з необхідним для їхнього фінансування оподаткуванням. Завдяки цьому верстви населення з низькими доходами і ті, хто їх не може мати в силу певних причин (вік, інвалідність, стан здоров'я тощо), отримують можливість підвищити свою частку в споживанні благ. Соціальна політика має будуватися так, щоб трансферт частини доходів від одних осіб іншим відбувався таким способом, щоб прагнення досягнення високих доходів не зникало, а допомога надавалася лише тим, хто її дійсно потребує.

Коригування розподілу доходів за допомогою соціальної політики здійснюється через державний бюджет та участь держави в організації соціального страхування. Вторинний розподіл доходів здійснюється за допомогою прямих і непрямих заходів і включає заходи щодо:

соціальної допомоги, яку отримує кожний, хто потрапляє в скрутне матеріальне чи соціальне становище;

соціального страхування, мета якого захистити населення у випадках "класичних" ризиків життя (безробіття, старість, хвороба);

суспільної структурної допомоги, до якої належать охорона материнства, допомога на дітей, стимулювання придбання майна, здобуття освіти тощо.

Вторинний розподіл доходів не позбавлений вад: недостатня

гнучкість і слабка узгодженість між різними заходами соціальної політики. Складно оцінити в грошах суму цих пільг (навіть приблизно). Проте відомо, що чим більша частина ринкового доходу розподіляється на соціальні потреби, тим менш ефективною є економічна система, оскільки, по-перше, вона не дає змоги забезпечити належний життєвий рівень населення через отримання ним трудового доходу, по-друге, вона вичерпує свої потенційні можливості щодо подальшого інвестування, а отже, подальшого розвитку. Через це для політики перерозподілу доходів важливо відшукати певні межі, які відповідали б завданню збереження як соціального, так і економічного устрою суспільства.

На соціальне вирівнювання суспільства спрямована також політика вирівнювання на ринку праці. Вирівнювання на ринку праці означає вирівнювання попиту і пропозиції робочої сили на відповідному ринку. Через заходи щодо збереження старих і створення нових робочих місць, на яких зайняті певні групи населення (робітники у віці, жінки, молодь), держава сприяє стабільності ринку праці. В центрі такої політики стоїть діяльність держави з розвитку профосвіти, профорієнтації, перепідготовки кадрів, їхньої перекваліфікації тощо.

Вирівнювання на ринку праці доповнюється політикою охорони праці. Її предметом є захист праці, зокрема в промисловості, через регулювання загальних умов праці. В конкретних ситуаціях вона може бути подана як захист від необґрунтованого звільнення з роботи, захист праці жінок та майбутніх матерів, захист праці молоді. Захист праці жінок, наприклад, реалізується в таких заходах держави, як заборона нічної роботи, надання більш тривалих перерв на відпочинок, ніж чоловікам, заборона жіночої праці в певних галузях економіки (шахти, кам'яні кар'єри, рудники тощо). В цілому політика захисту праці мусить вести до гуманізації праці, гуманізації робочих місць, до покращення якості трудового життя.

До системи соціального вирівнювання в окремих країнах причис-

ляють також політику держави по залученню працівників до участі в управлінні виробництвом та політику заробітної плати.

Висновки й перспективи подальших досліджень

Отже, стабілізаційна, структурна і соціальна політика, що провадиться в межах політики розвитку, підпорядковує економічний і соціальний розвиток країни досягненню цілей, закріплених у концепціях соціально-економічного розвитку, прийнятих певною країною. Інструменти, які використовує держава в проведенні різних форм політики розвитку, поділяються на прямі і непрямі: прямі інструменти економічної політики передбачають втручання держави в процес прийняття рішень господарських суб'єктів щодо визначення ціни та обсягу виробництва продукції, обсягів підприємства, вступу нових підприємств на ринок; непрямі інструменти економічної політики залишають ядро підприємницьких рішень недоторканим.

Найбільш поширеними непрямыми інструментами є фінансова політика (насамперед податкова та кредитна), грошова, зовнішньоекономічна, політика доходів. Суб'єкти економічної політики мають бути носіями суспільних інтересів, компетентними, вміти правильно оцінювати інформацію про економічний стан суспільства і приймати оптимальні економічні і соціальні рішення. Для цього мають забезпечуватись їх особисті інтереси.

Література

1. Комплексна оцінка соціально-економічного розвитку регіонів України за січень – вересень 2010 року // Урядовий портал [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=243809405&cat_id=16934579.
2. Данко-Ютіш Н. І. Оцінка асиметричності фінансового забезпечення інноваційного розвитку регіонів [Електронний ресурс]./ Н. І. Данко-Ютіш. — Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpn/2010_6/28OAsF.pdf.
3. Звіт про конкурентоспроможність України 2010 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.feg.org.ua/doc/Final_Ukr_2010.pdf.
4. Рейтинг конкурентоспроможності регіонів України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://paralleli.if.ua/print.php?id=5694>.

5. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року [Електронний ресурс].: Постанова № 1001 від 21.07.2006 р. — Режим доступу : <http://www.portal.rada.gov.ua>.

6. Панова В. Поєднання загальноєвропейського, національного і регіонального в політиці регіонального розвитку держав-членів ЄС. Досвід для України [Електронний ресурс]./ В. Панова. — Режим доступу : <http://www/experts.in.ua/baza/analitic/index/php>.

7. Романів М. В. Фінансове вирівнювання як індикатор цивілізованості країни / М. В. Романів // Фінансовий контроль [Електронний ресурс]. — 2005. — № 5. — Режим доступу : http://www.drks.gov.ua/kru/uk/publish/article?art_id=35186&cat_id=35164.

8. Ігнатова О. А. Обґрунтування необхідності створення державного фонду бюджетного вирівнювання [Електронний ресурс]./ О. А. Ігнатова. — Режим доступу : <http://dsfa.mybb3.net/viewtopic.php?t=235>.

УДК 342.15

МИРОВОЙ ОПЫТ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ТРУДОВЫХ ДОХОДОВ

*Каганова С.Д., соискатель,
Институт экономики промышленности НАН Украины*

Проанализирован мировой опыт налогообложения трудовых доходов, выявлены наиболее эффективные, справедливые и приемлемые с позиций администрирования нормы налогового законодательства, которые в основном следует применять и в Украине

Проаналізовано світовий досвід оподаткування трудових доходів, ви-явлені найбільш ефективні, справедливі і прийнятні з позицій адміністрування норми податкового законодавства, які в основному слід застосовувати і в Україні

The global experience of taxation of labor income was analyzed. The most effective, fair and reasonable norms from the standpoint of administration tax legislation which mainly be applied in Ukraine were identified.

**Постановка проблемы в общем виде,
связь с научными и практическими заданиями**

Действующая в Украине система налогообложения трудовых доходов имеет следующие недостатки: освобождение от налогообложения частных расходов в виде «социальной льготы»; низкую прогрессив-

ность ставок налога на индивидуальные доходы; ряд неэффективных и несправедливых правил определения налоговой базы; наличие некоторых неоправданных льгот и т.д.

Данные проблемы в значительной мере вызваны тем, что в налоговом законодательстве Украины практически не был учтен мировой опыт налогообложения трудовых доходов.

Анализ мирового опыта позволяет выявить наиболее распространенные в различных, прежде всего, развитых странах нормы налогового законодательства, целесообразность применения которых проверена временем. Эти нормы в основном, с учетом некоторых институциональных особенностей страны, и следует внедрять при реформировании системы налогообложения трудовых доходов в Украине.

Анализ последних исследований и публикаций.

Выделение нерешенных вопросов

Мировой опыт налогообложения индивидуальных доходов анализировался в ряде работ украинских ученых [1; 2; 3; 4; 5].

Однако, во-первых, данные работы не были специально посвящены налогообложению трудовых доходов, что не позволило подробно рассмотреть в них данные проблемы.

Во-вторых, не со всеми выводами, сделанными в этих работах, можно согласиться.

В-третьих, за последние годы произошли некоторые изменения в правилах налогообложения трудовых доходов в ряде стран, далеко не все из которых нашли отражение в работах украинских специалистов.

Поэтому необходимо детально анализировать мировой опыт налогообложения трудовых доходов, исследовать причины, по которым наибольшее распространение имеют определенные правила их налогообложения.

Общая цель исследования

Целью анализа мирового опыта налогообложения трудовых доходов является получение информации о том, какие нормы налогового законодательства обеспечивают лучшее решение проблем экономической, административной эффективности и справедливости в процессе налогообложения трудовых доходов, а следовательно, могут быть рекомендованы к использованию в Украине.

Изложение основного материала.

Обоснование полученных результатов

Налоги на трудовые доходы входят в состав систем налогообложения индивидуальных доходов (далее – *PIT*), и обеспечивают большую часть бюджетных поступлений от этого налога во всех странах.

Несмотря на некоторые отличия, правила налогообложения трудовых доходов в развитых и ряде других стран во многом сходны. Это вызвано тем, что они основаны на концепции рыночного дохода, представляющей собой теоретические принципы, позволяющие комплексно решать проблемы эффективности, справедливости налогообложения и налогового администрирования [6, с . 149-185].

Типовые нормы налогообложения трудовых доходов в развитых и многих других странах мира обычно выглядят следующим образом.

Трудовые доходы, как объекты налогообложения, включают: 1) доходы от работы по найму в различных организациях и в секторе домохозяйств (зарплаты, оклады, премии, некоторые выплаты в натуральной форме, чаевые, вознаграждения домашних работников и т.д.); 2) другие виды доходов индивидов, обусловленные их работой по найму (трудовые пенсии и прочие выплаты из фондов/по программам обязательного и добровольного социального страхования работников, а также доходы от сбережений и инвестиций, сделанных ими, или в их пользу, в процессе работы по найму); 3) доходы, условно относимые к трудовым (стипендии, помощь, вознаграждения, премии и т.д., выплачи-

ваемые лицам, получающим образование, научным работникам, деятелям искусства, спортсменам) [1, с. 162-170].

При налогообложении натуральных выплат, чаевых и доходов от работы по найму у частных лиц (зарплаты нянь, водителей, садовников, охранников и т.д.) обычно предусматриваются специальные правила учета и налогового администрирования [7, с. 77; 8, с. 4-7; 9].

Объектами налогообложения обычно не являются следующие виды выплат (поступлений) в пользу работников: взносы работодателей в фонды обязательного и добровольного социального страхования работников, помощь профсоюзов, пособия, материальная помощь и другие аналогичные выплаты работодателей работникам в связи с их увольнением, болезнью, травмами, рождением детей и т.д. в пределах лимитов, установленных законом [1, с. 68-70; 7, с. 77].

Также в ряде стран освобождаются от налогообложения выплаты по полисам страхования жизни, от несчастных случаев, по инвалидности, медицинского страхования, пенсии некоторым категориям лиц (ветеранам, пострадавшим от боевых действий, лицам определенных профессий и т.д.).

Кроме того, в некоторых странах предусмотрены изъятия из числа налогооблагаемых или льготное налогообложение таких объектов, как стипендии, гранты, материальная помощь, премии, призы учащимся, научным работникам, спортсменам, деятелям искусства.

При налогообложении доходов от работы по найму налоговая база во всех странах определяется как валовой доход (сумма зарплаты, премий, различных элементов «социального пакета», чаевых и т.д.) за минусом деловых расходов, связанных с его получением.

К деловым расходам в данном случае относятся суммы следующих не компенсированных работодателем расходов лиц, работающих по найму: расходы на средства труда (например, инструмент, приобретенный работником за свой счет, на использование личного автотранспорта

в служебных целях); на рабочую одежду, дополнительное питание, средства гигиены; на проезд от места проживания к месту работы и обратно; дополнительные расходы на жилье и ведение домохозяйства в случаях, когда место работы не совпадает с местом проживания; расходы на переезд в связи со сменой места работы; дополнительные расходы на уход за членами семьи, которые его требуют (детьми, инвалидами и т.д.), если это необходимо для участия в трудовой деятельности. Кроме того, к деловым расходам обычно относят профсоюзные взносы и взносы лиц, работающих по найму, на обязательное социальное и профессиональное страхование, а также местные и региональные налоги, которые платятся ими с доходов от работы по найму [6, с. 286- 293].

Освобождения деловых расходов во всех странах имеют форму скидки с налоговой базы и величина некоторых из них лимитирована определенными суммами.

При налогообложении пенсий, пособий, доходов от сбережений и инвестиций, стипендий, грантов, материальной помощи и т.д. деловые расходы обычно не учитываются, поскольку они отсутствуют или незначительны в сравнении с получаемыми доходами.

Во всех странах налогообложению подлежат трудовые доходы, очищенные от неизбежных текущих частных расходов налогоплательщика. К ним относится, прежде всего, необлагаемый минимум доходов, который обычно устанавливается на уровне прожиточного минимума, т.е. минимальной величины расходов, необходимых для обеспечения достойного существования работающего лица [10, с. 42].

Освобождению также подлежат текущие частные расходы налогоплательщика, связанные с его семейным положением и содержанием иждивенцев [11, с 161-471].

К последним относятся дети, не достигшие совершеннолетия или получающие образование, престарелые родители, инвалиды, неработающие или имеющие невысокие заработки супруг (супруга) налого-

плательщика, т.е. лица, по тем или иным причинам не получающие доходов или получающие низкие доходы. Размер этих освобождений обычно соответствует прожиточному минимуму на иждивенцев, которые не получают доходов, или разнице между прожиточным минимумом и величиной получаемых ими доходов.

Учет семейного положения налогоплательщиков и наличия на их содержании иждивенцев может осуществляться посредством использования совместного или раздельного режима налогообложения супружеских пар. Режим совместного налогообложения применяется в некоторых развитых странах в случаях, когда супруги соглашаются вести совместное хозяйство и делить доходы поровну. Обычно при совместном налогообложении супругов их доходы суммируются. Затем из их суммарного дохода исключается необлагаемый минимум доходов, установленный для супружеской пары (обычно равный размеру двух необлагаемых минимумов для одиноких лиц), расходы на содержание иждивенцев, а также медицинские расходы членов семьи. Доход супругов, освобожденный от данных частных расходов, делится пополам и облагается по ставкам, предусмотренным для одиноких налогоплательщиков.

В большинстве стран с целью упрощения налогового законодательства используется раздельный режим налогообложения супружеских пар. В этом случае одному из супругов, обычно на выбор, предоставляются освобождения, связанные с наличием иждивенцев и медицинскими расходами семьи.

Кроме того, в состав текущих частных расходов, подлежащих освобождению, входят расходы налогоплательщиков и членов их семей на медицину (лекарства, услуги соответствующих учреждений и т.д.) в пределах медицинских показаний и назначений врачей.

Вышеназванные освобождения относятся к нормативным требованиям к системе налогообложения трудовых доходов, предусмотренным

концепцией рыночного дохода, и применяются по отношению к трудовым доходам практически во всех странах, использующих *PIT*.

Они могут предоставляться в форме нулевой ставки *PIT* для доходов ниже определенного уровня, скидок с налоговой базы либо вычетов из налогового оклада. Также может использоваться одновременно несколько разных форм освобождений для различных видов частных расходов.

Использование нулевой ставки по сути аналогично скидке.

Применение скидок при прогрессивном налогообложении менее справедливо в сравнении с вычетами, поскольку обеспечивает большие налоговые преимущества для более платежеспособных (богатых) налогоплательщиков [12, с. 487-488]. Однако, чтобы не усложнять налоговое законодательство, ряд стран предпочитает скидки.

Размер данных нормативных освобождений различен и во многом зависит от уровня социально-экономического развития страны. Однако, практически во всех европейских и других развитых странах мира он достаточен для того, чтобы обеспечить достойное существование налогоплательщиков и членов их семей.

Нормативным требованием к налоговой системе в соответствии с концепцией рыночного дохода также является право налогоплательщиков на перенесение убытков, полученных в каком-либо налоговом периоде, на налоговые периоды, в которых их доходы положительны. В некоторых странах такое право предоставляется без всяких ограничений. В большинстве других стран такие ограничения предусмотрены по срокам, но обычно не менее 5 лет. Также в ряде стран действуют запреты на балансирование убытков от одних видов деятельности (чаще всего, от использования имущества или капитала) с доходами от других. В отношении перенесения убытков, связанных с трудовой деятельностью, различные ограничения обычно минимальны [1, с. 176-178].

Кроме того, во многих развитых странах предусмотрены освобождения от налогообложения расходов на образование, на жилье, на благотворительность, а также определенных видов добровольных взносов в фонды социального страхования и некоторых сбережений и инвестиций, на осуществление которых направляется часть доходов от работы по найму [13, с. 113-430].

Все эти освобождения относятся к льготам, предоставляемым налогоплательщикам по различным причинам, а не к нормативным правилам налогообложения трудовых доходов. Они также могут носить форму скидок и вычетов. Размер данных освобождений обычно лимитирован определенными суммами или процентом от налогооблагаемого дохода. Соответствующие расходы сверх установленных лимитов облагаются *PIT* на общих основаниях.

Практически все развитые страны мира используют прогрессивный метод налогообложения индивидуальных, в том числе, трудовых доходов. В некоторых из них применяется единая шкала ставок для всех видов индивидуальных доходов. В других – шкалы ставок, используемые для большинства видов доходов от труда, капитала и предпринимательской деятельности, обычно достаточно близки.

Т.е. нет оснований утверждать, что в развитых странах какие-то категории доходов (от капитала, предпринимательской деятельности или от труда) облагаются *PIT* на льготных основаниях.

В большинстве развитых стран практически все виды трудовых доходов облагаются по единой шкале ставок. При этом минимальные ставки налога на трудовые доходы обычно составляют 10-20%, максимальные – 35-45%, а различные освобождения – более 30% от среднего дохода на душу населения [14, с. 119-120].

Это означает, что трудовые доходы малообеспеченных слоев населения либо не облагаются *PIT* вообще либо облагается незначительная их часть и по сравнительно низким ставкам. При этом основная доля

поступлений от *PIT* обеспечивается за счет высокооплачиваемых категорий работников, а также лиц, получающих высокие доходы от капитала и предпринимательской деятельности.

Использование прогрессивного метода налогообложения индивидуальных доходов дает возможность предоставлять налогоплательщикам значительные освобождения, связанные с соображениями социальной справедливости, и при этом обеспечивать достаточно высокие налоговые поступления. В развитых странах доля *PIT* в доходах бюджета одна из наиболее значительных и составляет в среднем около 25% суммарных налоговых поступлений.

Вместе с тем многие страны с переходными экономиками в последние десятилетия провели реформы *PIT*, в процессе которых был осуществлен переход на плоскую шкалу налогообложения, а в ряде стран также снижена средняя ставка налога на индивидуальные доходы. Целью этих реформ было обеспечение притока инвестиций и роста предложения труда, упрощение налоговых систем и снижение масштабов теневой экономики, в т.ч. ухода от налогов, в данных странах [15]. Однако, эти цели, за исключением некоторого упрощения налогового администрирования, в основном достигнуты не были, а в результате только усилилось неравенство в доходах и расслоение общества на богатых и бедных. Последнее обычно приводит к снижению уровня налогового согласия, росту теневой экономики и социальной напряженности в стране, а следовательно, может привести к снижению объема инвестиций и легального предложения труда. Т.е. фактические последствия такого рода реформ могут быть прямо противоположны их декларируемым целям.

Выводы и перспективы дальнейших исследований

При налогообложении трудовых доходов в развитых и многих других странах мира обычно применяются следующие правила: используется прогрессивный метод налогообложения; предусмотрены скидки

на суммы деловых расходов и высокий уровень нормативных освобождений неизбежных частных расходов налогоплательщиков (необлагаемый минимум расходы на содержание иждивенцев, медицинские расходы); предусмотрена возможность перенесения убытков в течение, как минимум, 5 лет; а также во многих странах имеются различные льготы преимущественно социального характера (освобождение от налогообложения расходов на жилье, образование, страхование социальных рисков, благотворительность).

В целом, вышеназванные правила налогообложения трудовых доходов обеспечивают высокую собираемость налогов, справедливость и эффективность налоговой системы. В связи с этим необходимо исследовать возможности их применения в Украине, которая во многом не придерживается данных правил.

Литература

1. Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду / Соколовська А.М., Єфименко Т.І., Луніна І.О. та ін. – К.: НДФІ, 2006. – 320 с.
2. Швабій К.І. Оподаткування доходів населення: проблеми науки та практики: [моногр.]/ К.І. Швабій. – Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2009. – 296 с.
3. Демиденко Л. М. Оподаткування доходів громадян.: досвід США та України / Л.М. Демиденко // Фінанси України. – 2005. – №9 – с. 30-37.
4. Чугунов І.Я., Ігнатенко А.Б. Податок с доходів фізичних осіб в системі фінансово-економічного регулювання / І.Я Чугунов А.Б.Ігнатенко // Фінанси України. – 2006. – № 4. - с. 3-14.
5. Педь І.В. Податкова конкуренція: [моногр.]/ І.В. Педь – К.: Експерт-Консалтинг, 2009. – 416 с.
6. Ланг Й. Проект кодекса налоговых законов для государств Центральной и Восточной Европы / Й. Ланг; пер. с нем. – Бонн: Федеральное министерство финансов, 1993. – 464 с.
7. Simplified Tax Compliance Procedures for SMEs (Personal income tax, corporate income tax, payroll tax). / Final Report of the Expert Group.– Jun., 2007. – 90 p.
8. Haskins C.B. Household Employer Payroll Tax Evasion: An Exploration Based on IRS Data and on Interviews with Employers and Domestic Workers / C.B. Haskins / Open Access Dissertations. –2010. – Paper №163. –255 p.–Режим доступа к статье: http://scholarworks.umass.edu/open_access_dissertations/163,

9. Погодина И.В. Правовая природа «чаевых» / И.В.Погодина, В.В Трунников // Трудовое право. – № 3. – 2009. – Режим доступа: www.top-personal.ru/lawissue.html?1675

10. Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States, Iceland and Norway / European Commission. Taxation and customs union. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2010. – 436 p.

11. Taxing Wages 2008-2009. Special feature: Non-tax compulsory payments as an additional burden of labor income 2005-2006 / OECD, 2010. – 516 p.

12. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора / Дж. Ю. Стиглиц; пер. с. англ. – М.: Изд-во МГУ: ИНФА-М, 1997. – 720 с.

13. Taxing Wages. Special feature: the tax treatment of minimum wages 2005-2006 / OECD, 2007. – 472 p.

14. OECD Employment Outlook 2008 / Organization for Economic Co-operation and Development. – OECD Publishing, 2009. – 368 p.

15. Kin M., Kim Y., Varsano R. The «flat tax(es)»: Principles and evidence / M.Kin, Y. Kim, R, Varsano // IMF Working paper. – 2006. – WP/06/218. – 48 p.

УДК 504

МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ТА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

*Коняхіна Т.В., к.е.н., доцент,
Донецький державний університет управління*

У статті досліджено і розвинено теоретико-методологічний апарат дослідження еколого-економічної системи суспільства, розкрито особливості механізму її розвитку.

В статье исследован и развит теоретико-методологический аппарат исследования эколого-экономической системы общества, раскрыты особенности механизма ее развития.

The paper described and developed theoretical and methodological apparatus of investigation of ecological-economic system of society, the features of the mechanism of its development.

Постановка проблеми в загальному виді, зв'язок з науковими й практичними завданнями

В останні кілька десятиліть тиск економіки на навколишнє середовище різко зріс. До останнього часу принципова увага менеджменту міжнародних компаній зосереджувалась переважно на суто практичних

питаннях їх оперативної діяльності, проблемах підвищення економічної ефективності, залишаючи осторонь соціальні і, особливо, екологічні аспекти. Особливо це стосується економіки України, яка характеризується вкрай нерациональним та неефективним споживанням ресурсів, надзвичайно несприятливими екологічними умовами життя.

Особливої актуальності вирішення проблем еколого-економічних відносин набуває в контексті процесів міжнародної економічної інтеграції та подальшої глобалізації економіки у світі, де в результаті науково-технічної революції і впровадження у виробництво новітніх сучасних технологій істотно загострилося протиріччя між безмежними технічними можливостями розвитку виробництва і обмеженими можливостями природних процесів відтворення довкілля.

У цьому зв'язку очевидно, що розробка теоретико-методологічних засад формування та вдосконалення цивілізованої системи еколого-економічних відносин є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Дослідження сутності та значущості екологічних характеристик розвитку суспільства та суб'єктів господарювання достатньо глибоко представлені у фундаментальних працях зарубіжних та вітчизняних фахівців таких як: Р. Айрес, Г. Аткинсон, Л. Гулдер, Д. Мідоус, Дж. Мілімен, Я. Мітроффа, Дж. Оттман, Дж. Хартвік, Н. Данилюк, В. Демет'єв, Д. Лук'яненко, О. Попова, А. Поручник, С. Сіденко, інших, в роботах яких запропоновано інструменти оптимізації використання природних ресурсів з метою їх збереження для майбутніх потреб суспільства та досліджено загальні питання вибору соціально орієнтованої екологізації економіки суспільства. Разом з тим, маловивченими залишаються питання теорії та методології дослідження еколого-економічних відносин стосовно специфіки процесів міжнародної економічної інтеграції.

Загальна мета дослідження

Мета статті – обґрунтування науково-методичних рекомендацій щодо механізму розвитку еколого-економічної системи суспільства в контексті глобалізаційних процесів.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

У сучасному світі екологічні проблеми по своєму суспільному значенню вийшли на одне з перших місць. А в умовах вільної ринкової економіки еколого-економічні відносини носять нерегульований характер. І як наслідок, власники засобів виробництва нерідко хижацькі використовують природне середовище з метою максимізації доходів. А це в умовах індустріального суспільства з екологічно неорієнтованим виробництвом призводить до порушення екологічного балансу. Порушення екологічного балансу в умовах нерегульованих ринкових і насамперед еколого-економічних відносин призводить до екологічної кризи, дисбалансу в системі «навколишнє середовище-суспільство». Екологічна криза являє собою реальну небезпеку, практично в кожному регіоні стрімко розвиваються кризові ситуації.

Порушення екологічного балансу в умовах індустріального суспільства з екологічно неорієнтованим виробництвом в умовах нерегульованого ринку призводить до екологічної кризи, дисбалансу в системі «навколишнє середовище-суспільство».

Дослідження показали [1, 3, 4], що екологічна криза в своєму розвитку проходить наступні фази:

фаза I – зародження кризи – фаза прихованого початку кризи, коли на тлі видимого благоденства суспільства відбувається ослаблення стійкості в системі «навколишнє середовище – суспільство»;

фаза II – загострення кризи – переломна фаза, коли вимагається прийняття невідкладних заходів з відновлення екологічної рівноваги в системі «навколишнє середовище – суспільство»;

фаза III – вирішення кризового становища – фаза відновлення екологічної рівноваги, повернення до збалансованого розвитку в системі «навколишнє середовище – суспільство» на основі освоєння еколого-захисного суспільного виробництва.

Основні соціально-економічні характеристики розвитку екологічної кризи в системі «навколишнє середовище – суспільство» представлені в табл.

Таблиця

Характеристика фаз екологічної кризи в системі
«навколишнє середовище – суспільство»

Фази екологічної кризи	Фаза I – зародження кризи	Фаза II – загострення кризи	Фаза III – вирішення кризового становища
Характер технічного забезпечення виробництва	Ручне і мало механізоване виробництво	Механізоване і машинне виробництво	Автоматизоване та комп'ютеризоване виробництво
Характер суспільного розподілу праці	Територіальне та галузеве поділ праці в основному в масштабах національного господарства	Міжнародне, територіальне, галузеве, внутрішньогалузеве, господарське і всередині господарське поділ праці	Глобалізація процесів розподілу і кооперації праці при подальшому поглибленні територіального, галузевого, внутрішньогалузевого, господарського, всередині господарського та міжгосподарського поділу праці в масштабах національного господарства
Основна ознака фази екологічної кризи	На тлі видимого благоденства суспільства відбуваються мало помітні зміни та зменшення стійкості в системі «навколишнє середовище – суспільство»	З розвитком індустріальних технологій та впровадженням досягнень науково-технічного прогресу посилюється хижацьке використання природних ресурсів, що призводить до порушення балансу і дестабілізації системи «навколишнє середовище – суспільство»	З впровадженням інформаційних і автоматизованих технологій посилюється широкомасштабне використання природного середовища, що загрожує зробити екологічно руйнівні процеси необоротними, що зумовлює об'єктивну необхідність відновлення рівноваги в системі «навколишнє середовище – суспільство»

Походження екологічної кризи в системі «навколишнє середовище – суспільство» прямує дією двох груп сил:

соціально-економічними впливами – ріст населення, зростання індивідуальних потреб, ринкова конкуренція, події політичного життя тощо, які дестабілізують систему, порушуючи рівноважний споживання ресурсів;

форс-мажорними обставинами – стихійні лиха (повені, землетруси та ін.).

При вирішенні проблеми глобальної кризи найважливішим важелем запобігання катастрофічних варіантів його розвитку стає зміна споживчих пріоритетів у системі суспільних цінностей на гуманітарні. При цьому необхідно створення системи державного регулювання екологічними процесами. Це дасть можливість забезпечити екологічну рівновагу розвитку економічної системи суспільства (рис.1).

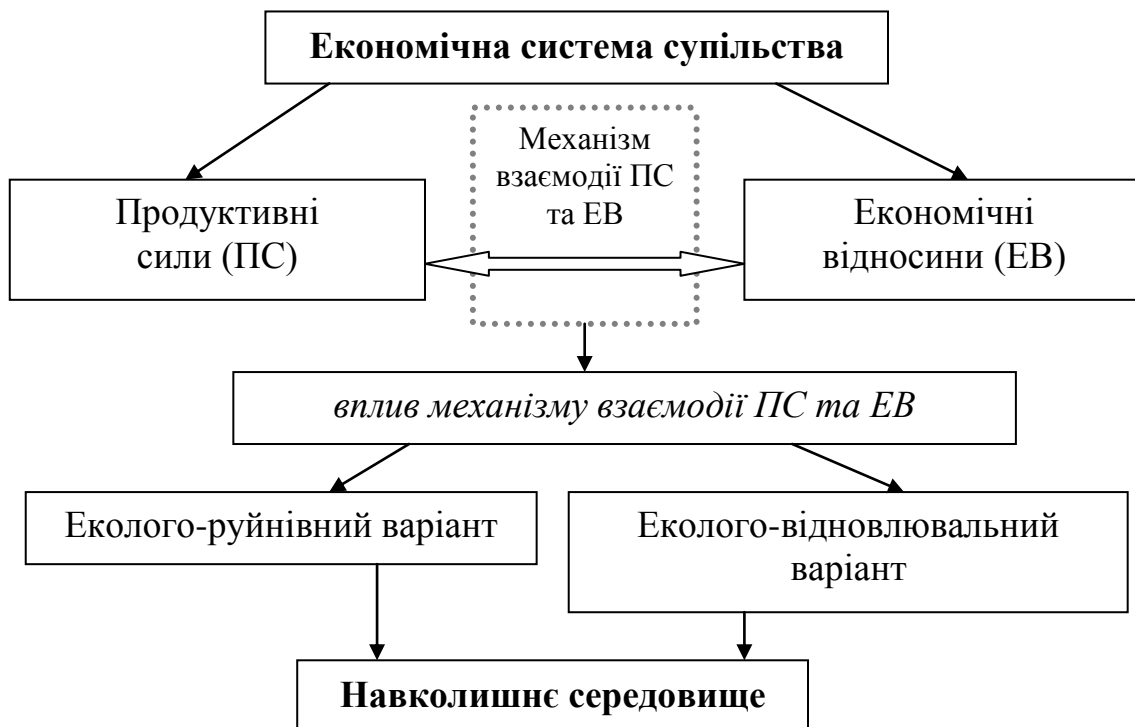


Рис. 1. Механізм розвитку еколого-економічної системи суспільства

У процесі дослідження проаналізовано сформовані в умовах індустріального суспільства обмеження техногенного типу економічного розвитку. Науковці у сфері економіки природокористування обґрунтовано виділяють [2, 3, 4]. три обмеження техногенного типу розвитку:

перше обмеження – екологічне обмеження все більш лімітує екстенсивний економічний ріст. Це обмеження є наслідком техногенного розвитку промисловості та аграрного сектору в еколого-руйнівному напрямку;

другим обмеженням техногенного типу економічного розвитку є економічне, або, в більш вузькому сенсі, інвестиційне. Для підтримки техногенного, природоємного розвитку з кожним роком необхідно виділяти все більше коштів у природоексплуатуючі народногосподарські комплекси та галузі. Деградація і виснаження природних ресурсів вимагають величезних капітальних вкладень для розробки нових ресурсів або посилення експлуатації вже наявних. Однак ефективність цих витрат безперервно падає;

третім обмеженням є соціальні обмеження. Сформувався техногенний, природоємний тип економічного розвитку є в перспективі тупиковим не тільки у зв'язку з екологічними й економічними обмеженнями, а й у силу соціальних причин (наприклад, погіршення в глобальних масштабах здоров'я населення).

Висновки й перспективи подальших досліджень

Характер розвитку еколого-економічних відносин визначається рівнем розвитку та ступенем раціонального використання матеріально-технічної бази, досягненнями науково-технічного прогресу, економічним механізмом господарювання, державною політикою розвитку природоохоронного виробництва, соціальною орієнтацією.

Дослідження показали, що з метою ліквідації кризових явищ і процесів у системі «навколишнє середовище – суспільство» необхідно створення системи державного регулювання екологічними процесами, спрямованої на попередження, усунення та пом'якшення наслідків екологічної кризи.

Література

1. Попова О.Ю. Економічні механізми забезпечення екологічної спрямованості розвитку суб'єктів господарювання : моногр. / О.Ю. Попова. – Донецьк : ДВНЗ «ДонНТУ», 2010. – 430 с.
2. Хобта В.М. Механізми забезпечення розвитку підприємств: еколого-економічний аспект: моногр. / В.М. Хобта, У.В. Лаврик. – Донецьк : П.П. Чернецька Н.А., 2009. – 272 с.
3. Costanza R. An Introduction to Ecological Economics. Stuttgart: Lucius&Lucius, 2001. – 355 p.
4. Dementiew V.V. Zustand und die Perspektiven der Förderung umweltorientierter Entwicklung von ukrainischen Unternehmen / V.V. Dementiew, O.Y. Popova // Wdrażanie Rozwoju Zrównoważonego: Strategie I Instrumenty. – Częstochowie: Wydawnictwo Akademii Polonijnej w Częstochowie «Educator», 2008. – S. 293-305.

УДК 338. 45:620.91(477)

ОСОБЕННОСТИ ТЕНДЕНЦИЙ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ В ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ УКРАИНЫ

*Кулиш Е.В., к.э.н.,
Телюк В.А.,*

Институт экономики промышленности НАН Украины

В статье на основе анализа основных показателей развития экономики Украины и, в частности, отраслей топливно-энергетического сектора, дана иллюстрация энергоёмкости ВВП, состояния динамики промышленности и ее обеспечения энергоресурсами. Подчеркнута необходимость разработки многоплановых стратегических направлений развития ТЭК на ближайшую перспективу.

У статті на основі аналізу основних показників розвитку економіки України й, зокрема, галузей паливно-енергетичного сектору, надано ілюстрацію енергоємності ВВП, стану динаміки промисловості і її забезпечення енергоресурсами. Підкреслено необхідність розробки багатопланових стратегічних напрямків розвитку ПЕК на найближчу перспективу.

On the basis of analysis of the main indicators of development of Ukraine's economy and, in particular, the fuel and energy sector, given the illustration of GDP energy consumption, the state dynamics of the industry and its energy supply. Stressed the need to develop a multi-faceted strategic FEC development in the near future.

Постановка проблемы в общем виде.

Связь с научными и практическими задачами.

Одной из главных задач экономического развития Украины на ближайшие годы является модернизация промышленности, предусматривающая комплексное совершенствование ее структуры в направлении увеличения выпуска готовой продукции с высокой добавленной стоимостью, снижения доли экспорта полуфабрикатов в продукции основных отраслей, снижения себестоимости продукции посредством использования современных технических процессов и режимов экономии.

Проблемы модернизации промышленности должны быть решены в рамках новой промышленной политики, важнейшей составляющей которой является развитие топливно-энергетического комплекса как основы технологического совершенствования всех отраслей и социальных структур.

Эффективность энергетического обеспечения промышленности и других сфер хозяйства, а также населения характеризуется достижением следующих целей:

- удешевление энергоресурсов и диверсификация их поставок;
- снижение энергоемкости производства;
- совершенствование системы раннего предупреждения о возможных перебоях в энергоснабжении;
- строительство газовых хранилищ и дальнейшая интеграция в ев-

ропейские энергетические системы;

формирование единой энергетической политики в составе стран ЕС.

Современная пропаганда энергосбережения, высокие темпы роста цен и тарифов на топливо и энергию, а также обеспокоенность общества состоянием экологии в условиях кризисного и посткризисного развития экономики усиливают необходимость разработки государственных стратегических планов по выработке и эффективному использованию различных видов энергетических ресурсов на перспективу.

Анализ последних исследований и публикаций.

Выделение нерешенных вопросов

Экономическое развитие Украины в полной мере зависит от обеспечения энергоресурсами. Несмотря на наличие в стране собственной добычи и производства практически всех видов энергоресурсов, зависимость от импорта является определяющим компонентом конкурентоспособности национальной экономики. Длительный кризис в топливно-энергетическом комплексе (ТЭК), приведший к серьезным последствиям, обусловлен рядом факторов, основными из них являются следующие. Оставаясь частью целостной системы энергообеспечения бывшего СССР, энергетика Украины сохранила зависимость от восточных партнеров по импорту и экспорту. Требуют коренной реконструкции и модернизации основные фонды всех отраслей ТЭК: изношенность оборудования тепловых электростанций, коэффициент использования установленных мощностей (26-32%) и устаревшие технологии способствуют росту себестоимости продукции и услуг. Собственная угледобыча характеризуется сложными геологическими условиями, наличием в шахтах взрывоопасных газов при отсутствии новых технологических режимов вывода метана и крайней изношенностью угледобывающего и вспомогательного оборудования. Существующая структура энергопотребления с преобладанием в энергоносителях дорогостоящего импорт-

ного газа не отвечает как потенциальным возможностям страны в энергосбережении, так и структуре экономики, увеличивая ее сырьевую направленность.

Проблемы энергетического обеспечения хозяйственного комплекса Украины и стратегических направлений повышения его эффективности являются предметом исследования многих ученых и практиков. Среди них, А.Амоша, В.Бурлака, В.Вишневский, В. Геец, Н. Касьянова, В.Кушлин, Р. Лепа, А. Мигранян, О. Суханова и др.

Одним из направлений оценки стратегической перспективы развития энергетического сектора является разработка прогнозов роста и структуры ВВП, рассчитанных в рамках Энергетической стратегии Украины на период до 2030г. [1]. Целями стратегии объявлены: увеличение ВВП за счет эффективного развития ТЭК; создание условий для надежного качественного удовлетворения спроса на энергетические продукты; повышение эффективности потребления энергопродуктов; уменьшение техногенной нагрузки на окружающую среду.

В соответствии с целями основными заданиями и направлениями реализации Энергетической стратегии Украины являются: увеличение добычи и производства собственных энергоресурсов, а также развитие нетрадиционных источников энергии; диверсификация внешних источников поставок энергетических продуктов; создание предпосылок для значительного уменьшения энергоемкости экономики за счет внедрения новых технологий, современных стандартов и систем контроля, транспортировки и потребления энергетических продуктов; нормативно-правовое обеспечение целей развития ТЭК Украины с учетом внутреннего законодательного поля, а также обязательств, предусмотренных международными договорами и требованиями европейского энергетического законодательства.

Общая цель исследования

Целью настоящей статьи является анализ показателей развития

Украины и отраслей ТЭК по состоянию на 2012г., выявление динамики производства и потребления отдельных видов энергоносителей с позиций необходимого роста энергоэффективности промышленного производства, снижения энергоемкости ВВП.

Изложение основного материала.

Обоснование полученных результатов

В целом ТЭК Украины представляет собой сложный взаимосвязанный комплекс, включающий систему предприятий по добыче, переработке, обогащению и потреблению твердого, жидкого и газообразного топлива, производству, передаче и использованию электроэнергии и тепла. Существует тесная производственная связь между отраслями, входящими в ТЭК: газ, уголь, нефть используются в качестве исходного сырья в электроэнергетике, металлургической, химической и нефтехимической промышленности, являются основой развития добычи полезных ископаемых, лесохимической переработки, машиностроения.

Последствием структурных особенностей национальной экономики, проявляющихся в смещении в сторону более энергоемких отраслей, является низкая энергоэффективность. По показателю энергоемкости ВВП Украины в 2010г. в несколько раз превышал показатели развитых стран Западной и Восточной Европы (рис.1).

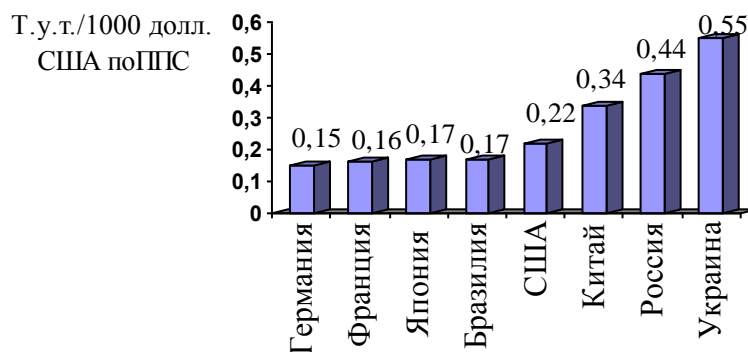


Рис.1. Сравнение энергоемкости ВВП разных стран * [1, с.106]

*) Рассчитано как общий объем первичного потребления энергии, разделенный на ВВП по паритету покупательной способности.

Высокая энергоёмкость ВВП Украины связана с резким технологическим отставанием ведущих отраслей, зависимостью от импорта дорогостоящих энергоносителей (прежде всего, природного газа), что проявляется в снижении конкурентоспособности производства. Низкая энергоэффективность усилила кризисные явления в украинской экономике за счет роста материальной части затрат в общей стоимости промышленной продукции при падении ее выпуска.

Индексы реального прироста (снижения) ВВП и промышленного производства за период с 2005г. показывают значительные колебания показателей экономического развития Украины (рис.2). Характерное снижение (до значительных отрицательных величин) в 2008-2009г. под влиянием мирового экономического кризиса соседствует с относительно резким приростом промышленного производства в 2010-2011гг. (на 11,2% и 7,6% соответственно) при реальном приросте ВВП на 4-5%.

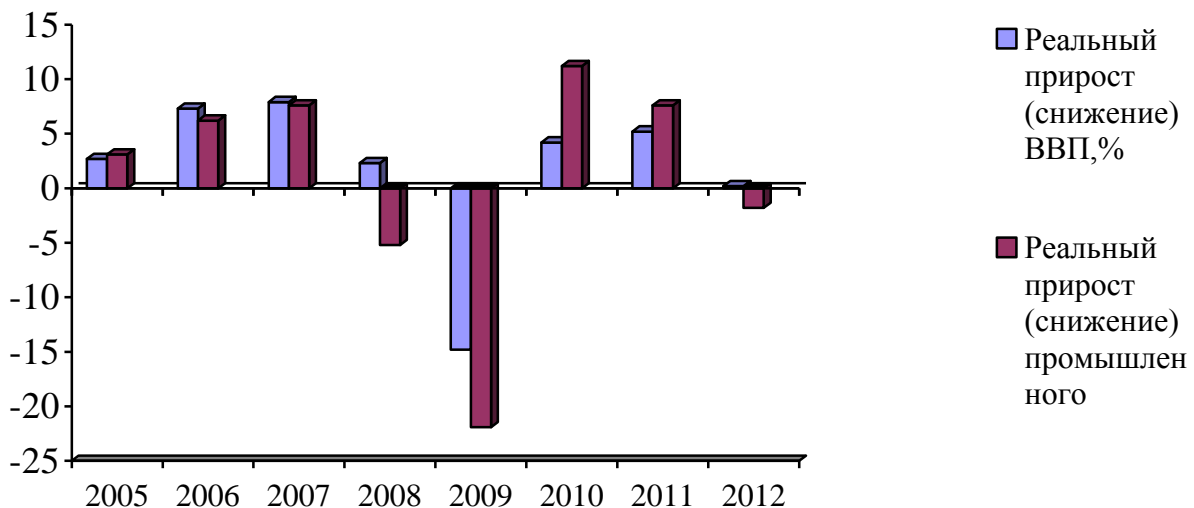


Рис. 2. Показатели экономического развития Украины [2;3]

Критические точки представленных показателей (2008-2009гг.) связаны с проявлениями мирового экономического кризиса. Постепенное выравнивание темпов роста ВВП и промышленного производства при одновременном сокращении потребления первичных энергоресурс-

сов должно стать одной из приоритетных целей государственной политики на ближайшие годы. Аналогична динамика индексов добывающей промышленности и ее подотраслей: падение показателей в 2008-2009гг. и подъем в последующие периоды (табл.1).

Падение добычи топливно-энергетических ресурсов продолжалось в течение 4-х лет (предшествующего кризису 2007г., кризисных 2008 и 2009гг. и последующего 2010г.). В наибольшей мере это снижение коснулось добычи углеводородов и связанных с ней услуг. Снизилась добыча прочих полезных ископаемых (на 10-17% в 2008-2009гг.). В 2011г., наравне с общим показателем роста в промышленности, улучшилась ситуация в добывающей промышленности, в производстве и распределении энергии, газа и воды.

Таблица 1

Индексы промышленной продукции за 2007-2012гг. [3]

	Годы (% к предыдущему году)					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Промышленность	107,6	94,8	78,1	111,2	107,6	98,2
В том числе:						
Добывающая промышленность	102,6	95,7	89,4	103,7	107,2	101,9
из нее:						
- добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	97,4	100,3	94,3	96,9	108,4	103,5
- добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	109,6	90,1	82,8	114,3	105,7	99,7
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	102,3	98,2	88,9	109,6	105,3	102,8

В 2010-2012гг. доля добывающей промышленности в объеме реализованной промышленной продукции составила 10-12%, сместившись (за период с 2005гг.) в сторону добычи топливно-энергетических полез-

ных ископаемых (табл.2). За анализируемый период увеличился также удельный вес производства и распределения энергии, газа и воды.

Показатели развития топливно-энергетического комплекса страны при определенном динамическом росте его удельного веса и индексов добычи и переработки не являются свидетельством успешного становления: длительный системный кризис 1990-х годов привел к значительному сокращению производства во всех подотраслях ТЭК, критической изношенности основных фондов и глубокой технологической отсталости.

Доминирующим фактором экономического развития страны является импортная зависимость практически по всем видам энергоресурсов, несмотря на наличие их разработок и перспективных запасов. Низкая эффективность собственного ТЭК требует активного внимания со стороны правительства и отраслевых руководящих органов.

Таблица 2

Доля отраслей топливно-энергетического комплекса в объеме реализованной промышленной продукции (работ, услуг) [4; 5]

Виды деятельности	Годы (%)							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Промышленность, всего	100	100	100	100	100	100	100	100
Добывающая промышленности в том числе:	8,3	8,2	7,9	9,3	8,3	10	11	12
- добыча топливно- энергетических полезных ископаемых	4,6	4,9	4,2	4,6	4,5	4,9	5,6	6,1
- добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	3,7	3,3	3,7	4,7	3,8	5,1	5,4	5,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	15,9	18,3	18,2	17,8	22,3	21,4	22,4	20,5

Ведущей отраслью ТЭК Украины является угольная промышленность, располагающая большими запасами (до 200 млрд.т) каменного и бурого угля в Донецком, Львовско-Волынском и Приднепровском бассейнах. Около 50% действующих шахт Донбасса добывают коксующийся уголь, который используется для выработки кокса. Разработка угольных пластов в настоящее время связана с серьезными социальными и финансовыми трудностями; значительная часть шахт являются нерентабельными и должны быть постепенно закрыты, другие требуют существенной реконструкции. Несмотря на негативное состояние многих угледобывающих предприятий, на долю угольной промышленности приходится до 90% добываемых органических топливных ресурсов [6, с.4]. Уровень добычи угля снизился со 135,6 млн.т в год в 1991г. до 86 млн.т в 2012г. (табл.3).

Таблица 3

Добыча угля в 2010-2012гг. [7;8]

Годы	Добыча угля, тыс. тонн					
	Всего	Рост к соответствующему периоду предыдущего года, %	в том числе			
			энергетический		Коксующийся	
			Всего, тыс.т	рост к соответствующему периоду предыдущего года, %	Всего, тыс.т	рост к соответствующему периоду предыдущего года, %
2010	75231,0	х	51048,9	х	24182,1	Х
2011	81991,4	9,0	56969,3	11,6	25022,1	3,5
2012	85946,0	4,8	61122,5	7,3	24823,5	-0,8

Несмотря на увеличение добычи в 2011- 2012гг. по сравнению с 2010г., медленный рост не обеспечивает перевод внутренних потребностей на использование угля, особенно при выработке тепловой энергии. Добыча коксующегося угля выросла еще более незначительно. Полностью удовлетворить потребность в угле, как определяет проект Энерге-

тической стратегии Украины до 2030г., можно при уровне добычи энергетического угля на 50% больше, чем в 2010г. – до 75 млн. т [9, с.2]. Данные статистики свидетельствуют о реальных трудностях перевода всех теплоэнергетических установок (ТЭЦ и ТЭС) на водоугольную смесь, что могло бы снизить энергозависимость страны от использования дорогостоящего российского газа. Разработки по переводу теплоэлектростанций на водоугольную смесь ведутся на нескольких объектах ; в перечень подлежащих модернизации введены практически все ТЭЦ страны, что потребует в целом 10 млрд. долл. Ограниченность финансовых возможностей, а также необходимость технологической подготовки при обострении экологических проблем обостряет модернизацию ТЭЦ в краткосрочной перспективе.

Нефтяная отрасль Украины является низкоэффективной из-за высокой себестоимости нефти в связи с большой долей в ней метана и несовершенных технологий добычи. Осложнение в последние годы добычи и эксплуатации большинства украинских месторождений на фоне мировой тенденции подорожания нефти обуславливают значительные потребности страны в импортировании до 35-36 млн.т. сырой нефти.

Таблица 4

Добыча нефти с газовым конденсатом в 2010-2012гг. [7; 8]

Год	Добыча нефти с газовым конденсатом, тыс. т			
	Всего	Рост (снижение) к соответствующему периоду предыдущего года, %	в том числе НАК «Нефтегаз Украины»	
			всего	рост (снижение) к соответствующему периоду предыдущего года, %
2010	3548,1	-10,3	3251,9	-10,7
2011	3325,1	-6,3	3038,2	-6,6
2012	32,90	-0,8	2996,3	-1,4

Нефтеперерабатывающая промышленность Украины, состоящая

из семи заводов (Львовско-Дрогобычский, Надворнянский, Лисичанский, Кременчугский, Одесский, Херсонский, Бердянский) способна по мощности переработать 80-90 т. сырой нефти в год. При этом ввиду устаревших технологий и изношенности оборудования предприятия могут выполнять лишь неполный цикл переработки. Помимо этих проблем, нефтяная отрасль сталкивается с проблемами труднодоступности нефти, низким качеством, отсутствием развитой сети нефтепроводов, и, как следствие, - зависимостью от импортных поставок. В течение 2011-2012гг. показатели переработки сырой нефти и производства нефтепродуктов снизились (табл. 5).

Таблица 5

Переработка нефтяного сырья и производство нефтепродуктов
в 2010-2012гг. [7, с.6; 8.]

Годы	Всего, тыс.т	в том числе		
		бензин	дизельное топливо	Мазут
2010	11096,6	3083,6	3354,0	2296,9
2011	9049,3	2837,4	2636,4	2030,0
2012	4570,3	1629,6	1364,4	715,3
Рост (снижение) к соответствующему периоду прошлого года, %				
- 2011г. к 2010г.	-18,4	-8,0	-21,4	-11,6
- 2012г. к 2011г.	-50,5	-57,4	-51,8	-35,2

Уменьшился и объем транспортировки нефти предприятиями магистральных трубопроводов в 2011г. по сравнению с 2010г. на 11,6%, в том числе для Украины – на 11,3%, для стран Западной Европы – на 11,8%.

Значительное снижение объемов переработки и транспортировки нефти усиливает актуальность перспективных направлений совершенствования организации доставки нефти, диверсификации источников поставок за счет организации их из Азербайджана, Казахстана, Сирии,

Ирана, Ирака и других стран, функционирования терминала в Одессе, танкеров при использовании трубопроводов, альтернативных российским. Затратность добычи нефти и отсутствие достаточных финансовых средств делает крайне актуальной разработку стратегических направлений развития подотрасли.

Определяющей в составе ТЭК Украины является газовая промышленность, поскольку применение газа как более дешевого топлива, чем нефть, обеспечивает снижение себестоимости продукции и расширяет возможности технологического развития. Проблемы газопотребления в Украине связаны, прежде всего, с недостаточным уровнем добычи – собственным газом страна может быть обеспечена лишь на 20-25%: при общей потребности в 80-85 млрд. куб.м собственного газа добывается 18-20 млрд. куб.м (табл. 6).

Таблица 6

Добыча газа в 2010-2012гг. [7,с.6; 8]

Год	Добыча газа, млн.куб.м			
	Всего	Рост (снижение) к соответствующему периоду предыдущего года, %	в том числе НАК «Нефтегаз Украины»	
			всего	рост (снижение) к соответствующему периоду предыдущего года, %
2010	20041,3	-5,3	18328,6	-5,6
2011	20139,2	0,4	18112,2	-1,2
2012	20185,0	0,4	18206,9	0,5

Обеспечение хозяйственного комплекса и населения Украины газом обусловлено наличием на территории транспортных газопроводов из России, по которым может быть прокачано газа в 1,5-2 раза больше ежегодной потребности Украины. В 2011г. транзит газа составил 104,2 млрд. куб.м (на 5,7% больше, чем в 2010г.), в 2012г. - 84,3 млрд. куб. м (на 19,1% меньше 2011г.).

Увеличение газодобычи посредством открытия новых месторож-

дений и внедрения передовых технологий является ведущим внутренним вектором развития, связанным с долгосрочными финансовыми вложениями.

Другой вектор развития определен внешнеполитическими факторами и предполагает диверсификацию импортных поставок и путей транспортировки газа с целью снижения энергозависимости от России как основного импортера. Диверсификация возможна посредством следующих мер: перехода на поставки газа по альтернативным газопроводам из Азербайджана и Туркмении; перехода на спотовые поставки газа из западной Европы в условиях реверсного режима. Экономические, организационные и внешнеполитические условия обеспечения Украины газом требуют серьезного реформирования газотранспортной системы (ГТС); основные направления реформы являются ведущей составляющей энергетической стратегии страны.

Стабильное развитие экономики и энергетическую безопасность обеспечивали поставки сравнительно дешевых (в 2005-2009гг.) энерго-ресурсов из России. При этом Украина являлась надежным мостом для транзита газа в Европу. Однако резкий рост цен на импорт энерго-ресурсов после кризисного 2009г. и реализация проектов по строительству систем их транспортировки, минуя территорию Украины, усиливают необходимость поиска путей диверсификации поставок газа и нефти.

Признаком экономического прогресса является рост применения электроэнергии в хозяйственном комплексе и бытовом обслуживании населения. Производство электроэнергии в Украине было максимальным в 1990г. (248 млрд. кВт-ч); в последующие годы наблюдались всплески и падения в разрезе от 173 в 2001г. до 196,3 млрд. кВт.-ч в 2007г. Динамика производства электроэнергии за период 2005-2011гг. показана на графике (рис.3).

По объему производства уровень предкризисного 2008г. был достигнут лишь в 2011г. Индексы производства электроэнергии (% к пре-

дыдущему году) составили: 2005г. – 1,02; 2006г.- 1,04; 2007г. – 1,01; 2008г. – 0,98; 2009г. – 0,90; 2010г. – 1,09; 2011г. – 1,03; 2012г. – 1,02 [10; 7; 8].

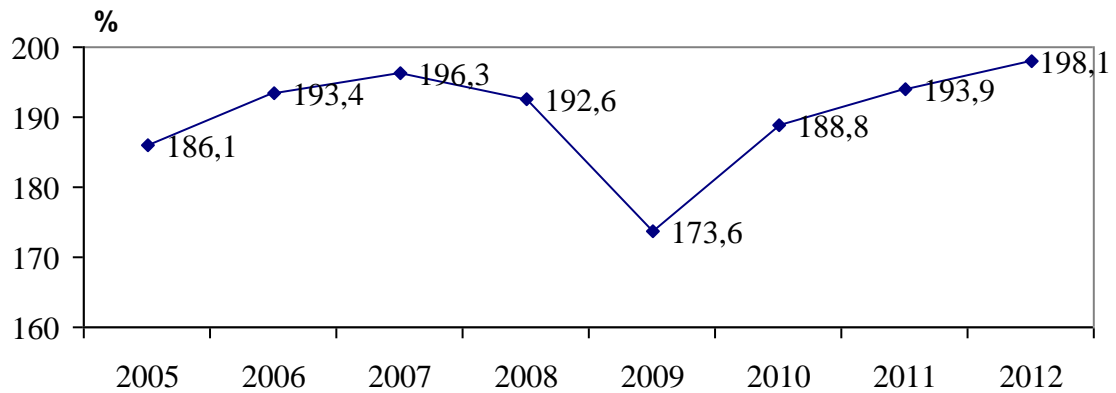


Рис.3. Динамика производства электроэнергии в Украине, млрд. квт.-ч [10;7;8]

По производству электроэнергии на душу населения Украина существенно отстает от развитых стран (Германии, Франции, США) и России, производит немного больше, чем Китай, Белоруссия (табл.7).

Таблица 7

Производство электроэнергии на душу населения [11, с.2]

Страна	Годы (квт.ч /чел.)					
	2001	2003	2005	2007	2008	2009
США	13561	14065	14530	14437	14369	13853
Франция	9270	9425	9465	9233	9265	8400
Германия	7122	7363	7525	7744	7758	7234
Россия	6092	6306	6658	7145	7337	6993
Белоруссия	2512	2899	3167	3281	3620	3195
Китай	1157	1483	1918	2489	2608	2790
Украина	3553	3773	3950	4220	4163	3770

Значительно сильнее, чем для других стран, сказался кризис на показателе подушевого производства электроэнергии в Украине (в 2009г. этот показатель снизился на 9,5% по сравнению с 2008г.). В последующие годы уровень 2007-2008гг. был достигнут: производство электроэнергии на душу населения в 2010г. составило 4123,8 квт.-ч, в 2011г. –

4252,4 квт.-ч.

Наиболее значимым с экономической точки зрения является отношение производства электроэнергии к ВВП (табл.8).

Таблица 8

Производство электроэнергии к ВВП (данные 2009г.) [11, с.3]

Страна	Годы (квт.ч /чел.)				
	2001	2005	2007	2008	2009
США	0,415	0,359	0,316	0,308	0,298
Франция	0,407	0,279	0,220	0,201	0,207
Германия	0,303	0,224	0,192	0,174	0,180
Россия	3,380	1,575	0,787	0,647	0,812
Белоруссия	2,049	1,349	0,703	0,581	0,617
Китай	1,131	1,141	0,970	0,799	0,744
Украина	5,484	2,808	1,375	1,068	1,481

В сравнении с представленными странами Украина производит значительно больше электроэнергии на 1\$ ВВП: относительно Германии, Франции, США – в 5-8 раз, относительно Белоруссии, России, Китая – более чем в 2 раза. Показатели 2010-2011гг. незначительно уменьшились: 2010г. – 1,384; 2011г. – 1,173 квт.-ч/\$. Украина расходует на 1\$ ВВП больше электроэнергии, чем развитые страны, хотя производство электроэнергии росло более медленными темпами, чем ВВП. Использование электроэнергии является неэффективным; энергозатратность снижается по мере развития экономики, однако темпы ее снижения недостаточны.

Одной из причин (и следствий одновременно) неэффективного использования электроэнергии является выпуск продукции с невысокой добавленной стоимостью. Промышленность потребляет около половины всей электроэнергии: в 2006 -2007гг. удельный вес промышленности в потреблении электроэнергии составил 55,5%, в 2008г. – 52,1%, 2009г. – 47,6%, 2010г. - 48,5%, 2011г. – 48,4%. Несмотря на снижение удельного веса промышленности, промышленное потребление остается высо-

ким, хотя имеет место снижение удельного потребления в период роста промышленного производства. Об этом свидетельствует соотношение индексов промышленного производства и потребления электроэнергии в промышленности (рис.4).

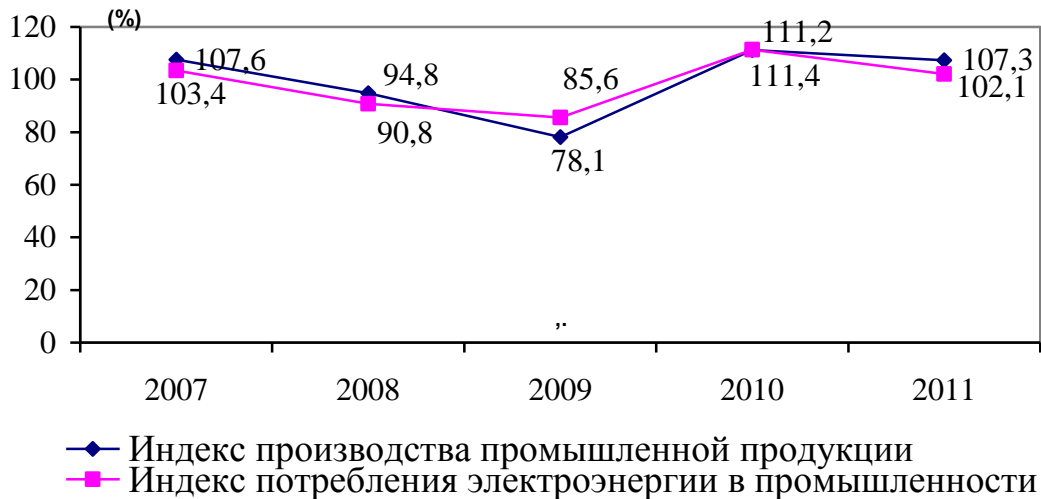


Рис. 4. Индексы промышленного производства и потребления электроэнергии в промышленности [11]

Потребление электроэнергии в промышленности соответствует периодам спада или роста рыночной активности, о чем свидетельствует соотношение представленных на рисунке кривых. Однако, в период спада растет удельное потребление электроэнергии, что связано с низким технологическим обеспечением промышленного производства, ростом постоянных затрат в структуре себестоимости продукции.

Структура промышленного комплекса Украины отражает его преимущественно сырьевой характер (табл.9).

Преимущественная доля сырья в производимой промышленной продукции приводит к нерациональному расходованию электроэнергии, поскольку последняя не преобразуется в готовую продукцию с высокой долей добавленной стоимости. Это особенно важно для энергетических отраслей, прежде всего металлургии, являющейся основным экспортером полуфабрикатов.

В общем производстве электроэнергии в Украине основную долю

занимают тепловые электростанции -45,2%, затем атомные электростанции – 45,3% и гидроэлектростанции – 5,5%. Из всей произведенной электроэнергии более 25% потребляет население, что на 30-35% ниже, чем в России, и на 65-70% меньше, чем в США. При высоком уровне потребления энергии на единицу ВВП это свидетельствует как о недопроизводстве электроэнергии, так и неэффективности ее использовании.

Таблица 9

Структура промышленности Украины (по видам промышленной продукции), % [11]

Виды промышленной продукции	2007	2008	2009	2010	2011
Сырье	66,5	67,4	64,3	66,9	68,1
Инвестиционные товары	15,4	15,1	12,0	12,1	12,1
Товары широкого потребления	16,8	16,3	22,4	19,8	18,7
Товары длительного пользования	1,3	1,2	1,3	1,2	1,1

Обеспечение энергетической безопасности Украины требует решительных мер по изменению структуры потребления топливно-энергетических ресурсов. Основными причинами низкой эффективности энергетического сектора, по мнению экспертов Международного фонда Блейзера [12,с.1], являются заниженные цены, наличие субсидирования, недостаточное инвестирование при формальном подходе государства к развитию отрасли.

В 2010г. капитальные инвестиции в предприятия украинской энергетики составили 9,8 млрд. грн. или 0,1% ВВП. По оценкам Мирового банка, минимальные вложения в энергетику должны составлять 3% ВВП страны ежегодно, т. е. для Украины около 28-30 млрд. грн. При этом около одной трети инвестиций следует направлять в газотранспортную систему, в модернизацию существующих активов и энергоэффективность. Данные 2010г. свидетельствуют о крайне неэффективном распределении инвестиционных средств – половина их (4,9 млрд. грн.) ушло на финансирование НАК «Нефтегаз Украины». Улучшение фи-

нансирования энергетического сектора Украины является одой из задач стратегических планов.

В общей структуре инвестиционных вложений необходимо предоставление определенной доли для развития в Украине альтернативных источников энергии (ветра, солнца, биологических и проч.). В энергетическом балансе страны за 2010г. среди поставщиков энергии биотопливо и отходы занимают весьма скромное место – 1,9% [13]. Для сравнения: в Германии доля альтернативной энергетики в энергобалансе составляет порядка 25% [14].

В мире доля инвестиций в объекты альтернативной энергетики увеличивались даже в годы экономического кризиса. Лидерами этого процесса являются как развитые – США, Германия, так и развивающиеся страны – Китай, Индия. Неизбежность ускоренного развития в будущем возобновляемых источников энергии предопределена существующими условиями обеспеченности мировой экономики всеми другими источниками, а также необходимостью перехода к «зеленым» технологиям для обеспечения экологической безопасности. За период с 2000г. по 2010г. потребление в мире первичных энергоресурсов в виде биомассы, солнечной, ветровой и геотермальной энергии увеличилось в 2,5 раза (в млн.т. нефтяного эквивалента) и достигло 1,3% в общем объеме потребления [15,с.401].

Германия одной из первых стран в мире за 10 лет активной государственной политики добилась увеличения доли альтернативной энергетики. Германия потребляет электроэнергии втрое больше, чем Украина (при высоком уровне энергосберегающих технологий) и является абсолютным лидером по установленным мощностям геозенергетики. В Украине доля произведенной электроэнергии из альтернативных источников составила в 2012г. – 0,3% [14, с.2].

Наиболее динамичным в развитии альтернативной энергетики в Европе является сегмент солнечной энергетики, поддерживаемой вве-

дением «зеленого» тарифа как формы государственного стимулирования выкупа у домохозяйств произведенной электроэнергии по привлекательным ценам. Снижение «зеленого» тарифа по мере роста доли альтернативных источников в энергобалансе страны позволит стимулировать снижение стоимости электроэнергии. Одной из мер, способствующих развитию альтернативной энергетики в Украине, может быть внедрение «местной составляющей», которая определяет, что часть сырья, работ, услуг, материалов и оборудования в общей себестоимости проекта должна быть украинского происхождения: сейчас это 15% с 2012г. – 30%, с 2014г. – 50%. Особого внимания требует сегмент геозенергетики, характеризующийся высокой технологичностью проектов и их исполнения. Огромный потенциал для производства электроэнергии из возобновляемых источников в Украине может быть реализован лишь в условиях особого внимания к нему в рамках новой Энергетической стратегии.

Выводы и перспективы дальнейших исследований.

Итоги посткризисных лет (2010-2012гг.) характерны превышением реального прироста промышленного производства над показателями реального прироста ВВП, что свидетельствует о снижении энергоэффективности промышленного производства. Динамичный рост доли ТЭК, индексов добычи и переработки полезных ископаемых в эти годы не являются свидетельством успешного развития, поскольку сопровождался снижением производства во всех подотраслях по сравнению с докризисным периодом.

Медленный рост добычи угля, в том числе и коксующегося, характеризует трудности в обеспечении внутреннего рынка, в переводе теплоэнергетических установок на водоугольную смесь взамен импортного газа. Предполагаемую модернизацию ТЭЦ сдерживают сложности технологической подготовки и ограниченность инвестиций.

Добыча нефти с газовым конденсатом, переработка нефтяного сы-

рья и производство нефтепродуктов показали значительное снижение производственных показателей в 2011-2012гг.. по сравнению с предыдущими периодами; уменьшился и объем транспортировки нефти по магистральным трубопроводам. Высокая стоимость добычи нефти, отсутствие достаточных инвестиционных ресурсов усиливают актуальность разработки направлений диверсификации внешних поставок нефти и стратегических направлений развития отрасли.

Реформирование газовой отрасли, способной обеспечить промышленность и население дешевым энергоресурсом и расширить возможности технологического развития, должно идти по различным направлениям:

увеличение собственной угледобычи;

диверсификация импортных поставок и путей транспортировки газа;

использование газосберегающих технологий в основных промышленных отраслях-потребителях (металлургии и химической промышленности);

изменение организационных условий обеспечения газом производственных структур и населения.

Производство электроэнергии в Украине превысило уровень 2008г. Однако, по качественным показателям использования электроэнергии страна отстает от развитых стран: низок показатель производства электроэнергии на душу населения; высок уровень расхода электроэнергии на 1 долл. ВВП. Остается высоким промышленное потребление электроэнергии, что связано с неразвитостью технологических режимов и высокой сырьевой составляющей в структуре промышленной продукции. При этом сохраняется низкий уровень использования электроэнергии населением.

Неизбежность ускоренного развития в ближайшей перспективе возобновляемых источников энергии, обусловленная необходимостью

обеспечения экологической безопасности, ставит перед Украиной задачи предоставления в перспективных планах энергетического обеспечения промышленного производства инвестиционных средств и для этого направления. Переход ряда развитых стран к «зеленым технологиям» может быть использован Украиной в направлении расширения потребления таких первичных энергоресурсов, как биомасса, солнечная, ветровая и геотермальная энергии.

Доминирующим вектором развития Украины является активное вхождение в европейское сообщество при условии формирования многомерной политики. С этой позиции разработка стратегических направлений развития энергетического комплекса страны является своевременным и необходимым для определения его возможностей в обеспечении энергией промышленного производства, населения и сфер инфраструктуры.

Литература

1. Оновлення Енергетичної стратегії України на період до 2030р. Проект документу для громадських обговорень [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/doccatalog/document?id=222032>
2. Таблиця основних показників економічного розвитку України // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/public/article?art_id=78203
3. Індекси промислової продукції за 2007-2012 роки // Держстат України, 1998-2012 - [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://www.ukrstat.orq.uk/operativ/operatsv2007/pr/prm_ric/prm_ric_u/ipv2006__u.html
4. Обсяги реалізованої продукції промисловості (робіт, послуг) за 2001-2011 роки// Держстат України,1998-2011 [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Об'єм реалізованої промислової продукції за 2012рік (уточнені дані) - [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://ukrstat.orq.uk/operativ/operativ2012/pr/org/org_u/org1212__u.htm
6. Мигранян А.А. Реалии топливной промышленности Украины / А.А. Мигранян [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [tph://.materik.ru/rubric/detail.php?ID=14878&print=Y](http://.materik.ru/rubric/detail.php?ID=14878&print=Y)
7. Інформаційна довідка про основні показники розвитку галузей паливно-енергетичного комплексу України за грудень та 2011 рік (за фактичними даними) [Електронний ресурс].- Режим доступу : http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article?art_id=216923&cat_id=35081

8. Статистична інформація за січень-грудень 2012 року (фактична) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article?art_id=23105&cat_id=35081
9. Інфографіка: Енергетична стратегія України до 2030 року // Ліга.Бізнес [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://biz.liga.net/print/all/tek/stati/223135>
10. Електробаланс. Держкомстат України, 1998-2012 [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/pr/etgv/etgv_u/elbal_u.html
11. Як Україна використовує ресурси. Електроенергія [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://lideral.in.ua/index.php?view=article&catid=4%3Astatistika&id=750%3Aкак-ukrain...>
12. Суханова О. Структура споживання паливно-енергетичних ресурсів в Україні чи суттєво зміниться до 2014р. / О. Суханова [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.uaenergy.com/ua>
13. Енергетичний баланс України за 2010 рік [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/energ/en_bal/arh_2012.htm
14. Ковач В. Кому заважає енергорозвиток України / В. Ковач [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://ubr.ua/market/industrial/komu-meshatn-nergo-razvitie-ukrainy-165460>
15. Соколов А.Н. Безпеченість запасами, видобуток і споживання вуглеводородних копалин в світі і Росії / А.Н. Соколов // Електронний науковий журнал «Нефтегазове діло», - 2011. - №5. - С.4.

УДК 339.732

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ В УКРАЇНІ

*Кулешова Л.В., к.е.н., доцент,
Донецький державний університет управління*

У статті розглядаються особливості діяльності банків з іноземним капіталом в Україні, визначаються позитивні та негативні наслідки залучення іноземного капіталу до банківського сектору нашої країни.

В статье рассматриваются особенности деятельности банков с иностранным капиталом в Украине, определяются положительные и отрицательные последствия привлечения иностранного капитала в банковский сектор нашей страны.

The article discusses the features of banks activity with foreign capital in Ukraine, determined positive and negative consequences of attraction of foreign capital in the banking sector of our country.

Постановка проблеми в загальному виді, зв'язок з науковими й практичними завданнями

У сучасних умовах розвитку процесів глобалізації та інтернаціоналізації банки є важливими фінансовими посередниками, що забезпечують фінансовими ресурсами учасників міжнародних відносин. Наявність в економіці будь-якої країни значних обсягів іноземного капіталу свідчить про макроекономічну стабільність, певний рівень довіри інвесторів до законодавчої і виконавчої влади країни. Звертаючи увагу на інтенсивність та швидкість, з якими іноземні банки опановують український фінансовий ринок, виникає необхідність дослідити питання пов'язані як із присутністю, та з можливими напрямками впливу цих банків на розвиток національної банківської системи та української економіки, а також визначити позитивні та негативні тенденції діяльності іноземного банківського капіталу для України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Теоретичні та прикладні аспекти розвитку банківської системи України було досліджено такими вітчизняними науковцями та практиками як: І. Алексєєв, О. Барановський, О. Вовчак, В. Геєць, О. Кіреєв, М. Козоріз, В. Корнеєв, М. Крупка, В. Міщенко, Т. Сможенко, В. Стельмах, І. Хома та ін. Дослідженням питань функціонування банків з іноземним капіталом присвячені роботи зарубіжних дослідників (В. Бруно, Г. Дегріс, М. Джанетті, С. Классенс) та українських вчених, серед яких А. М. Мороз [1] досліджував функціонування іноземних банків в Україні; В. С. Білошапко [2] наголошує, що надмірна лібералізація доступу на фінансовий ринок України може спричинити навіть домінування іноземних банків на внутрішньому ринку; О. В. Неізнестна [3] акцентує увагу на тому, що українські банки з іноземним капіталом мають конкурентні переваги, пов'язані з більш широким асортиментом банківських продуктів та потужнішими капітальними можливостями; В. В.

Прядко [4] наголошує, що комерційні банки України не можуть конкурувати з іноземними банками щодо кредитних операцій, оскільки ставка рефінансування надзвичайно висока; О. В. Дзюблюк [5] розглядає вплив іноземного капіталу на розвиток вітчизняної банківської системи. Разом з тим питання ефективного розвитку банківської системи з урахуванням участі іноземного капіталу залишаються не достатньо дослідженими.

Загальна мета дослідження

Мета статті – виявлення особливостей функціонування банків з іноземним капіталом в Україні на сучасному етапі, а також визначення основних переваг та недоліків припливу іноземних коштів у банківській сектор нашої країни.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

Традиційним показником, що виступає характеристикою участі іноземного капіталу в банківській системі країни, є наявність у статутному капіталі банку частки, яка належить нерезиденту. Вітчизняне законодавство, а саме ЗУ "Про банки і банківську діяльність" пояснює термін "банк з іноземним капіталом" як банк, у якому частка капіталу, що належить хоча б одному іноземному інвестору, становить не менше 10% [6]. Кількість банків з іноземним капіталом в Україні зазначена в табл.1 [7].

Як свідчать статистичні дані кількість банків з іноземним капіталом 53 банки з 176 зареєстрованих. Також не змінилася кількість банків з 100% іноземним капіталом - 22. З початку 2013 року, частка іноземного капіталу в українській банківській системі знизилася на 1,6 п.п. Частка іноземного капіталу в українській банківській системі в 2012 році скоротилася з 41,9% на 1 січня 2012 року до 39,5% на 1 січня 2013 року [7].

Таблиця 1

Кількість банків з іноземним капіталом в Україні

(млн.грн.)

№ п/п	Назва показника	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013
1.	Кількість банків за Реєстром	197	194	198	176
2.	Кількість банків, які мають банківську ліцензію:	182	176	176	176
2.1	з них: з іноземним капіталом:	51	55	53	53
2.1.1	у т.ч. зі 100% іноземним капіталом.	18	20	22	22
3.	Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	35.8	40.6	41.9	39.5

Для оцінки діяльності банків з іноземним капіталом на українському банківському ринку доцільно проаналізувати частку іноземного капіталу європейських банків у статутному капіталі банків України (табл.2) [7].

За кількістю банків, які функціонують на території України, лідируюче місце займає Кіпр. Капітал цієї країни розміщено понад в 5 банках, що становить найбільшу частку в загальній кількості банків з європейським іноземним капіталом – 20,34%, 10,17% належить Австрії, інші європейські країни мають менше 10% банків.

Інтеграційні процеси в Європі створили якісно нові умови для діяльності банків. Економічна інтеграція посилила концентрацію і централізацію банківського капіталу як всередині окремих європейських країн, так і на міжнародній арені. Вона стимулювала розширення зв'язків між західноєвропейськими банківськими системами та іншими країнами світу. Особливий інтерес: країни пострадянського простору.

Таблиця 2

Частка іноземного капіталу європейських банків у статутному капіталі банків України станом на 01.01.2013 р.

№ п.п.	Назва банку	Країна	Частка іноземного капіталу, %
1	Приватбанк	Кіпр	24,9
2	Райффайзен банк Аваль	Австрія	96,36
3	Укрсиббанк	Франція, Англія	100
4	Укрсоцбанк	Австрія	96,41
5	Альфа-Банк	Кіпр, Росія	19,89
6	«Надра»	Австрія	89,97
7	ОТП Банк	Угорщина	100
8	ЕРСТЕ Банк	Австрія	100
9	Правекс-Банк	Австрія	100
10	Банк Кредит Дніпро	Кіпр	100
11	ІНГ Банк Україна	Нідерланди	100
12	Унікредітбанк	Польща	100
13	Креді Агріколь	Франція	100
14	Універсалбанк	Нідерланди	99,97
15	Кредитпромбанк	Кіпр, Ірландія	98,97
16	Віейбі Банк	Нідерланди, Росія	71,26
17	Банк Форум	Німеччина	96,06
18	«Київська Русь»	Кіпр	39,99
19	ФОЛЬКСБАНК	Австрія, Росія	99,92
20	Сведбанк	Швеція, Естонія	100
21	БАНК РЕНЕСАНС КАПІТАЛ	RCF Europe N.V.	100
22	СЕБ Банк	Ignace Marketing Limited (Кіпр)	20%
23	Профінбанк	Société Générale S.A, Франція	Контр. пакет

Процес банківської інтеграції активно спостерігається в міжнародних банківських центрах, таких як Лондон, Париж, Франкфурт-на-Майні та ін. Тут іноземні банки інтегровані в національні кредитні системи, відбувається їх злиття між собою та з місцевими банками. Банківська інтеграція об'єднує національні банківські ринки в єдиний ринок, в

межах якого забезпечується можливість відкриття банків-країн членів співтовариства та надання усього спектру банківських послуг [8].

Банківська система України, порівняно з банківськими системами європейських країн, має низький рівень капіталізації, що призводить до витіснення національних банків іноземними. Власний капітал українських банків складає 13 млрд. євро. Для порівняння капіталізація банків Франції складає 390 млрд. євро, Німеччини – 354 млрд. євро, Великої Британії – 350 млрд. євро, Іспанії – 210 млрд. євро, Нідерландів – 112 млрд. євро, Швейцарії – 100 млрд. євро [9].

В умовах європейської інтеграції головними перетвореннями банківської системи України стали: динамічний розвиток банківського сектора, посилення конкуренції, покращення якості обслуговування клієнтів. Водночас, прихід іноземного банківського капіталу приніс і певні загрози. Зокрема, іноземні банки націлені на отримання значних прибутків і не особливо зацікавлені у кредитуванні малого та середнього бізнесу. Прагнучи мінімізувати витрати, вони не розширювали мережу відділень, а використовували мережу викупленого вітчизняного. Через брак необхідних механізмів та недосконалу законодавчу базу контроль за їх діяльністю є ускладненим [10].

На сьогодні в банківському секторі економіки відбуваються певні зміни: іноземні інвестори виходять з нашого ринку. Перепродаж банків можна розглядати як загальну тенденцію, що торкається всіх без винятку банків з іноземним капіталом, особливо західноєвропейських. Проаналізуємо причини й мотиви виходу з банківського ринку України (рис.1.).

Як видно з рис.1, банки, з яких вийшли європейські інвестори, не були найбільшими або системними. Як свідчить аналіз динаміки активів за 01.01.2003-01.01.2012 роки, країну покидали інвестори банків, обсяг активів яких різко знизився після кризи і складав близько 10 мільярдів гривень на початок 2012 року [10].

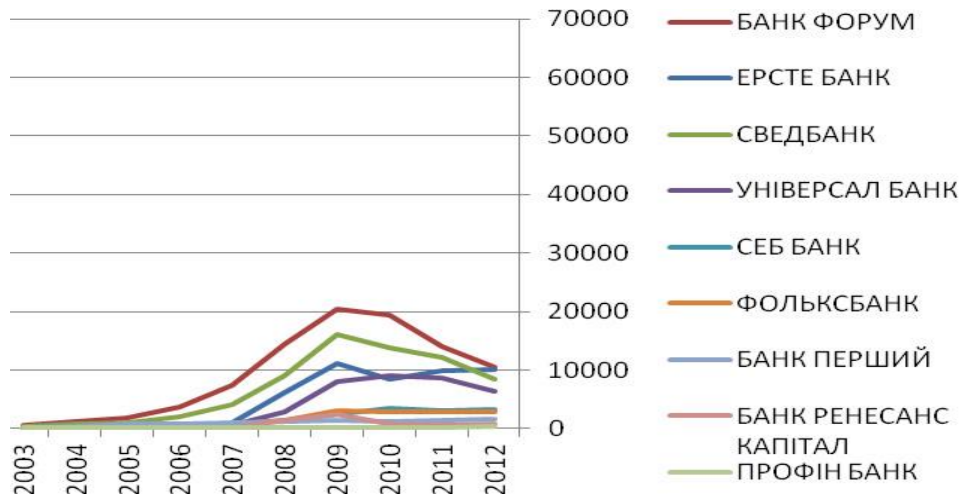


Рис.1. Динаміка активів банків, що змінили чи планують змінити іноземних власників, млн. грн. [10].

Іншою групою фінансових інституцій, акціонери яких покидали український ринок, були невеликі банки з обсягом активів менше 4 мільярдів гривень.

На рис. 2 видно, що найбільші західноєвропейські банки з розвинутою територіальною мережею і активами понад 20 мільярдів гривень лишаються на ринку попри суттєві втрати ринкової частки, викликані проблемною заборгованістю.

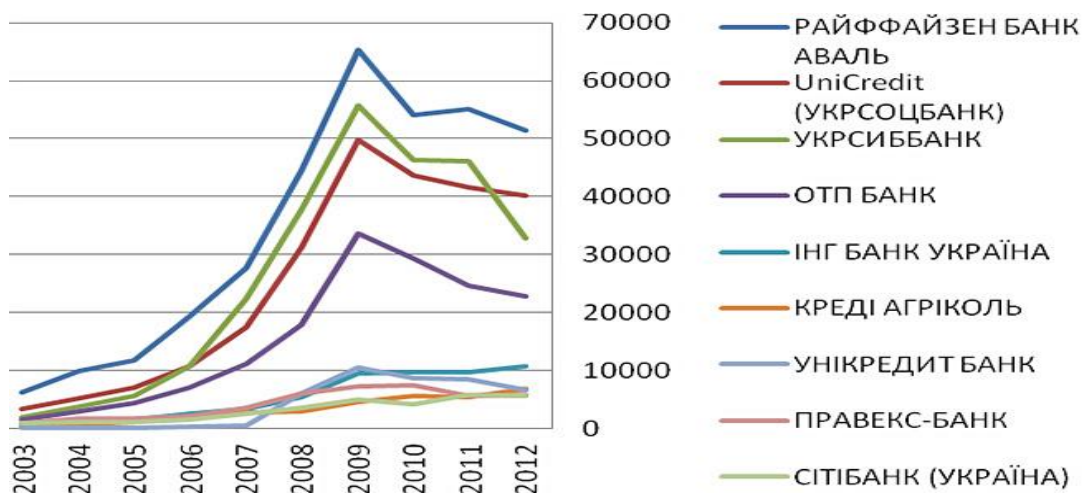


Рис.2. Динаміка активів найбільших іноземних банків із західними власниками, млн. грн [10].

Аналіз зміни індикатора ROE, що в процентному відношенні показує скільки копійок прибутку отримує банк за рік на кожен гривню власного капіталу, також виявив особливість тих банків, з яких виходять європейські інвестори (рис. 3).

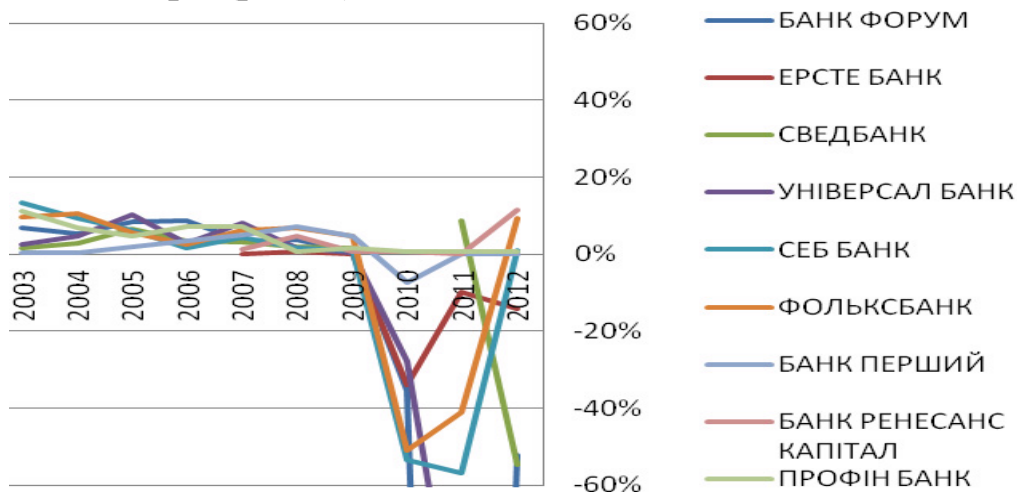


Рис.3. Динаміка ROE банків, що змінили або планують змінити іноземних власників, млн. грн [10].

Як видно з рис. 3, усі продані банки мали гіршу, ніж в конкурентів, рентабельність капіталу не лише після кризи, але й протягом 2003-2007 років. Цілком логічно, що материнські структури вирішили позбутися низькоприбуткових активів, які під час кризи генерують збитки, порівнювані з власним капіталом. Проте, відхід менш успішних європейських акціонерів ще не означає автоматичної втрати зацікавленості решти західних інвесторів до банківського бізнесу в Україні.

Більшість іноземних банків, що змінили або планують змінити інвесторів, страждали від надмірно високих резервів, які їм приходилось формувати, щоб виконати нормативні вимоги НБУ та дотримуватись міжнародних стандартів ведення фінансової звітності. Серед них холдинги Commerzbank, Erste, Swedbank, SEB, Volksbank, які покинули роздрібний банківський ринок України.

Треба відмітити, що серед проданих було три банки з низькою часткою кредитних резервів, однак всі вони невеликі за масштабом діяльності. Мова йде про Банк Грузії (нині "Перший"), Профінбанк та Рене-

санс-капітал. Продані українським інвесторам Кредитпромбанк і ВіЕйБі банк, які згідно букви закону належали до банків з іноземним капіталом, мали середньоринкові значення коефіцієнту резервування кредитів.

Про загострення вже існуючих проблем свідчить і той факт, що низька українських банків з іноземним капіталом ініціювали масштабні зміни в банківському середовищі. В травні 2010 року було започатковано Форум Провідних Міжнародних Фінансових Установ – організація, що об'єднує в своїх лавах банки з іноземним капіталом (більшість з яких до цього часу входили до лав Асоціації Українських банків) [11]. Така ситуація свідчить про загострення конкурентної боротьби саме в напрямку: іноземні банки – вітчизняні банки. Зокрема з перерозподілу банківського ринку на користь іноземних установ.

Висновки й перспективи подальших досліджень

В сучасних умовах розвитку банківської системи України присутність іноземного банківського капіталу є невід'ємним та необхідним елементом вітчизняної банківської системи, оскільки іноземні інвестори вкладають у національну економіку власний капітал, навчають особливостям ведення банківського бізнесу, забезпечують прозорість банківської діяльності, сприяють налагодженню міжнародних зв'язків на рівні держави та інтеграції вітчизняної банківської системи у світовий фінансовий простір.

Європейські банки є важливими фінансовими посередниками, що забезпечують фінансовими ресурсами учасників міжнародних відносин. На мікрорівні проходить співпраця, відбувається злиття банківських установ різних країн. На макрорівні інтеграція розвивається між державами в формі координації банківської політики країн-членів ЄС. При цьому, обидва рівні банківської інтеграції взаємодіють між собою.

Вихід західноєвропейських інвесторів з банківського сектору України був зумовлений не лише проблемним кредитуванням, а й слабкою позицією на ринку, яка не дозволяла запуснути ефект масштабу, без

якого роздрібний банківський бізнес стає малорентабельним. Залишають ринок країни менш конкурентоздатні в українських умовах холдинги та банки зі стратегією розвідників, тоді як більша частина європейських фінансових установ, в тому числі усі системні поки що лишаються. Відзначаючи появу нових тенденцій в розвитку вітчизняної банківської системи із приходом іноземних банків, важливо відмітити, що банківський капітал – як вітчизняний, так і зарубіжний, якщо він функціонує в Україні, то повинен забезпечувати ефективний розвиток економіки країни відповідно до визначених урядом стратегічних напрямів.

Література

1. Мороз А. М. Іноземні банки та іноземна валюта: окремі аспекти їх функціонування в Україні / А. М. Мороз // Фінанси, облік і аудит : зб. наук. пр. – Вип. 13. – К. : КНЕУ, 2009. – 313 с.
2. Білошапка В. С. Методичні аспекти впливу іноземного капіталу на банківський сектор України / В. С. Білошапка // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України. - 2010. - № 1. - С. 32-37.
3. Неізвестна О. В. Вдосконалення механізму розробки та реалізації стратегічного планування в банківських установах України / О. В. Неізвестна // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України. - 2010. - № 1. - С. 103-112.
4. Прядко В. В. Кредитний потенціал комерційних банків у період економічної кризи / В. В. Прядко, Конилюк Р. Українські банки в тенетах іноземного капіталу / Р. Конилюк // Економічна правда. - 2010. - № 15. - С. 5-7.
5. Дзюблюк О. В. Глобалізаційні процеси та участь іноземного капіталу у розвитку вітчизняної банківської системи / О. В. Дзюблюк // Банківська справа. – 2008. – № 2. – С. 37–45.
6. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс]: Закон України від 07.12.2000 р. №2121-111 // . — Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
7. Офіційний сайт НБУ . [Електронний ресурс]: Основні показники діяльності банків України. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control>.
8. Шенаєв В. Економіка інтегрованої Європи: проблеми та перспективи / Шенаєв В. // Журнал європейської економіки. - 2008.-№6.- С.160-162.
9. Мусієць В. Розвиток національної банківської системи як шлях інтеграції України до ЄС / Мусієць В. // Фінанси та кредит. -2009.-№6. - С.27-34.
10. Роман Корнилюк [Електронний ресурс] // Іноземні банки в Україні: виживають сильніші. – Режим доступу: <http://real-economy.com.ua/publication/22/33205.htm>
11. The Forum for Leading International Financial Institutions, available at [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.flifi.org.ua/>.

УДК 658.14:338.45

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ПЕК НА ОСНОВІ АУТСОРСИНГУ

*Малецький А.В., аспірант
Автомобільно - дорожній інститут ДонНТУ*

Удосконалено методичний підхід до управління якістю продукції підприємства ПЕК на основі аутсорсингу. В основі розробленого підходу лежить алгоритм, який регламентує порядок прийняття управлінських рішень щодо процедури вибору, залученню та визначенню кола цілей роботи аутсорсера в області управління якістю продукції підприємства ПЕК.

Усовершенствован методический подход к управлению качеством продукции предприятия ТЭК на основе аутсорсинга. В основе разработанного подхода лежит алгоритм, регламентирующий порядок принятия управленческих решений по процедуре выбора, привлечения и определения круга целей работы аутсорсера в области управления качеством продукции предприятия ТЭК.

Improved methodical approach to the management of product quality energy companies through outsourcing. In the developed approach is an algorithm that regulates the procedure of decision-making on the procedure of choice, attracting and determine the range of targets in the field of outsourcing of production quality control energy companies.

Постановка проблеми в загальному виді, зв'язок з науковими й практичними завданнями

Жорстка боротьба за конкурентоспроможність підприємств ПЕК призвела до швидкого зростання споживацьких вимог, що в свою чергу вплинуло на процеси системи менеджменту якості. Так, наприклад, виникла необхідність залучення сторонніх організацій або аутсорсерів для вирішення завдань забезпечення заданих споживачем вимог до якості продукції підприємств ПЕК; підвищилися вимоги до технічних умов, які, як правило, регламентують якість продукції. Ці обставини призвели до зміни моделі споживчої оцінки якості продукції підприємств ПЕК, особливе місце в якій стало приділятися питанням підвищення якості та збільшення рівня задоволеності і лояльності споживачів, а також

аналізу і доведенню до відповідних структур необхідних вимог [1].

За умов відсутності «готових» кадрів, фахівців у галузі якості, вирішення питань щодо створення, впровадження і підтримки системи управління якістю, її сертифікації та аудиту силами вже наявних співробітників шляхом розширення їх повноважень та збільшення відповідальності призводить лише до зниження загальної ефективності роботи.

Одним з основних напрямків реалізації стратегії підвищення якості продукції підприємств ПЕК є розширення масштабів використання сервісних та допоміжних підприємств для переводу на аутсорсинг функцій управління якістю продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Проблеми управління якістю продукції на підприємствах розглядається в наукових працях: А.В. Гличева, Л.В. Дейнека, А.О. Заїнчковського, В.Є., Москалюка, Т.Л. Мостенської, І.В. Опьонова, О.О. Орлова, Н.В. Павліхи, В.І. Павлова, В.В. Прядка, В.П. Руденко, П.Т. Саблука, М.П. Сичевського, М.І. Шаповала та інших науковців. Дослідження проблем стратегічного управління якістю, побудови ефективної системи переводу на аутсорсинг функцій управління якістю продукції потребують подальшого дослідження.

Загальна мета дослідження

Метою статті є розробка методичного підходу до управління якістю продукції підприємства ПЕК на основі аутсорсингу.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

У результаті аналізу вітчизняної практики застосування аутсорсингу на підприємствах ПЕК можна зробити такі висновки: у сучасній практиці роботи підприємств ПЕК за допомогою спеціалізованих організацій виконуються тільки частину виробничих процесів. Частка

спеціалізованих підприємств по окремих процесам на підприємствах ПЕК коливається від 0 до 94%. Ступінь участі спеціалізованих підприємств у виконанні виробничих процесів підприємств ПЕК залежить від індивідуальних умов вугільних пластів [2].

Займаючись питаннями формування технічних умов, необхідно враховувати той факт, що аутсорсер не має можливості безпосередньо взаємодіяти зі споживачем, отже, відповідальність за забезпечення необхідними вимогами до роботи аутсорсера несе виробник.

Цілями залучення аутсорсера для передачі функцій управління в області якості продукції підприємств ПЕК є: збільшення рівня задоволеності і лояльності споживачів продукції підприємств ПЕК; забезпечення безперебійності та своєчасності поставок продукції; постійне підвищення стабільності якості продукції, що поставляється; зниження кількості претензій споживачів продукції підприємств ПЕК; постійне підвищення якості продукції відповідно до потреб споживачів; постійне поліпшення системи корпоративного управління.

Для досягнення визначених цілей та завдань в управлінні якістю продукції підприємств ПЕК, в роботі пропонується використовувати наступний алгоритм (рис. 1). Як видно з рис. 1, рішення про вибір та залучення аутсорсера для управління якістю продукції приймається на основі проведення попередньої оцінки та аналізу діючої системи управління якістю продукції на підприємстві ПЕК. Якщо результати попередньої оцінки відображають задоволений рівень діючої системи управління якістю продукції на підприємстві, то керівництву підприємства доцільно дотримуватися обраної політики в області управління якістю власними силами. Якщо навпроти, виявиться, що діюча система управління якістю є незадовільною, внаслідок чого спостерігається скорочення споживачів продукції підприємства ПЕК, підвищується їх кількість претензій, то в даному випадку доцільно провести вибір та залучення аутсорсеру з кола потенційних та прийнятних.

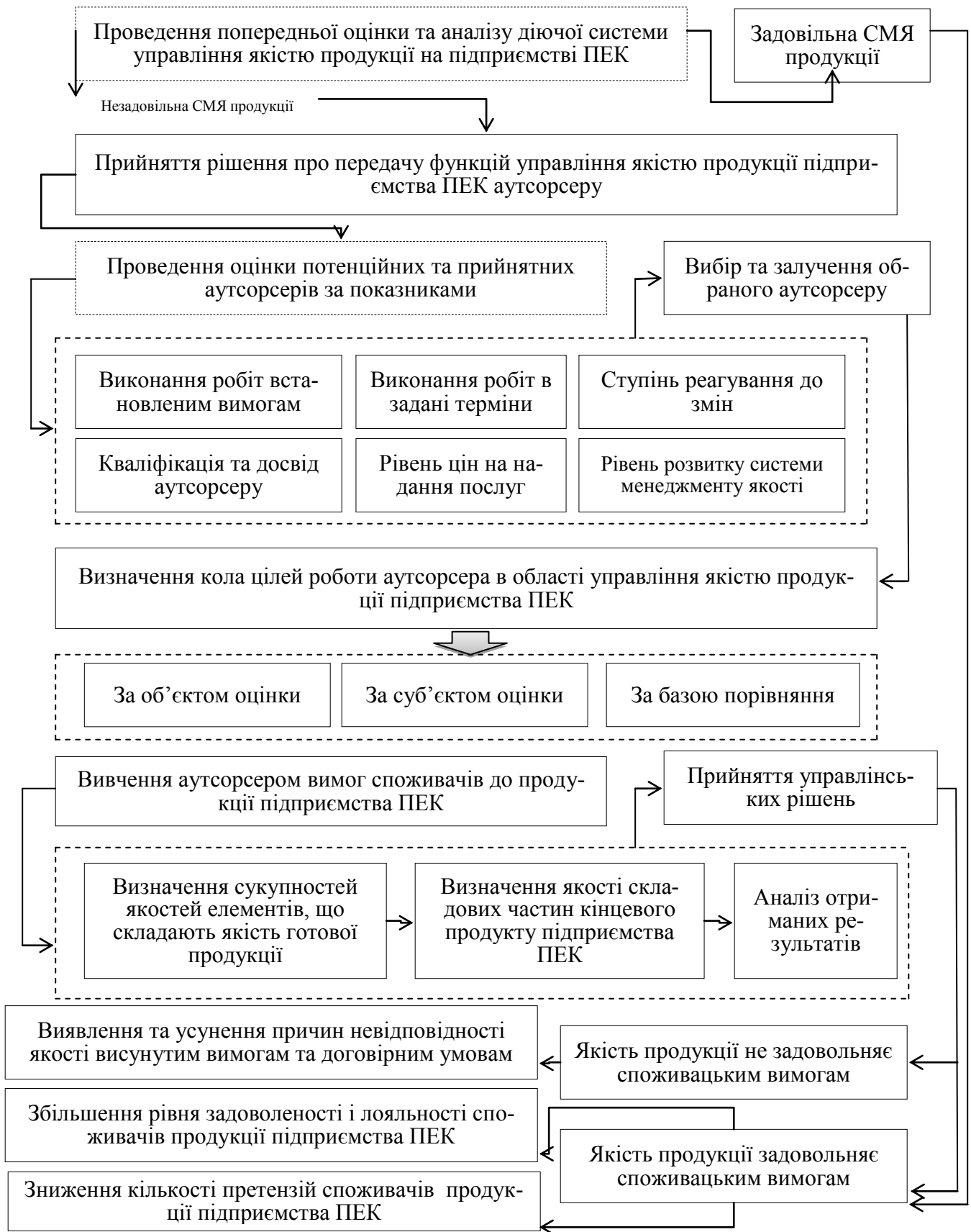


Рис. 1 Алгоритм управління якістю продукції на основі аутсорсингу

За результатами оцінки щорічно оформляється перелік прийнятних аутсорсерів за формою, що затверджується директором підприємства ПЕК. При виборі аутсорсера інженер з якості керується переліком прийнятних аутсорсерів. Результати оцінки служать вхідними даними при проведенні керівництвом підприємств ПЕК аналізу системи менеджменту якості [3, с. 83].

Далі необхідно визначити коло цілей роботи аутсорсера в області управління якістю продукції підприємства ПЕК за об'єктом оцінки, суб'єктом оцінки та базою порівняння:

$$S_q = E_{ap}, O_{ap}, B_c \quad (1)$$

де: S_q - система оцінки якості; E_{ap} - суб'єкт оцінки; O_{ap} - об'єкт оцінки; B_c - база порівняння.

Наступним кроком, аутсорсер вивчає вимоги споживачів до продукції, що надходять до нього від виробника (підприємства ПЕК).

Доцільність залучення аутсорсера для управління якістю вугледобувною продукцією підприємств ПЕК обумовлюється наявністю широкого кола споживачів продукції, що, в свою чергу породжує цілий спектр специфічних споживацьких вимог до якості продукції, задоволення яких в короткі терміни та за наявністю необхідного обладнання для виміру показників якості продукції за встановленими параметрами може здійснити аутсорсер (табл.1).

Таким чином, після вивчення аутсорсером вимог споживачів до продукції підприємства ПЕК на основі: визначення сукупностей якостей елементів, що складають якість готової продукції; визначення якості складових частин кінцевого продукту підприємства ПЕК; проводиться оцінка якості продукції аутсорсером та аналіз отриманих результатів.

У класичному варіанті оцінки якості розглядається формування переліку показників якості безпосередньо на рівні споживача, при цьому не враховується участь підприємства-аутсорсера. Тобто необхідно виконувати вимоги споживача не тільки виробником, а й аутсорсером.

Таблиця 1

Дії аутсорсера в області управління якістю продукції
вугледобувних підприємств

№ п/п	Споживачі	Вимоги споживачів	Дії аутсорсера в області управління якістю продукції	Технічні засоби виміру показників якості продукції
1.	Металургійні підприємства	Дотримання норми змісту фосфору в кам'яном у вугіллі	Розмел проб і гранулометричний аналіз	Хрестові ударні млини RETSCH SK 100 та FRITSCH 16
2.	Коксохімічні підприємства	Пластометричні усадка і товщина пластичного шару вугілля, що добувається	Визначення коефіцієнта розмолостивості по Хардгрову	Прилад Хардгрова
3.	Теплоелектростанції (ТЕС), теплоелектроцентраль (ТЕЦ)	Дотримання норми виходу продуктів сухої перегонки	Термогравіметричний аналіз	Аналізатор TGA-701, для задач з більш високими вимогами до точності, температурному діапазону і можливості обробки результатів - термогравіметричний аналізатор МЕТТЛЕР-ТОЛЕДО TGA 1 PSC 1
4.	Підприємства авіаційної та космічної промисловості	Плавкість золи (для паливного вугілля)	Визначення плавкості золи у відповідності зі стандартами: 1. ISO 540: 1995 Тверді мінеральні палива - визначення плавкості золи - Високотемпературний метод в трубі 2. BS 1016: Part 113: 1995 Методи аналізу та дослідження вугілля і коксу 3. ASTM D 1857-87 Стандартний метод визначення плавкості золи вугілля і коксу 4. DIN 51730 Аналіз твердого палива. Визначення плавкості паливної золи	Піч САФ для визначення плавкості золи вугілля

Якість готової продукції можна представити як сукупність якостей елементів, в неї входять:

$$Q = F(q_1, q_2, \dots, q_n) \quad (2)$$

де: Q - якість продукції, що поставляється споживачеві; q_1, q_2, \dots, q_n - якість складових частин кінцевого продукту підприємства ПЕК.

За результатами проведеної аутсорсером оцінки якості продукції підприємства ПЕК відповідно до висунутих вимог споживача формується управлінське рішення щодо відвантаження та реалізації продукції (в випадку задоволеного рівня якості), якщо аутсорсером буде визначено незадовільний рівень якості, проводиться процедура виявлення та усунення причин невідповідності якості висунутим вимогам та договірним умовам.

Висновки й перспективи подальших досліджень

Таким чином, удосконалено методичний підхід до управління якістю продукції підприємства ПЕК на основі аутсорсингу. В основі розробленого підходу лежить алгоритм, який регламентує порядок прийняття управлінських рішень щодо процедури вибору, залученню та визначенню кола цілей роботи аутсорсера в області управління якістю продукції підприємства ПЕК. Практична реалізація запропонованого підходу призводить до збільшення рівня задоволеності та лояльності споживачів підприємства ПЕК та зниження кількості їх претензій щодо висунутих вимог до якості продукції.

Література

1. Новицкий Н. И. Управление качеством продукции / Н. И. Новицкий, В. Н. Олексик. – М. : Новое знание, 2002. – 367 с.
2. Мартиросян В. В. Роль качества в рыночной экономике /В. В. Мартиросян // Современные аспекты экономики. – 2003. - №43. – С.5-8.
3. Огвоздин В. Ю. Управление качеством: основы теории и практики / В. Ю. Огвоздин. – СПб. : ГЭУ, 2009. – 367 с.
4. Грозный І.С. Підготовка реалізації стратегії аутсорсингу бізнес-процесів на промисловому підприємстві / І.С. Грозный/ Экономика промышленности: Сб. науч. тр. / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти; Редкол.: Вишневский В.П. (отв. ред.) и др. – Донецк, 2008. – Вып. 7 - С. 397-407.

УДК 35.073.6

ФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ КАК ЭТАП ПРОЦЕССА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

*Михайлов А.Н., аспирант,
Донецкий государственный университет управления*

Обосновано положение о необходимости рассмотрения процесса формирования налоговой системы как этапа стратегического государственного управления. Выявлены факторы, являющиеся наиболее значимыми при формировании и трансформации налоговой системы страны. Аргументировано, что цели формирования налоговой системы следует ориентировать на достижение интегральных показателей социально-экономического развития.

Обґрунтовано положення про необхідність розгляду процесу формування податкової системи як етапу стратегічного державного управління. Виявлено фактори, які є найбільш значимими при формуванні і трансформації податкової системи країни. Аргументовано, що цілі формування податкової системи варто орієнтувати на досягнення інтегральних показників соціально-економічного розвитку.

Justified by the need to consider the position of the formation of the taxation system as a phase of strategic governance. Identified factors that are most important in the formation and transformation of the tax system of the country. Argued that the purpose of determining the tax system is the track-oriented to achieve integrated indicators of socio-economic development.

Постановка проблемы в общем виде.

Связь с научными и практическими задачами.

Налогообложение как объективный экономический процесс не может рассматриваться изолированно от роли государства в экономике в целом и общих задач финансовой и налоговой политики в частности, что обуславливает особое внимание к проблемам прагматического использования финансовых (налоговых) рычагов в системе государственного регулирования. В периоды активных общественно-экономических трансформаций, отражающихся на процессах коррекции стратегии социально-экономического развития, важной задачей налогового регули-

рования является согласование составляющих налоговой системы с целями развития общества и задачами экономического роста. В отсутствие данного согласования налоговая система формируется по типу максимизации налоговых поступлений с доминантой фискальной функции, чем существенно сдерживает процесс выхода из кризиса.

Анализ последних исследований и публикаций.

Выделение нерешенных вопросов

В экономическом знании накоплен большой опыт исследования различных аспектов налоговой политики, в том числе механизма определения величины налогов, оценки налогового потенциала, что отражено в работах А. Смита, Ж.-Б. Сея, Рикардо. До настоящего времени исследователями предпринимались различные попытки выявления факторов воздействия, определяющих структуру и характеристики налоговой системы. В предметном поле исследований экономистов сегодня находятся вопросы функций налоговой системы, специфики функционирования налогообложения как института: К. Астапов, М. Дзагоева, Н. Зубаревич, П. Кадочников, О. Луговой, Т. Меркулова, С. Синельников-Мурылев, И. Трунин.

Заслуживающим внимания в рамках данного исследования является подход А.С. Поважного и В.В. Балабана, определяющий зависимость структуры налоговой системы от фазы цикла национальной экономики и адекватных ей функций налогов [1; 2].

Так, в фазе восстановления экономики экономическая система движется к состоянию экономического равновесия, потенциал ее роста определяется инвестициями в инновационные виды деятельности. В этом случае актуализируется стимулирующая функция налогов, которая может быть реализована путем снижения тех прямых налогов, которые взимаются с результата хозяйственной деятельности: подоходного налога и налога на прибыль, что особенно значимо для инновационных предприятий.

В фазе процветания монополии и международные корпорации уводят экономическую систему от состояния равновесия. Исходя из этого, с учетом принципов неокейнсианства, необходимо увеличивать налоги, что оптимально реализуется путем увеличения налогов на прибыль корпораций, являющихся прямыми. В этот же период государство реализует контрольную функцию налогов, применительно к монополиям.

В зоне «пика» экономического цикла обостряются проблемы охраны окружающей среды. Поэтому для обеспечения восстановления природно-ресурсного потенциала в этот период необходимо увеличивать прямые налоги, связанные с использованием природных ресурсов.

Далее, в фазе рецессии экономика характеризуется массовым производством, происходит реализация накопленного инновационного потенциала. Экономическая система движется к состоянию равновесия и поэтому, в целях продления данной фазы и оптимальной реализации фискальной функции налогов необходимо снижение косвенных налогов: НДС и таможенных пошлин. Это отвечает принципам неоклассического направления в экономике. Снижение косвенных налогов актуально также и потому, что в этот период большинство предприятий (имитаторов) стремятся сохранить прибыль, а не ее максимизировать. В долгосрочной перспективе подобная стратегия адаптации отражается на общих показателях хозяйственной деятельности. Необходимость снижения уровня потребления, которая является следствием сокращения показателей хозяйственной деятельности, заставляет переводить часть деятельности в тень. Во избежание тенизации экономики и с целью реализации фискальной функции, необходимо снижение налогов, регулирующих хозяйственную деятельность.

Фаза депрессии характеризуется необходимостью избирательного увеличения налогов. Увеличение роли государства в регулировании экономики в данной фазе определено необходимостью перевода эконо-

мической системы в то новое стационарное состояние из нескольких возможных, которое является оптимальным (т.е. обладает наибольшим инновационным потенциалом). Для этого основное налоговое бремя ложится на группу сырьевых компаний, представляющих консерваторов, которые составляют опору консерватизма в экономике. Однако увеличение налогов на прибыль предприятий или НДС в этой фазе приведет к большему переходу экономики в тень.

Поэтому необходимым и возможным является увеличение косвенных налогов, представляющих собой акцизы и лицензирование отдельных видов деятельности. Кроме этого, с целью сглаживания социальной дифференциации, которая характерна для фазы депрессии, возможно увеличение налогов на недвижимость с использованием прогрессивной шкалы. Однако, данная мера может быть использована только в относительно коротком промежутке времени, так как ее стабилизация может дать обратный эффект, выражающийся в увеличении дифференциации населения по уровню дохода.

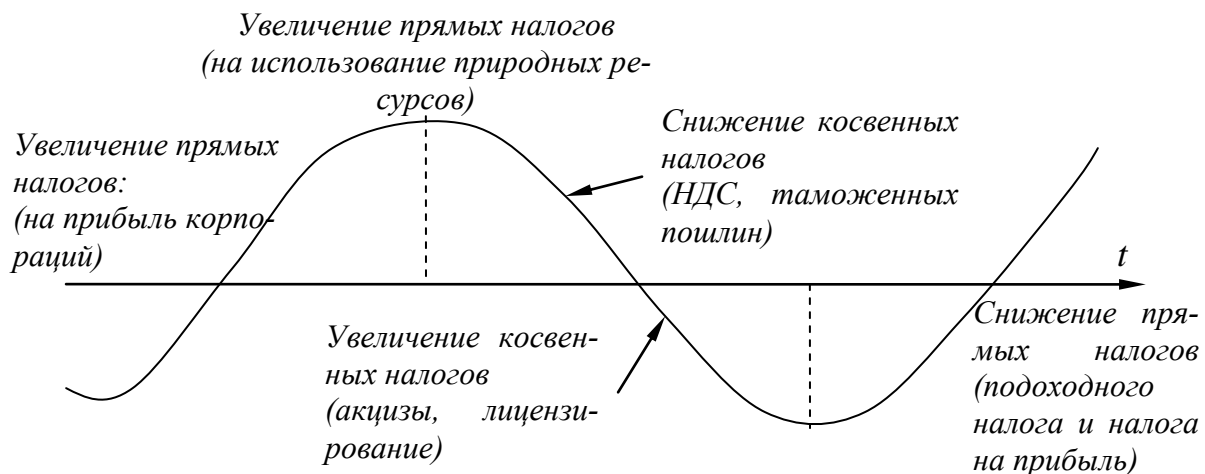


Рис. 1. Динамика налоговой системы в различных стадиях экономического цикла [2]

Циклическая динамика национальной экономики, таким образом, определяет общие положения налоговой политики. Расширительная налоговая политика проводится при экономической рецессии: правительство увеличивает государственные расходы и одновременно снижает налоговое бремя. Ограничительная налоговая политика проводится в период экономического бума: государственные расходы снижаются, а налоги растут. Кроме того, налоговая политика традиционно является инструментом стимулирования приоритетных отраслей экономики – точек роста. Для этого используются всевозможные налоговые льготы. Однако, представленные закономерности, которые детально отражают вторичность процесса формирования налоговой системы по отношению к объективному процессу циклической экономической динамики, являются не единственными, которые требуют учета при формировании структуры налоговой системы, установлении ставок налогообложения, системы налоговых льгот и механизма налогового контроля.

Общая цель исследования

Исходя из вышеизложенного, целью данной публикации является исследование налоговой системы как этапа процесса стратегического государственного управления.

Изложение основного материала.

Обоснование полученных результатов

В рамках процесса стратегического государственного управления целесообразно выделить доминирующий и непрерывный процесс социально-экономического развития.

Система управления социально-экономическим развитием страны может быть рассмотрена в двух основных аспектах: 1) теоретико-методологическом, определяющем сущность концептуального подхода и применяемые методы для его реализации; 2) организационно-функциональном, акцентирующем внимание на функциях структурных элементов системы управления и их формальных взаимосвязях и взаи-

модействіях.

В теоретико-методологічному аспекті система управління представляє собою концепцію і методологію управління, на основі яких відбувається трансформація інформації про зовнішню і внутрішню середовище управляваної системи в управлінські рішення. В організаційно-функціональному аспекті, система управління визначається як сукупність ланок, що здійснюють управління, і зв'язів між ними. Процес ефективного управління передбачає чітке відповідність процесів концептуального визначення розвитку, стратегічного і тактичного цілеполагання, а також методологічного підходу.

Кожний з цих процесів в теорії управління вивчений достатньо детально. При цьому основну сутність триади: концепція – цілі – методологія в контексті забезпечення соціально-економічного розвитку слід розглянути більш детально (рис. 2).



Рис. 2. Общая схема управления социально-экономическим развитием страны

Концептуальный подход правящей политической элиты к развитию общества отражается в государственной политике социально-экономического развития.

Государственная политика. Концентрированное выражение «сущность государства» находит воплощение в проводимой им политике – совокупности целей и задач, практически реализуемых государством, и средств, используемых при этом. Смысл государственной политики во многом предопределяет содержание и технологию государственного управления. В идеале государственная политика представляет собой оптимальный синтез объективных тенденций общественного развития и преобладающих субъективных суждений людей о своих интересах в нем [3, с. 82].

В более общем смысле, государственная политика представляется как реализующаяся сущность государства, посредством которой оно выполняет свою функцию обеспечения целостности, суверенитета, безопасности, упорядоченности и развития общества. [3, с. 173].

Концепция социально-экономического развития - система представлений о стратегических целях и приоритетах социально-экономической политики государства, важнейших направлениях и средствах реализации указанных целей. Концептуальный подход к процессам государственного развития является основой стратегического целеполагания. Практика стратегического мышления, прогнозирования, планирования, программирования и проектирования существует давно и распространена практически во всех государствах, особенно крупных, развитых, играющих ведущую роль в мировом сообществе. В ней принято заглядывать на 25, 20, 15, 10, 5 лет в зависимости от масштабности, сложности и ресурсозатратности решаемой проблемы. Стратегии разного уровня во многих странах закрепляются законодательно и являются обязательными для деятельности государственных органов.

Стратегия социально-экономического развития государства явля-

ется комплексной и, как правило, включает ряд функциональных стратегий, отражающих долгосрочные планы развития отдельных направлений жизнедеятельности общества и разрабатываемых соответствующими министерствами, ведомствами и другими органами государственного управления.

Связующим звеном между целью и средствами их достижения выступают комплексные государственные программы. Целевая комплексная программа – это документ, в котором отражена цель и комплекс производственных, научно-исследовательских, организационно-хозяйственных, социальных и других задач и мероприятий, направленных на реализацию наиболее эффективным путем экономических проблем, связанных ресурсами, исполнителями и сроками осуществления.

Реализация стратегии государства, отраженной в целевых государственных программах, осуществляется с помощью соответствующих механизмов государственного управления. Под механизмом государственного управления понимают совокупность определенных составляющих элементов, которые создают организационную и методологическую основу процессов государственного управления. Таким образом, процесс социально-экономического развития страны включает этапы определения государственной политики, разработки стратегии и тактики и реализации механизмов управления социально-экономическим развитием общества. При этом каждое функциональное направление государственного регулирования, в том числе, налоговое регулирование, проецируется на все вышеперечисленные этапы государственного стратегического регулирования: реализуется разработка налоговой политики государства, формируется налоговая система как инструмент реализации стратегии социально-экономического развития, ежегодно изменяются ставки налогообложения, структура налоговой системы и система льгот.

Однако, несмотря на единство процесса стратегического целепола-

гания, имеет место подмена целей функциональных подразделений в процессе функционирования, что определяется промежуточными показателями эффективности их деятельности. Так, в качестве показателей эффективности деятельности налоговой системы применяются количественные показатели, отражающие объемы собранных средств. С течением времени теряется связь такой деятельности с интегральными показателями социально-экономического развития.

Так, с точки зрения политической экономии [4, с. 80], экономический прогресс неразрывно связан с социальным, составляет основу последнего и служит ему. Конечной целью экономического прогресса являются не хозяйственные достижения сами по себе, а их воздействие на условия общественной жизни. Продуктом и конечным результатом общественного прогресса является общество во всем богатстве и многообразии его жизнедеятельности, а конкретным выражением – богатство условий развития личности.

При этом между экономическим и социальным прогрессом, обладающим известной самостоятельностью, всегда существуют определенные, порой весьма острые противоречия. Взаимосвязь экономического и социального прогресса, их единство и противоречие в решающей степени зависят от характера общественного строя, от цели, которую он ставит перед развитием производства [4, с. 81]. Таким образом, общественный строй, и, как следствие, соответствующая ему система государственного управления в значительной степени определяют не только возможность социального и экономического прогресса, но и характер их взаимосвязи и взаимодействия.

В идеале, когда векторы экономического и социального развития в обществе согласованы, обобщающий качественный критерий экономического и социального прогресса, состоит в развитии личности, богатстве и разнообразии ее способностей и потребностей. Выделяют и количественные критерии социально-экономического развития.

Так, в економіке существует базовый индикатор социально-экономического развития, отражающий качество жизни населения. Кроме того, используются сравнительные оценки: ВВП на душу населения, индекс человеческого развития и т.д. Показательным при анализе перераспределения доходов общества может являться индекс Джини, характеризующий концентрацию доходов в обществе (рис. 3). Например, место, занимаемое той или иной страной мира по показателю индекса человеческого развития, зачастую существенно отличается от ее места в списке стран, ранжированных по величине ВВП (или ВВП) на душу населения. Существование разницы между рангами стран по индексу человеческого развития и по доходу на душу населения свидетельствует о том, что в разных странах результаты экономического роста преобразуются в рост качества жизни их населения с неодинаковым успехом.

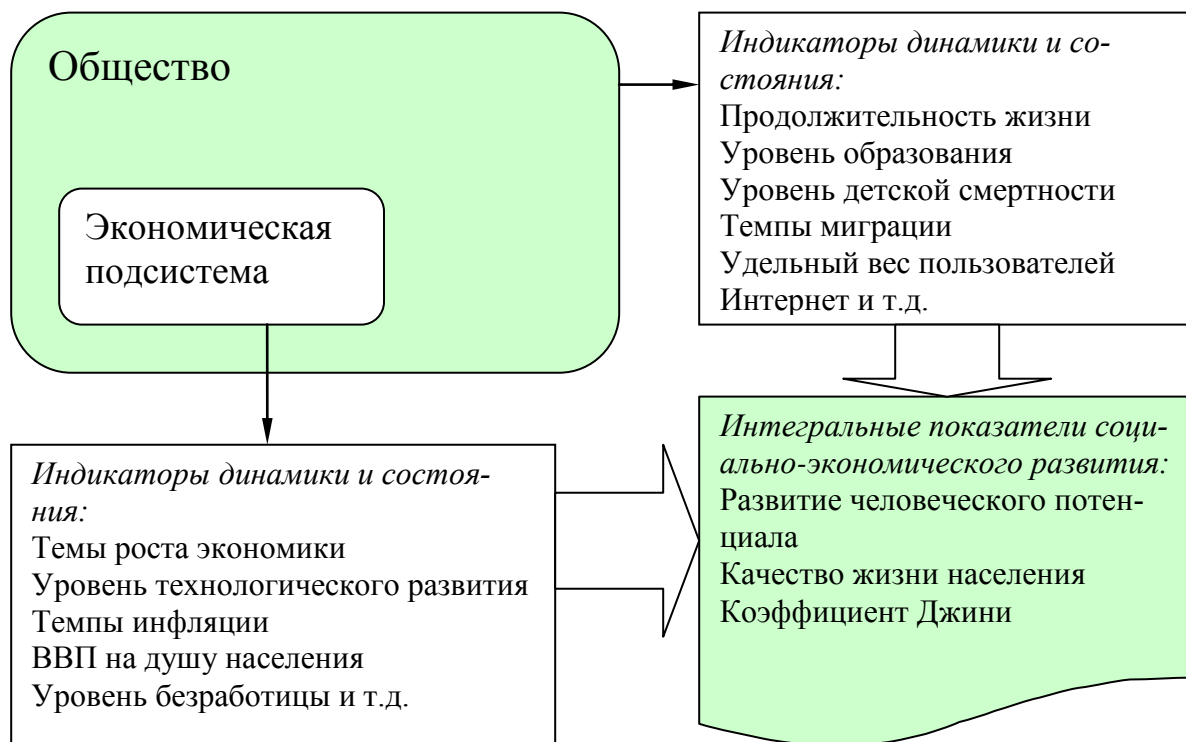


Рис. 3. Формирование результирующих показателей социально-экономического развития

Следует уточнить, что индекс развития человеческого потенциала (или индекс человеческого развития) ежегодно рассчитывается экспертами Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) совместно с группой независимых международных экспертов, которые используют в своей работе, наряду с аналитическими разработками, статистические данные национальных институтов и международных организаций. Расчет индекса развития человеческого потенциала проводится на основе трех показателей: 1) долголетия, измеряемого как продолжительность предстоящей жизни при рождении; 2) достигнутого уровня образования, измеряемого как совокупный индекс грамотности взрослого населения (вес в две трети) и совокупной доли учащихся, поступивших в учебные заведения первого, второго и третьего уровней (вес в одну треть), и 3) уровня жизни, измеряемого на базе реального ВВП на душу населения [5].

Индекс Джини - статистический показатель неравномерности распределения доходов в обществе, заработной платы различных групп населения. Реальный смысл показателя индекса Джини (или коэффициента концентрации доходов) - в количественном выявлении уровня концентрации доходов в наиболее продвинутой группе по сравнению со средним доходом. Построение данного показателя связано с предпосылкой идеального варианта равномерного распределения доходов, когда каждая группа получает доход пропорционально своей численности. При определении индекса Джини основное значение имеет соотношение уровня доходов 10% наиболее богатых и наименее богатых членов общества. Общество считается стабильным, если данное соотношение меньше или равно 10.

В целом, интегральные показатели социально-экономического развития ставят целью определение результирующего влияния показателей экономической динамики на развитие общества как социальной системы. В сущности, они отражают эффективность системы государствен-

ного управления социально-экономическим развитием, целью которой является необходимая для устойчивого развития общества трансформация экономического капитала – в социальный. Представленные интегральные показатели социально-экономического развития, а также специфические показатели, характеризующие экономическое развитие, позволяют выделить следующие основные факторы, в наибольшей степени определяющие характеристики налоговой системы страны в процессе формирования и реализации стратегии социально-экономического развития (рис. 4).

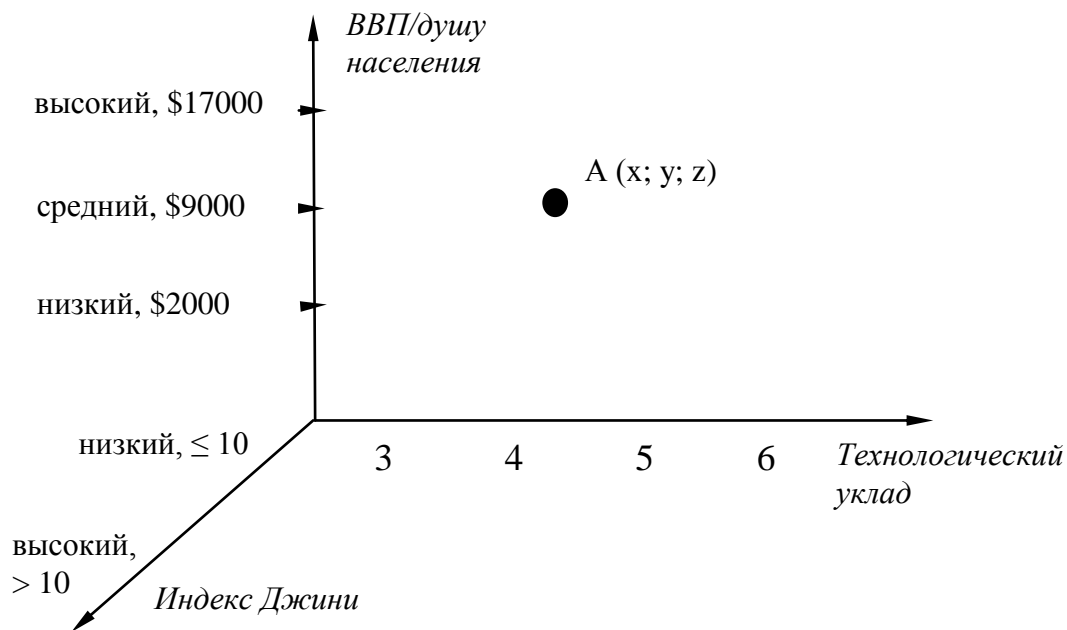


Рис. 4. Трехмерное пространство формирования налоговой системы для национальной экономики

Так, особенности циклической динамики национальной экономики следует дополнить показателями социально-экономического развития, включающими: технологический уклад, ВВП на душу населения и индекс Джини: объем ВВП на душу населения характеризует потенциально возможный уровень благосостояния граждан и определяет потенциал косвенного налогообложения в рассматриваемой экономической системе; индекс Джини характеризует уровень экономического неравенства

и потому определяет потенциал прямого налогообложения; технологический уклад, доминирующий в национальной экономике, определяет структуру налоговой системы и основные виды налогов, а также их ставки: налог на землю, сбор за использование недр, экологические сборы и платежи и т.д.

Представленное трехмерное пространство формирования налоговой системы для национальной экономики отдельно рассматривается в каждой из четырех фаз экономического цикла. В рамках данного подхода формирование и коррекцию налоговой системы целесообразно осуществлять с помощью модели «если – то» с учетом базовых экономических закономерностей, характеристик экономической динамики и выбранной стратегии социально-экономического развития, формирующей приоритеты и ограничения.

Выводы и перспективы дальнейших исследований

Таким образом, эффективность процесса стратегического государственного управления зависит от степени согласования генеральных целей развития и целей отдельных функциональных направлений. Исходя из этого, целесообразным является рассмотрение процесса формирования налоговой системы как этапа стратегического государственного управления.

Наиболее значимыми факторами при формировании и трансформации налоговой системы страны, которые определяют ее согласование с целями социально-экономического развития, являются: объем ВВП в расчете на душу населения, рассматриваемый в контексте дифференциации населения по уровню дохода с применением индекса Джини, и уровень технологического развития экономики. Динамическая составляющая трансформации налоговой системы определяется цикличностью экономического развития.

Изменение ставок налогообложения, количества налогов и сборов, отраслевой и региональной направленности льгот и субсидий, а также

контролюючих заходів, визначається вищеприведеними факторами з урахуванням цілей стратегічного розвитку країни.

Цілі формування податкової системи слід орієнтувати на досягнення інтегральних показників соціально-економічного розвитку: розвиток людського потенціалу, підвищення якості життя населення, зменшення рівня нерівності в розподілі матеріальних благ як основи стабільності розвитку суспільства.

Література

1. Балабан В.В. Системні й еволюційні принципи формування технологій роботи податкової служби / В.В. Балабан // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. праць. – вип. 2 (22). – Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2005. – С. 220-230.
2. Поважний А.С. Принципи державної податкової політики в контексті еволюційної економіки / А.С. Поважний, В.В. Балабан // Фінансові механізми державного управління економікою України: зб. наук. праць. – Т. V, вип. 37, серія «Державне управління». – Донецьк: Норд-Прес, 2004. – С. 98-110.
3. Атаманчук Г.В. Теорія державного управління. Курс лекцій / Г.В. Атаманчук. – М.: Омега-Л, 2004. – 584 с.
4. Політична економія: Учебник для вузів / [Медведев В.А., Абалкин Л.И., Ожерельев О.И. і др.]. – М.: Політиздат, 1998. – 735 с.
5. Центр гуманітарних технологій Гуманітарні технології і розвиток людини: експертно-аналітичний портал [Електронний ресурс] Індекс розвитку людського потенціалу — інформація про дослідження. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info>.

УДК 334.012.82 : 001.895

ПРОБЛЕМНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА

*Міценко Н.Г., к.е.н., доцент,
Савуляк М.І., магістрант,
Львівська комерційна академія*

У статті уточнено сутність понять «фінансовий стан підприємства», «управління фінансовим станом»; обґрунтована необхідність та сформульовані підходи до управління фінансовим станом підприємства в посткризових умовах на основі його проблемного аналізу. Визначено мету, завдання, інформаційну базу, методи проблемного аналізу фінансового стану підприємства.

В статтє уточнена суцність понятій «финансовое состояние предприятия», «управление финансовым состоянием»; обоснована необходимость и сформулированы подходы к управлению финансовым состоянием предприятия в посткризисных условиях на основе его проблемного анализа. Определена цель, задачи, информационная база, методы проблемного анализа финансового состояния предприятия.

The paper clarified the essence of the concepts of "financial state of the company", "management of the financial condition"; necessity and include approaches to the management of the financial condition of the enterprise in the post-crisis environment, based on its analysis of the problem. Defined goals, objectives, information base, methods of problem analysis of the financial condition of the company.

**Постановка проблеми в загальному виді,
зв'язок з науковими й практичними завданнями**

В умовах трансформації економіки України у посткризовий період значно зростає роль своєчасної та якісної оцінки фінансового стану підприємства (його фінансової стійкості, ліквідності і платоспроможності) та пошуку шляхів управління його стабільністю. При цьому розвиток підприємств різних форм власності актуалізує необхідність своєчасного та об'єктивного аналізу фінансового стану підприємств, оскільки жодний власник не стане нехтувати потенційними можливостями збільшення прибутку (доходу) свого підприємства, які можна виявити тільки на підставі цієї аналітичної роботи. У результаті вивчення фінансового стану керівники підприємства одержують певну кількість основних, найбільш інформативних параметрів, які дають реальну та точну картину фінансового стану підприємства й необхідні для управління ним в подальшому.

**Постановка проблеми в загальному виді,
зв'язок з науковими й практичними завданнями**

Узагальнення літературних джерел свідчить, що нині науковці по-різному визначають саме поняття «фінансовий стан підприємства» та пропонують різні методики його дослідження (моніторингу, діагностики, аналізу). Засновниками розробки і розвитку цього питання вважа-

ють представників англо–американської школи (Дж. Кеннон, Р. Сміт, Р. Фоулк, Дж. Харріган, фахівці фірми «Дюпон»).

Увагу даній темі приділили такі зарубіжні науковці, як Е. Альтман, У. Бівер, І. Романе, Т. Таффлер, Ж. Франшон, Я. Вишнякова, І. Георгін, Н. Дмитрієв, Г. Іванов, В. Ковальов, А. Колосова, Е. Коротков, Р. Сайфулін, О. Стоянова, В. Шемякіна та ін. В Україні вагомими є дослідження Т. Беня, О. Гетьмана, К. Залогіної, С. Довбні, Л. Лігоненко, А. Поддєрьогіна, С. Покропивного, Л. Ситника, В. Шаповал, А. Шеремета та ін.

Як правило, розглядаються питання аналізу та оцінки фінансового стану підприємства, які виступають результатом його діяльності та є підґрунтям подальшого ефективного розвитку [1]. Разом з тим, проблема управління фінансовим станом підприємства в посткризових умовах залишається актуальною.

Загальна мета дослідження

Метою статті є висвітлення основних аспектів управління фінансовим станом підприємства в умовах посткризової економіки на засадах його проблемного аналізу.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

Проаналізувавши різні точки зору щодо сутності фінансового стану підприємства (табл. 1), представлені в науковій економічній літературі, можна окреслити концептуальні основи цього поняття:

фінансовий стан – результат фінансово-господарської діяльності підприємства;

фінансовий стан – поняття, сутність якого проявляється як у статистиці (на певний момент часу), так і в динаміці (у визначеному періоді);

фінансовий стан – поняття, що характеризується різними складовими елементами, а не лише платоспроможністю та ліквідністю;

фінансовий стан – міра забезпеченості підприємства необхідними

фінансовими ресурсами й ступінь раціональності їх розміщення.

Таблиця 1

Визначення поняття «фінансовий стан підприємства»
в науковій літературі

Автор	Зміст визначення
М. Чумаченко, М. Болюх, В. Бурчевський [2, с. 328]	показник фінансової конкурентоспроможності, тобто кредитоспроможності, платоспроможності, виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами
М. Коробов [3, с. 13]	складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості діяльності; міра забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами, ступінь раціональності їх розміщення для здійснення ефективної діяльності, своєчасних грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями
Т. Обушак [4]	комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів
А. Поддєрьогін, М. Білик, Л. Буряк, С. Булгакова, А. Куліш [5, с. 435]	ступінь забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності, а також своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями; відображення у вартісній формі загальних результатів роботи підприємства з управління фінансовими ресурсами
М. Дем'яненко, Ю. Лузан, П. Каблук, В. Скупий [6, с. 57]	комплексне поняття, що відображає якісну сторону виробничої та фінансової діяльності та є результатом реалізації усіх елементів зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин підприємства; характеризується системою показників, які відображають стан капіталу в процесі його кругообігу, здатність розраховуватися за своїми зобов'язаннями і забезпечувати ефективне фінансування виробничої діяльності на певний момент часу

Критично оцінюючи наведені визначення, будемо розглядати фінансовий стан підприємства як якісну характеристику його діяльності, що визначається наявністю у нього на певний період часу фінансових ресурсів для провадження господарської діяльності, виконання зобов'язань перед державою, іншими суб'єктами господарювання та роз-

витку підприємства.

Багатоаспектність фінансового стану підприємства відображається на складності управління ним. В економічній науці відсутній єдиний підхід і стосовно управління фінансовим станом підприємства. Науковий доробок з цієї проблематики можна умовно поділити на два основні напрямки:

вдосконалення організації управління підприємством в цілому (в т.ч. фінансовим станом);

вдосконалення інструментарію управління фінансами підприємства (в т.ч. планування фінансових ресурсів; діагностики фінансового стану підприємства; методології та методичного забезпечення його оцінки; системи фінансового моніторингу).

Наголосимо, що фінансовий стан підприємства залежить від результатів всієї його фінансово-господарської діяльності, а управління фінансовим станом нерозривно пов'язане як з оцінюванням результатів фінансово-господарської діяльності підприємства, так і з управлінням ними. Як правило, чим вищі показники обсягу виробництва і реалізації продукції, робіт, послуг і нижче їх собівартість, тим вища прибутковість підприємства, що позитивно впливає на його фінансовий стан. Неритмічність виробничих процесів, погіршення якості продукції, труднощі з її реалізацією призводять до зменшення надходження коштів на рахунки підприємства, в результаті чого погіршується його фінансовий стан. Тому фінансовий стан підприємства може бути визначений як задовільний чи незадовільний. Задовільний фінансовий стан відрізняється стійкою ліквідністю та платоспроможністю підприємства, своєчасною організацією розрахунків, забезпеченістю власними оборотними засобами та ефективним використанням ресурсів підприємства. Натомість незадовільний фінансовий стан підприємства характеризується неефективним розміщенням ресурсів та їх використанням, низькою платоспроможністю підприємства, браком власних оборотних коштів, наявністю стійкої

простроченої заборгованості перед бюджетом, працівниками, контрагентами, недостатньою фінансовою стійкістю до несприятливих тенденцій розвитку виробництва та збуту продукції підприємства.

Як зазначають Брейли Р. та Майерс С. [1], для сучасного підприємства будь-якої форми власності важко переоцінити роль грамотного управління фінансовим станом. Вміле розпорядження активами і пасивами, оперативне маневрування вільними ресурсами, своєчасне стягнення боргів є запорукою виживання підприємства в умовах сучасного господарювання.

Отже, управління фінансовим станом підприємства слід трактувати як цілеспрямований процес координованих впливів на організацію і використання фінансових ресурсів, направлений на забезпечення підприємства необхідними фінансовими ресурсами та підвищення ефективності його діяльності шляхом реалізації заходів фінансової політики.

Під моделлю управління фінансовим станом підприємства необхідно розуміти сукупність фінансово-правових та організаційно-технічних механізмів та прийомів прогнозування, планування, регулювання, контролю витрат, доходів та засобів підприємства з метою забезпечення і підтримання прийняттого рівня фінансового стану підприємства для забезпечення його сталого розвитку у довгостроковій перспективі, а також досягнення інших цілей, визначених його стратегією.

Управління фінансовим станом підприємства повинно базуватися на його проблемному аналізі. Мета проблемного аналізу – оцінка фінансового стану підприємства та його спроможності нормально функціонувати в умовах конкуренції (здійснювати свої функції, стабільно виконувати зобов'язання перед бюджетом, засновниками, кредитними та іншими установами, працівниками, контрагентами), виявлення проблем в управлінні фінансовим станом. За допомогою організованого аналізу можна вчасно відстежити погіршення фінансового стану підприємства, появу ознак негативних тенденцій у діяльності, які можуть призвести до

банкрутства. Тому основними завданнями проблемного аналізу фінансового стану підприємства є:

оцінити динаміку суми та структури засобів підприємства та джерел їх формування за досліджуваний період, ефективність використання майна (капіталу) підприємства, забезпеченість діяльності власними оборотними коштами;

виявити зміну показників фінансового стану за період та порівняно з підприємствами-аналогами, дати їх інтерпретацію;

ідентифікувати зовнішні та внутрішні чинники, що вплинули на фінансовий стан підприємства за період дослідження;

дати об'єктивну оцінку динаміки та стану ліквідності й платоспроможності підприємства;

встановити стан фінансової, кредитної, розрахунково-платіжної дисципліни;

виявити ефективність використання фінансових ресурсів;

виокремити основні проблеми в управлінні фінансовим станом підприємства, розробити заходи щодо його зміцнення.

Проблемний аналіз фінансового стану повинен здійснюватися аналітиками підприємства (бухгалтером, фінансистом, економістом) або самим власником на основі глибокого вивчення широкої інформаційної бази. Інформаційною базою для оцінювання фінансового стану підприємства є, перш за все, дані фінансової, статистичної та оперативної звітності.

Практика аналізу фінансового стану підприємства напрацювала певні прийоми й методи його здійснення:

горизонтальний (часовий) аналіз – дослідження зміни кожної позиції фінансової звітності за кілька періодів;

вертикальний (структурний) аналіз – визначення співвідношення статей фінансової звітності щодо обраної статті;

трендовий аналіз – порівняння кожної позиції звітності підприємства

тва (або фінансових коефіцієнтів) з рядом попередніх періодів та визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показників, очищеної від впливу індивідуальних особливостей окремих періодів;

аналіз відносних показників (коефіцієнтів) – розрахунок окремих співвідношень показників різних форм звітності для дослідження взаємозв'язку між компонентами звітності;

порівняльний аналіз – внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності підприємства та його дочірніх підприємств (філій), а також міжгосподарський аналіз показників даного підприємства порівняно з показниками підприємств-аналогів (конкурентів) або із середньогалузевими показниками;

факторний аналіз – визначення впливу окремих факторів на результативний показник детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (що не мають певного порядку) процесів;

метод взаємозв'язку окремих фінансових показників за системою фінансового аналізу «Дюпон».

Таким чином, у ході проблемного аналізу фінансового стану підприємства можуть використовуватися найрізноманітніші прийоми, методи та моделі аналізу, кількість та широта застосування яких визначаються його завданнями в кожному конкретному випадку. Враховуючи це, основними складовими проблемного аналізу фінансового стану підприємства, на нашу думку, повинні бути:

- проблемний аналіз фінансової стійкості підприємства;
- проблемний аналіз ліквідності підприємства;
- проблемний аналіз платоспроможності підприємства;
- проблемний аналіз ділової активності підприємства;
- проблемний аналіз динаміки фінансових результатів та рентабельності підприємства і факторів, що на них впливають.

Для поглибленого проблемного аналізу рекомендується здійснювати також проблемний аналіз стану майна (капіталу) підприємства та

ефективності його використання; проблемний аналіз власних фінансових ресурсів; проблемний аналіз кредитоспроможності підприємства.

Побудова комплексу показників для проблемного аналізу фінансового стану підприємства передбачає відбір відповідних груп фінансових показників, включення певних показників до відповідної групи, визначення методики їх розрахунку і оцінки. На нашу думку, оптимальний комплекс показників, а також конкретні напрямки проблемного аналізу фінансового стану підприємства залежать від мети та завдань аналізу в кожному конкретному випадку, від конкретних потреб користувачів його результатів («стейкхолдерів»). Водночас, всі показники фінансового стану підприємства перебувають у взаємозв'язку та взаємозумовленості і лише у сукупності відображають дійсну картину його фінансової стійкості та платоспроможності. Тому оцінити реальний фінансовий стан підприємства можна лише на підставі використання певного комплексу показників з урахуванням впливу на них різних чинників.

Висновки й перспективи подальших досліджень

Управління фінансовим станом як одна з основних підсистем процесу управління підприємством набуває ключової ролі в умовах ринкової економіки. Управління фінансовим станом підприємства слід трактувати як цілеспрямований процес координованих впливів на організацію і використання фінансових ресурсів, направлений на забезпечення підприємства необхідними фінансовими ресурсами та підвищення ефективності його діяльності шляхом реалізації заходів фінансової політики. Управління фінансовим станом підприємства в посткризових умовах повинно здійснюватися його аналітиками за допомогою систематичного, всебічного оцінювання з використанням різних методів, прийомів та методик проблемного аналізу. Це дозволяє критично оцінити фінансовий стан підприємства як на конкретний момент часу, так і за ряд періодів, дає змогу визначити „вузькі місця” у фінансовій політиці, способи ефективнішого розміщення та використання фінансових ресурсів.

Література

1. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс; пер. с 7-го межд. изд. – [2-е русск. изд.]. – М. : Олимп-Бизнес, 2008. – 1008 с.
2. Болюх М. А. Економічний аналіз: навч. посіб. / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатюк; за ред. М. Г. Чумаченко. – К.: КНЕУ, 2001. – 540 с.
3. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посіб. / М. Я. Коробов. – К.: Знання, 2000. – 354 с.
4. Обущак Т. А. Сутність фінансового стану підприємства / Т. А. Обущак // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №9. – С. 92-100.
5. Фінанси підприємств: підруч. / [Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д. та ін.]. – [5-те вид., перероб. та доп.]. – К.: КНЕУ, 2004. – 546 с.
6. Фінансовий словник – довідник / [Дем'яненко М. Я., Лузан Ю. Я., Каблук П. Т., Скупий В. М. та ін.]; за ред. М. Я. Дем'яненка. – К.: ІАЕУААН, 2003. – 507 с.

УДК 342.12

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ ВЛАСНОСТІ

*Міночкіна О.М., к.е.н., доцент,
Національний університет Державної
податкової служби України*

Досліджено проблеми визначення категорії «власність» як соціально-економічного явища та найпотужнішого джерела суспільного розвитку. На основі наукового аналізу поглядів представників різноманітних економічних шкіл та філософських течій розглянуто методологічне підґрунтя сучасних підходів до інтерпретації власності. Обґрунтовано авторську думку щодо вихідних теоретико-методологічних концепцій, які зумовлюють відмінності в дослідженні власності, та вирішення визначених проблем шляхом дослідження системи власності.

Исследованы проблемы определения категории «собственность» как социально-экономического явления и мощного источника общественного развития. На основе научного анализа взглядов представителей различных экономических школ и философских течений рассмотрены методологическое основание современных подходов к интерпретации собственности. Обоснована авторская точка зрения относительно исходных теоретико-методологических концепций, которые обуславливают различия в исследовании собственности и решения определенных проблем путем исследования системы собственности.

The problems of determining the category of "property" as a socio-economic phenomenon and a powerful source of social development. Based on the scientific analysis of the views of representatives of the various economic schools and philosophies races despite the methodological basis of modern approaches to the interpretation of the self-STI. Proved the author's point of view regarding the source of theoretical and methodological concepts that lead to differences in the study of the property and the resolution of certain problems through research of the property.

**Постановка проблеми в загальному виді,
зв'язок з науковими й практичними завданнями**

Творче осмислення рушійних сил соціально-економічного прогресу потребує визначення його матеріальних засад і ролі в ньому економічного устрою суспільства при особливому значенні відносин власності. Товарне виробництво і ринок, економічна демократія і плюралізм власності є невід'ємними прерогативами індустріальної цивілізації, мають значення загальноцивілізаційного надбання та створюють передумови суттєвого прискорення суспільно-історичного прогресу на шляху пост-соціалістичної трансформації соціально-економічної системи України.

Соціально-економічною основою функціонування економічної системи є власність та, відповідно, - відносини власності, які визначають характер розподілу і відтворення суспільного виробництва, впливають на формування суспільної форми праці, реалізацію і узгодження системи економічних інтересів різних суб'єктів господарювання, визначають суспільний устрій виробництва, зумовлюють соціальну структуру суспільства, систему влади, становище людини в суспільстві та систему її соціальних і моральних цінностей. Розвиток відносин власності та їх оптимізація в сучасних умовах є мірою та умовами рівня добробуту та саморозвитку людини, соціально-економічного потенціалу країни і її місця в світовій економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Власність, як основа життєдіяльності суспільства, є фундамента-

льною проблемою в теоретичному і практичному аспектах усіх суспільних наук, привертала увагу мислителів різних епох. Теоретичні погляди на природу, виникнення та еволюцію власності, питання методології, змістовної суті власності, процесів її реалізації, форм функціонування власності та інші питання, пов'язані з відносинами власності, висвітлені в творах класиків і авторів фундаментальних наукових досліджень А. Сміта, Дж. Локка, Ф. Кене, Д. Рікардо, Дж. Мілля, І. Канта, Ф. Гегеля, П. Прудона, Р. Оуена, Ф. Енгельса, К. Маркса, І. Шумпетера, Дж. Кейнса та ін. Будь-яка, запропонована ними теоретична концепція не обходиться без відображення природи і економічного змісту власності. Теоретичні концепції і практичні аспекти вирішення досліджуваної проблеми, базовані на різних підходах, розроблені зарубіжними відомими вченими - представниками різних теоретичних шкіл і напрямів, серед них Дж. Гелбрейт, А. Маршалл, Дж. Робінсон, В. Ростоу, П. Самуельсон, Л. Мізес, В. Леонтьєв, Г. Маркович, Д. Коммонс, Р. Коуз, О. Уільямсон, Д. Норт, Г. Демсець, А. Алчіан, Е. Фуруботн та ін. До теоретичного надбання світової економічної думки щодо власності віднесено праці відомих вітчизняних дослідників початку ХХ ст. М. Бухаріна, Д. Ілімського-Кутузова, М. Балабанова, В. Німчинова, М. Попова, М. Туган-Барановського, В. Тотоміанца, О. Чаянова та ін.

Теоретичних концепцій власності в історичному контексті, сучасні тенденції розвитку власності як наукової основи практичних дій суспільства на шляху його розвитку, розглянуті в працях українських і російських вчених: Л. Абалкіна, А. Бойка, М. Федоренка, В. Ворони, А. Гальчинського, В. Жукова, А. Грріффен, М. Колєсова, І. Лукінова, А. Мамалужа, С. Мочерного, В. Нестеренка, А. Чухна, О. Ожерельєва, М. Петракова, О. Радигіна, Р. Капелюшнікова, В. Жукова, М. Файнгольд, Г. Черкасова, Я. Паппе, В. Тікіна, Р. Левіти, Г. Родіної., Ю. Архангельського, О. Радзієвського, В. Базилевича, О. Пасхавера, Г. Климка, С. Степаненко, Ю. Киндзерського, В. Іноземцева та ін.

Визнаючи досягнення світової економічної науки, різних її шкіл, наявність ґрунтовних теоретичних та методологічних ідей, які формували і продовжують розвивати сучасну теорію власності, беручи до уваги, що «відносини власності не є сталими, а являють собою соціальний організм, який постійно змінюється» [1, с.5], слід зазначити, що в цій проблемі залишається багато невизначених аспектів та невирішених питань. Серед недостатньо опрацьованих економічною думкою залишається проблема різного трактування поняття «власність» у зв'язку з різною інтерпретацією суті та змісту (у тому числі і помилкові) самої категорії «власність» та інших понять, явищ і процесів з нею пов'язаних. Поняття «власність» є одним з центральних та найбільш складних понять в економічній науці. Дослідження цієї проблеми та певна визначеність є важливими у вирішенні комплексу питань, які виникають в процесі функціонування відносин власності в умовах зміни соціально-економічного устрою та принципів господарювання.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

На основі наукового аналізу поглядів представників різноманітних економічних шкіл та філософських течій фахівці різних галузей знання постійно досліджують методологічне підґрунтя сучасних підходів до інтерпретації багатозначного феномену власності, розглядаються концепції власності в історичному контексті, аналізуються зміни самого поняття, змісту та форм прояву відносин власності в окремі періоди суспільного розвитку, їх еволюції, трансформації в сучасних умовах та ін.

Теорія власності відрізняється розмаїттям різних підходів і концепцій та більшістю економістів визнається, що окремі теоретичні положення, що стосуються категорії «власність» та відносин власності в соціально-економічній системі, залишаються дискусійними. Проте, для точного розуміння і сприйняття процесів, що проходять в період формування в Україні ринкової економіки необхідна ясна уява про те, що ж

таке власність, чим приватна власність принципово відрізняється від суспільної, які форми власності повинні переважати, як вони співіснують між собою та як впливають на соціально-економічні процеси в суспільстві, як ефективно управляти власністю. Для розуміння щодо подальшого розвитку України та приєднання її до процесів постіндустріальної трансформації високорозвинених країн важливо проаналізувати яким чином логічна конструкція понять, пов'язаних із власністю, впливає на практику та визначити її здатність прискорити сучасний економічний розвиток. Визначене є метою дослідження автора. Написанням цієї статті зроблено спробу дати органічну відповідь на окреслене коло питань, виходячи з досвіду людства у визначенні феномену власності, точок зору дослідників цієї категорії та власного бачення її суті в соціальній системі.

До основних здобутків вітчизняної науки з досліджуваних проблем можна віднести аналіз та узагальнення сучасних теоретико-методологічних підходів до розуміння власності, викладені в розробленій українськими вченими В. Рибалкіним і І. Лазнею цілісної загальної теорії власності [1]. Дослідники узагальнюють існуючі в науковій літературі погляди на проблему і підтверджують висновок, що до питання про трактування суті та змісту власності, форм її організації немає однозначного підходу. З наведених ними найважливіших аспектів щодо тлумачення сутності власності можна уявити їх розмаїття:

більшість авторів, ґрунтуючись на методологічних положеннях класичної економічної науки, вважають власність економічною категорією, що виражає відносини, але враховують лише якийсь один аспект, що характеризує економічний зміст власності (наприклад, як систему відносин між людьми з приводу використання засобів і результатів виробництва, як спосіб і характер поєднання факторів виробництва, отождолення власності з усією сукупністю виробничих відносин та ін.);

частина економістів вважає, що власність - це відносини між лю-

дями відповідно до їх відношення до матеріальних благ;

деякі автори взагалі не вважають власність економічною категорією, а цілком відносять її до права, розглядаючи юридичні відносини як визначальні, а не обумовлені економічними відносинами;

підхід, відповідно до якого суть власності є така ступінь абстрактного її визначення, на якій вона постає як щось єдине, подібне, наприклад, сутності товару;

існування позиції, що для характеристики власності досить однієї категорії - розпорядження;

поширена точка зору стосовно визначення власності як привласнення матеріальних благ та ототожнення категорій привласнення і власності;

деякі економісти вважають, що поняття власності по чіткості та однозначності не витримує суперництва з іншими економічними поняттями і в певному контексті його можна замінити іншим;

відсутня єдина думка стосовно суті і структури відносин власності: більшість вчених віддають первинність економічній суті відносин користування, володіння і розпорядження, не виключаючи і правові форми їх вияву, а інші – відносять ці відносини до юридичних, виключаючи їх, по суті, з аналізу виробничих відносин та ін.

Дослідженню власності як категорії та проблемам її визначення присвячено статті російського вченого В. Тікіна, в яких робиться наголос на відсутність в сучасній російській науці будь-якої узгодженої уяви про власність, не дивлячись на те, що це поняття найчастіше використовується в економічній теорії і підприємницькій практиці, але настільки неоднозначно. Посилаючись на аналогію Ф. Гегеля: «У римському праві неможлива дефініція «людини», тому що раба неможливо підвести під це поняття, яке скоріш порушується його становищем: настільки ж небезпечною виявилась би у багатьох відношеннях дефініція власності і власника»[2, С.87], підкреслюючи багатозначність феномену власності,

В. Тікін аналізує підґрунтя методологічних дебатів стосовно власності та обґрунтовує свої позиції. Він акцентує увагу на проблеми категоріального апарату, наприклад, ототожнення категорії «власність» з категорією «відносини власності», плутанину в економічному і юридичному їх розумінні та робить логічний висновок про те, що при застосуванні одного невизначеного поняття до іншого, такого ж невизначеного, сутність і сприйняття категорії заплутуються, а це в свою чергу викликає труднощі в розумінні форм, типів, видів власності, з'ясуванні суб'єктів та об'єктів власності та ін [3].

В сучасній економічній теорії знаходить відображення підхід Ф. Гегеля до трактування власності. На думку філософа «оскільки у власності моя воля як особиста воля, тим самим, як воля одинична, стає для мене об'єктивною, власність набуває характеру приватної власності, а спільна власність, яка за своєю природою може бути в одиничному володінні, отримує визначення розірваної у собі спільності, залишати в якій мою частку є свавільною справою»[2, С.101]., тим самим поняття власності пов'язане з прагненням або волею людини до речі і, відповідно, позначаються суб'єкт - об'єктні відносини та суб'єкт - суб'єктні зв'язки. Виходячи з цього мислитель наводить зміст власності як органічну єдність елементів - володіння, користування та відчуження. Вольова сторона суспільних відносин приналежності, володіння, розпорядження і використання умов і результатів виробництва, оформлена правовими актами держави, визначає юридичний зміст власності.

Хоча власність є вольовим, свідомим відношенням, проте її економічний зміст, згідно з марксистською теорією, існує незалежно від волі та свідомості людей. Розкриваючи марксистський підхід до аналізу власності, відповідно до якого розмежовується економічний та юридичний зміст власності, визначається її економічна сутність характером поєднання робітників із засобами виробництва, зумовлюється специфіка відносин власності та співіснування різних її форм характером суспіль-

ного поділу праці, аналізуються основи найбільш поширеної в сучасних умовах уяви суті та змісту власності. К. Маркс визначає власність як «...первісно не що інше як відношення людини до її природних умов виробництва як таких, що належать їй, як до своїх власних, як до передумов, які даються разом з її власним існуванням, що визначає її як вихідне виробниче відношення формації»[4].та водночас, він стверджує, що «Визначити буржуазну власність – це значить не що інше як дати опис усіх суспільних відносин буржуазного суспільства»[5].

Виходячи з того, що в реаліях життя економічні відносини не можуть існувати окремо від інших суспільних відносин - юридичних, політичних, морально-психологічних, і всі вони мають прояв в одній соціальній системі як взаємопов'язані, сприймається сформульоване К. Марксом поняття власності як сукупності всіх суспільних відносин, яка характеризує рівень розвитку всіх сфер суспільства на тому чи іншому етапі соціального розвитку та розуміння власності не як чогось абстрактного, що реалізується через сукупність суспільних відносин. Визнаючи перевагу економічних відносин в загальній сукупності суспільних відносин, необхідно вважати їх основою всієї сукупності відносин власності. Та будь-які відносини в суспільстві мають певний вплив на відносини між людьми з приводу речей, тобто в якійсь мірі також можуть формувати власність. Можна погодитись із В. Тікіним, який також вважає, що власність не є окремою відносиною у складі системи виробничих відносин та й не є сукупністю всіх виробничих відносин. Тоді, оскільки система виробничих відносин є лише частиною суспільних, що практично не суперечить точці зору відносно взаємодії базису та надбудови, система виробничих відносин являє собою основу власності як всієї сукупності суспільних відносин. Така думка в економічній теорії прийшла на зміну попередній, протилежного змісту, відповідно до якої власності на засоби виробництва було відведено роль основи виробничих відносин [3, С.51].

Стосовно економічного змісту власності слід взяти до уваги викладення цього аспекту В. Рибалкіним і І. Лазнею: «Економічний зміст власності утворюють не фіксовані правом, а реальні, дієві відносини суб'єктів власності по володінню, розпорядженню і використанню її об'єктів. Останні ж є нічим іншим, як виробничими відносинами. Тому економічний зміст власності зводиться до сукупності (системи) виробничих відносин, а його макроструктуру утворюють суспільні відносини виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ і послуг. На те, що категорії виробництва, розподілу, обміну та споживання є категоріями економічного змісту власності, тобто синонімами категорій володіння, розпорядження та використання, вказує те, що виробництво це виробниче споживання факторів виробництва; розподіл засобів виробництва – це у своєму соціальному (не технологічному) змісті не що інше, як приналежність останніх певним особам; обмін – це відношення відчуження-привласнення, а споживання – це використання власником приналежних йому предметів особистого споживання. Звідси випливає, що на запитання: «яким є економічний зміст і структура власності?» відповідь може дати тільки політична економія, що охоплює сукупність відносин власності не в їхньому юридичному вираженні як вольових відносин, а в їхній реальній формі, тобто як виробничих відносин[6], які утворюють економічний базис суспільства, його економічну «анатомію і фізіологію» [1, С.69]. Але кожен елемент відносин володіння, розпорядження і використання об'єктів власності має і юридичний, і економічний зміст, утворюючи єдність, з наданням первинності економічному змісту. Підсумовуючи політекоеконімічний підхід до розуміння власності В. Рибалкін і І. Лазня зазначають, що «...власність зведена до приналежності, а не до єдності вольових відносин приналежності, володіння, розпорядження і використання;...власність визначається і як розпорядження (верховне розпорядження). Але розпорядження як таке - це вже реальні, дієві відносини, тоді як у приналежності як у вольовому

відношенні суб'єкта до речі як до своєї дієвих відносин немає; ... власність - це система відносин між людьми з приводу об'єктивних умов відтворення, тобто відносини у самому процесі виробництва». А також, підтримуючи свої міркування думкою К. Маркса: «Визначаючи власність як незалежне відношення, п. Прудон здійснює дещо гірше, ніж методологічну помилку: він виявляє нерозуміння того зв'язку, який з'єднує усі форми буржуазного виробництва»[7], вчені роблять логічний висновок про те, що «власність поєднує усі економічні відносини та їх форми у єдине ціле, тобто виступає системоутворюючим відношенням»[1, С.62-63].

Незважаючи на протиставлення всіх економічних процесів, що протікають в різних економічних системах та відстоювання політекономії соціалізму, на наш погляд, прийнятним є визначення власності як наукової категорії, надане радянським вченим М. Федоренко: «...наукова категорія, що втілює... цілісність уяви суспільства об'єктивній суті єдності властивих цьому суспільству господарських явищ і процесів, називається власністю» [8]

Концепції власності в історичному контексті, еволюцію зміни самого поняття «власність», змісту та форм прояву відносин власності в конкретні періоди суспільного розвитку від епохи стародавнього світу і середньовіччя до сучасності досліджені В. Базилевичем в окремому підрозділі його фундаментальної праці з теорії інтелектуальної власності. Вченим відмічено те, що «...сучасна теорія власності відрізняється плюралізмом наукових підходів, альтернативних течій і шкіл, які конструктивно співпрацюють та конкурують між собою, збагачуючи тим самим економічну науку»[9, С. 95]. В. Базилевич наводить підхід видатного вченого, засновника неоавстрійської економічної школи Л. фон Мізеса, відповідно до якого, за умови дотримання і розвитку ліберальних ідей класичної школи, власність трактується в юридичному і соціологічному (в т.ч. економічному) розумінні, та основна увага приділена

розкриттю концепцій нової інституціональної економічної теорії.

З посиленням після другої світової війни тенденцій до монополізації і державного втручання в економіку, пошуками практичних рекомендацій урядам, специфікою внутрішніх процесів розвитку економічної науки поширюється неоінституціоналізм як напрям сучасної економічної думки, який розвиває теорію та методологію американського інституціоналізму кінця XIX – початку XX ст. «Той розділ економічної думки, який в теперішній час відомий під назвою «нова інституціональна економічна теорія» зародився як спроба розширити сферу застосування неокласичної теорії... сучасний інституціоналізм в багатьох відношеннях схожий на стандартний неокласичний аналіз, але в той же час відрізняється від останнього і характеризується суттєво іншим поглядом на мікроекономічні явища», - зазначають Ерик Г. Фуруботн і Рудольф Рихтер як представники нової інституціональної економічної теорії та її розробники [10]

Піддаючи критиці неокласичну теорію і практику ринкового господарства у галузі методології неоінституціоналізм пропонує широкий підхід, в основу якого покладена взаємодія «інститутів», до яких належать різноманітні категорії базисного і надбудовного характеру у їх взаємозв'язку (капітал, гроші, кредит, власність, держава, сім'я, політичні партії, профспілки, традиції, звички, інстинкти тощо). Відповідно до цього обґрунтовується необхідність дослідження як економічних, так і неекономічних явищ і процесів, під впливом яких складаються відносини між господарюючими суб'єктами в економічній системі, застосовуючи міждисциплінарний підхід, який інтегрує економічну теорію і інші суспільні науки.

Новий підхід до аналізу відносин власності було розкрито в працях представників неоінституціоналізму Р. Коуза, А. Алчіана, Г. Демсеця, Й. Барцеля, Л. де Алессі, Д. Нортона, О. Вільямсона, С. Пейовича, А. Оноре, Е. Фуруботна, Р. Рихтера та ін. Західні економісти до визначен-

ня змісту права власності включають такі правомочності: «1) право користування майном (usus); 2) право пожинати принесені ним плоди (usus fructus); 3) право змінювати його форму і субстанцію (abusus) і 4) право передавати його іншим особам по взаємно погодженій ціні. Останні дві правомочності визначають право власника на здійснення змін у цінності його майна і являють собою фундаментальні компоненти права власності» [11].

Спираючись на твердження Е. Бем-Баверка стосовно обміну, а саме те, що він являє собою обмін пучками прав власності: товар – це визначена сума не тільки фізичних характеристик, але також зв'язаних з ним прав і юридичних обмежень [12], автори неінституціональної теорії вважають будь-який акт обміну не що іншим, як обміном пучками прав. Право власності трактується через два взаємопов'язані аспекти: як санкціоновані поведінкові відносини, що виникають між людьми у зв'язку з існуванням благ та стосовно їх використання і як набір, пучок часткових повноважень (комплекс часткових правомочностей), сукупність яких формує «повне» право власності [13].

Глибокому аналізу західних концепцій теорії прав власності присвячені праці російського дослідника Р. Капелюшнікова [14], українських вчених В. Рибалкіна і І. Лазні [1].

Різні теоретичні і методологічні підходи до дослідження власності російськими дослідниками зведені до двох альтернативних методологічних підходів - класичного (політико - економічного) і інституціонального (інституціонально - юридичного) [15], (в табл. 1 визначені їх переваги і обмеження).

Щодо трактування відносин власності у сучасній економічній науці В. Базилевич виокремлює три підходи - етико-економічний, соціально-економічний і економіко-правовий, та зауважує, що єдиної думки щодо трактування відносин власності не існує і «це сприяє збагаченню розуміння власності як складної системної категорії на основі дослі-

дження відносин привласнення – відчуження, виокремлення та поєднання її економічного та юридичного змісту, об’єктивно-предметного та ціннісно-мотиваційного аналізу тощо» [9 С. 108].

Таблиця 1

Переваги і обмеження методологічних підходів

Класичний (політико-економічний) підхід		Інституціональний (інституціонально-юридичний) підхід	
Переваги	Обмеження	Переваги	Обмеження
виявлення об’єктивних соціально-економічних основ формування та функціонування власності, її конкретних форм та видів: у т.ч. виявлення залежності форми власності від способу та характеру праці, провідної ролі продуктивних сил у зміні динаміки розвитку людського капіталу, визначальної ролі соціальних факторів у зростанні ефективності виробничо-трудоного способу привласнення цінностей тощо	обмеження зумовлені абстракціонізмом, генетичною незавершеністю, фрагментарністю, схоластичністю, відсутністю інституціоналізації відносин власності, відсутністю логічного і зрозумілого алгоритму руху власності та аналізу її як системи, що динамічно розвивається і відтворюється тощо	врахування витрат та вигід від зміни форм власності, дослідження різноманітних правових режимів використання обмежених ресурсів, плідне застосування концепції трансакційних витрат до більш детального обґрунтування динаміки відносин реального привласнення тощо	вузькість, обмеженість аналізу рамками стану та динаміки трансакційних витрат, ігнорування морально-етичних, соціокультурних та інших норм і правил, які впливають на господарську діяльність; певний відхід від суспільної субстанції власності; ігнорування питання про якісний соціально-економічний результат та якісні стрибки в кількісній концентрації прав власності тощо

Підсумовуючи викладене, автором цієї статті пропонується досліджувати власність з точки зору системного підходу та розглядати її як систему, яка складається із елементів, які у сукупності визначають про-

цес функціонування власності і є підсистемою (елементом) соціально-економічної системи суспільства. При цьому, відповідно до різних підходів до розуміння власності в сучасній теорії власності, поєднанні її історичного і логічного розвитку, стає можливим дослідити окреслене явище з різних теоретичних позицій з урахуванням зміни наукової картини світу на основі усвідомлення складної динаміки і суперечливої єдності економічних, соціальних та духовних процесів.

Слід зазначити, що різні економічні теорії, школи, напрями економічної науки акцентують увагу на окремих аспектах власності, проте не вбачаючи очевидне: мова ведеться про одні й ті ж складові власності, які в поєднанні та взаємозв'язку складають цілісну систему, тобто «систему власності», що має всі ознаки системи відповідно до сучасної загальної теорії систем. Поняття, категорії, процеси, пов'язані із відносинами власності, необхідно розглядати у живій сукупності системи власності, враховуючи дію економічних законів, наукові принципи та методи побудови і функціонування системи, ефективного управління її розвитком. Таким чином автором цієї статті пропонується нове поняття «система власності», яке вбирає в себе суть інших понять, пов'язаних із власністю та є універсальним тобто нейтральним для дослідження феномену власності всіма школами і напрямками економічної теорії. У зв'язку з цим доречно звернутися до зауваження професора Й.А. Шумпетера про те, що історична, або «еволюційна» природа економічного процесу, безумовно, обмежує число загальних категорій і загальних зв'язків між ними, які економісти спроможні сформулювати. Але одночасно вчений тут же наголошує, що не бачить сенсу в апріорному запереченні (як це часто робиться) існування таких категорій та зв'язків [16].

Вихідним в уяві економічної системи є врахування визнання сучасною світовою та вітчизняною економічною думкою права на існування різноманітних моделей та концепцій соціально-економічних сис-

тем (структурної, функціональної і каузальної), кожна з яких відображає певний підхід до їх вивчення та управління ними, а також можливість трактування соціально-економічних систем одночасно з усіх позицій. Наслідком цього є різні визначення економічної системи, різний склад її елементів та відповідно різні взаємодія та взаємовідношення між ними і т. ін.

На початку ХХІ ст. «в умовах «поліфонічності» та одночасного зближення моделей соціально-економічної еволюції»[17, С.68].теорія економічних систем набула якісно новий напрям філософсько-економічного знання та основи наукових досліджень в економіці і інших сферах суспільного життя. Різні питання цього напрямку становлять предмет розгляду у фундаментальних працях найвідоміших вчених - компартивістів Заходу – М. Голдмана, Р. Стюарта, П. Грегорі, К. Еклунда, М. Борстейна та ін. Питання теорії і практики розвитку та функціонування сучасних економічних систем в контексті економічної компаративістики висвітлені в працях українських вчених Б. Кульчицького, П. Леоненко, О. Черепніної, Н. Гражевської. В дослідженнях Б. Кульчицького проаналізовано багато різних визначень, змісту та структури економічних систем, з відповідним їх обґрунтуванням, з праць провідних українських учених-економістів - В. Базилевича, Г. Башнянина, Б. Гаврилишина, І Грабинського, С. Дзюбика, С. Мочерного, А. Гальчинського, П. Єщенка та ін [18].

Суть економічної системи з позиції принципів ліберальної ринкової економіки викладена в найвідоміших підручниках з «економікс» П. Самуельсона, Д. Нордхауза, К. Макконелла, С. Брю, та інших авторів. В основу визначення ними економічної системи покладено функціональний підхід з розумінням економічної системи як механізму, за допомогою якого вирішуються основні проблеми економічного життя.

Такого підходу дотримується більшість вітчизняних авторів праць з політичної економії та сучасних економічних систем. Наведемо деякі

типові приклади з найвідоміших джерел.

У «Економічній енциклопедії» за редакцією професора С. Мочерного економічна система визначена як сукупність усіх видів економічної діяльності людей у процесі їх взаємодії, спрямованих на виробництво, обмін, розподіл та споживання товарів і послуг, а також на регулювання такої діяльності відповідно до мети суспільства. До основних її складових (підсистем або елементів) віднесено – продуктивні сили, техніко-економічні відносини, організаційно-економічні відносини, виробничі відносини або відносини економічної власності, господарський механізм [19].

У підручнику з основ економічної теорії за редакцією професора Г. Климка економічна система суспільства визначена як «конкретна історична сукупність економічних виробничих відносин, що відповідає системі продуктивних сил і взаємодіє з нею, розвивається на основі дії як об'єктивних економічних законів, так і суб'єктивних факторів»[20].та складається з трьох основних підсистем - економічної структури продуктивних сил суспільства, системи економічних відносин і механізму господарювання. Автори підручнику підкреслюють базування складної структури виробничих відносин саме на відносинах власності. Зазначають, що власність визначає суспільний спосіб поєднання робочої сили із засобами виробництва та відповідні стосунки між людьми з приводу привласнення матеріально-речових й інтелектуальних елементів і результатів виробничого процесу та в той же час, відносини власності зумовлюють історичну специфіку суспільства, його соціальну структуру, панівну систему політичної та економічної влади.

З позиції прихильників інституціонального напрямку (традиційного і новітнього) економічна система уявляється як сукупність інституцій і, на відміну від точки зору неокласиків, вони вважають інститути важливою економічною реальністю, яка впливає на стимули та поведінку суб'єктів господарювання. «Економічні системи, - як зазначає С. Роузфілд, - це сукупність саморегульованих та регульованих культурою видів

діяльності, спрямованих на досягнення корисності, що їх здійснюють шляхом добровільного обміну, взаємних чи односторонніх обов'язків або доручень за умов обмеженості ресурсів... Економічні системи та відмінності між ними визначаються законами саморегулювання або правилами поведінки, встановленими в тій чи іншій культурі, які формують особливості пошуку корисності в економічних одиницях або країнах, а також відповідні механізми й інституції... Без розуміння темпераментів, культури, менталітету, схильності до скоєння злочинів, дії інституцій і правил, що визначають економічну взаємодію, не можна з цілковитою впевненістю зробити висновки про функціонування економічної системи з багатьма учасниками, опираючись лише на основні принципи прагнення економічної корисності окремої людини або колективу» [21].

Найвідоміші представники порівняльного аналізу економічних систем Є. Нойбергер і У. Даффі, використовуючи загальну теорію систем, визначають економічну систему як сукупність прийняття рішень, інформаційних потоків і мотиваційних залежностей [17, С.60].

Для уявлення еволюції наукових підходів до аналізу сутності та структури економічних систем можна звернутися до досліджень Н. Гражевської і розглядати запропоновану нею класифікацію теоретико-методологічних підходів до трактування сутності економічної системи: функціональний, структурно-морфологічний, інституційний, інформаційний і еволюційно-генетичний [22]. Відомим українським дослідником економічних систем Б. Кульчицьким підкреслено розуміння складності поняття «економічна система суспільства» та багатомірності його характеристик і існування проблеми відсутності єдності поглядів на цю категорію [18, С.102-103]. Також, варто погодитись з думкою П. Леоненко і О. Черепніної щодо цієї проблеми: «Різноманітність визначень категорії «економічна система», її характерних рис, структури, а зрештою, і класифікацій економічних систем мимоволі кидаються в очі та вимагають наукового пояснення. Проте ще й дотепер питання про плюралізм та багатоманітність поглядів на економічні системи в сучасній літерату-

рі не набуло свого задовільного розв'язання... В основі розбіжностей поглядів дослідників на економічну систему лежить множинність економічних теорій, шкіл, напрямів економічної науки, з позицій яких трактуються системи» [17, С.106-107]. Сучасне розуміння класичною політекономією (економічним мейнстримом) економічної системи як народного господарства у діалектичній взаємодії продуктивних сил і економічних виробничих відносин, які узгоджуються відповідним механізмом господарювання, інтерпретовано схематично на рис. 1, 2[20].

Використання загальної теорії систем і системного підходу у дослідженні еволюції наукових підходів до аналізу сутності та структури економічної системи та до феномену власності як фундаментальної категорії господарювання зумовило авторську думку щодо структури економічної системи суспільства з виокремленням системи власності у взаємодії і взаємозв'язках з іншими підсистемами (рис.3). Доречно зауважити, що склад інших підсистем може змінюватись залежно від теоретико-методологічного підходу до розуміння сутності економічної системи, але, безперечно, саме підсистема власності з її сутнісним наповненням складовими елементами (які визначені системно нейтральними поняттями), буде залишатись у всіх випадках.

Система власності, у авторському баченні її структури, наведена на рис. 4. Звідси витікає, що під системою власності слід розуміти сукупність комплексу відносин власності - приналежності, володіння, розпорядження, використання (в економічному, юридичному, соціальному, політичному, морально - психологічному, ідеологічному розумінні), об'єктів і суб'єктів власності, функціональних форм, типів, видів власності та механізму функціонування відносин власності, - які у своїй єдності відтворюють цілісність уяви суспільства об'єктивній суті властивих цьому суспільству суспільно-економічних явищ і процесів, що відбуваються в умовах постійних змін інституційного середовища під дією економічних та неекономічних факторів.



Рис.1. Економіка як народне господарство



Рис.2 Структура економічної системи



Рис. 3. Економічна система суспільства

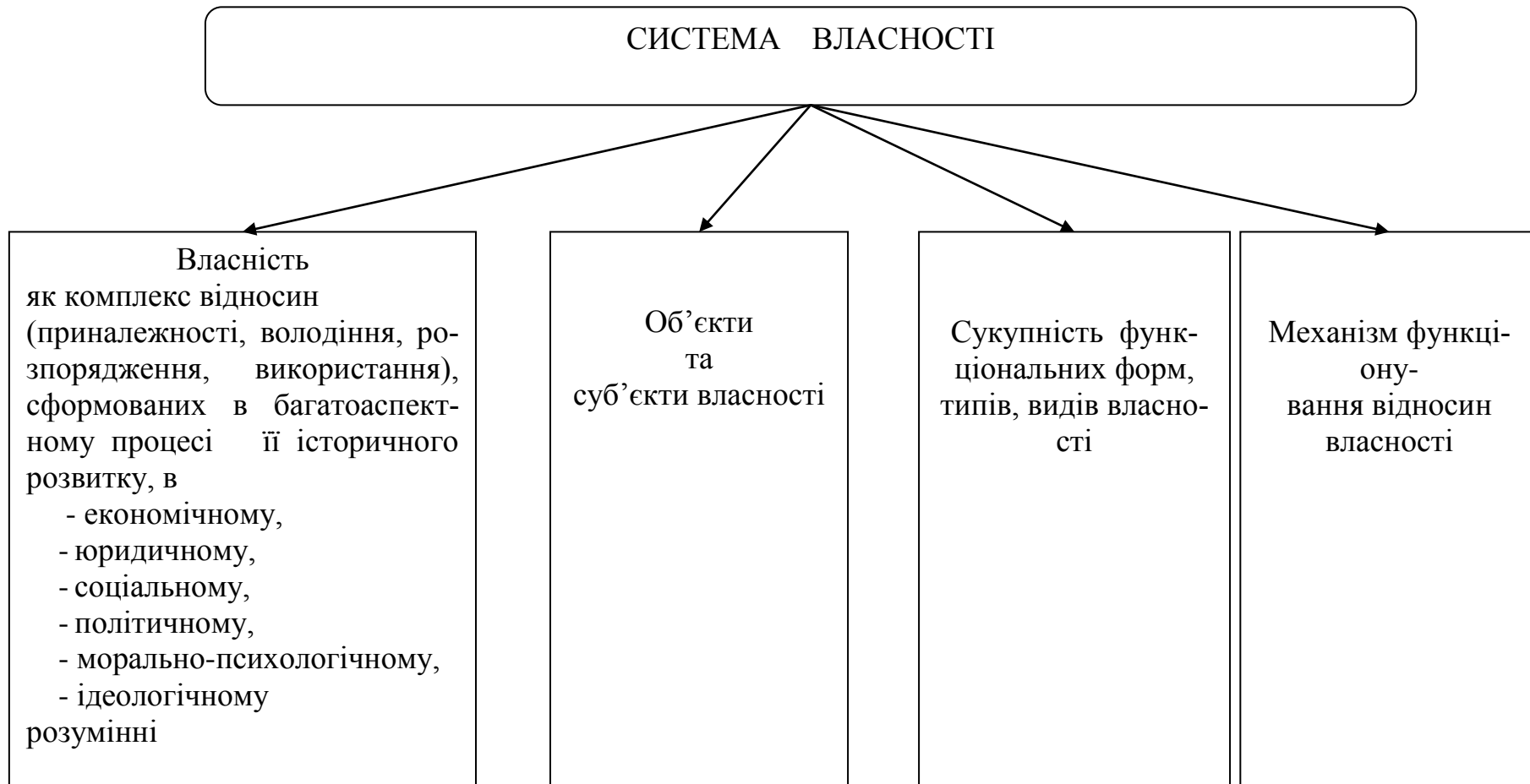


Рис. 4. Структура системи власності

Висновки й перспективи подальших досліджень

Таким чином, базування досліджень на засадах системного підходу, поєднанні логічного та історичного в економічній науці допомагає появі якісно нових форм дії економічних законів і знаходженню нового змісту в економічних категоріях.

Крім того, дослідження системи власності дозволяє більш чітко розглядати проблеми реформування власності в Україні та формування сучасної економічної системи країни в порівняльному контексті та в координатах світового розвитку. З урахуванням того, що різні вихідні теоретико-методологічні концепції зумовлюють відмінності в дослідженні системи власності і як підсистеми соціально-економічної системи, і у змістовній сутності її елементів, напрямком подальших досліджень автора є детальний розгляд елементів системи власності з позицій основних напрямів сучасної економічної думки.

Література

1. Рибалкін В.О., Лазня І.В. Теорія власності. – К.: Логос, 2000. – 279 с.
2. Гегель Г.Ф.В. Философия права. Пер. с нем.: Ред. и сост. Д.А. Керимов И В.С. Нерсесянц. М.: Мысль, 1990.
3. Тикин В.С. Собственность как категория: проблемы определения // Управление собственностью 2004 №4. - С.45-55.
4. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – Т.46. – Ч.1. – С. 480.
5. Маркс К., Энгельс Ф. Ницета философии. Соч. 2-е узд. – Т.4.– С. 168.
6. Маркс К. О Прудоне//Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т. 16 – С. 26.
7. Маркс К. Т.4. Теории прибавочной стоимости // Соч. - 2 - е изд. – Т. 26. – Ч. 1. – 476 с.; Ч.2. – 703 с.; Ч.3. – 674 с.
8. Очерки политической экономии социализма / Под ред. акад. Н.П. Федоренко. М.: Наука, 1988. - С.72.
9. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: Підручник. – К.: Знання, 2006. – 431 с.
10. Эрик Г. Фуруботн, Рудольф Рихтер. Институты и экономическая теория. Перевод с английского под редакцией В.С. Катькало и Н.П. Дроздовой. Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета. – 2005.- С.2-3.
11. Pejovich S. The capitalist corporation and the socialist firm: a study of comparative efficiency. – «Schweizerische Zeitschrift fur Volkswirtschaft und Statistik», 1976, v. 112, №1.
12. Behrens P. The firm as a complex institution. – «Journal of Institutional and Theoretical Economics», 1985, v 141, №1.
13. Furuboth E., Pejovich S. Property Rigts and Economic Theory: ASurvey of

Recent Literature//. – 1972. – 10 December. – P.1138.

14. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). – М.: 1990. – 211 с.

15. Собственность в системе социально-экономических отношений: Теоретико-методологические и институциональные аспекты: Монография/Под ред. чл.-корр. РАН В.И. Жукова – М.: Рос. Гос. Соц. ун-т, 2005. – С.19-32.

16. Шумпетер Й.А. История экономического анализа: В 3 т. : Пер. с англ. – СПб.: Экон. Шк., 2003. – С.41.

17. Леоненко П.М., Черепнина О.І. Сучасні економічні системи: Навч. Посіб. – К.: Знання, 2006. – с.429.

18. Кульчицкий Б.В. Сучасні економічні системи: Навч. Посіб. – Л.: Афіша, 2004. –С.108-135.

19. Мочерний С.В. Економічна система // Економічна енциклопедія: У 3 т. – Т.1 / Відп. ред. С.В. Мочерний. – К. : Академія, 2000. – С.444.

20. Основы экономической теории: политекономический аспект: Підручник/Відп. ред. Г.Н. Климов. – 4-те вид., перероб і доп. – К.: Знання-Прес, 2002. – 615с.

21. Роузфилд С. Порівнюємо економічні системи / Стивен Роузфилд; пер. з англ. – К.: К.І.С., 2005. – С. 6,12.

22. Гражевська Н.І. Еволюція сучасних економічних систем: навч. посіб./ Н.І. Гражевська. – К.: Знання, 2011. - С.9-16.

УДК 658.336

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Онищенко Є.К., аспірант,
Полтавський університет економіки і торгівлі*

У статті обґрунтовано та запропоновано механізм управління кадровим потенціалом промислових підприємств. Він передбачає здійснення таких процесів: планування показників трудового потенціалу підприємства, діагностика фактичної кадрової структури, оцінка кадрового потенціалу підприємства, обґрунтування рішень у системі управління кадровим потенціалом, а також формування та розвиток кадрового потенціалу.

В статті обґрунтовано і пропонується механізм управління кадровим потенціалом промислових підприємств. Він передбачає здійснення таких процесів: планування показників трудового потенціалу підприємства, діагностика фактичної кадрової структури, оцінка кадрового потенціалу підприємства, обґрунтування рішень у системі управління кадровим потенціалом, а також формування і розвиток кадрового потенціалу.

The article is justified and the mechanism of the human resources management of industrial enterprises. It provides for the implementation of such processes: planning indicators of the labor potential of the company, the actual diagnosis of the staffing structure, evaluation of personnel potential of the company, the rationale for decisions in the management of human resources, as well as the formation and development of human resources.

**Постановка проблеми в загальному виді,
зв'язок з науковими й практичними завданнями**

Відсутність збалансованої системи управління професійною орієнтацією молоді, об'єктивних принципів її відбору і навчання, повільні темпи впровадження сучасних технологій професійного розвитку, а також недостатнє застосування наукових підходів, результатів наукових досліджень при формуванні та реалізації державної кадрової політики стали передумовами розробки Стратегії державної кадрової політики на 2012-2010 роки [1]. При цьому також було вдосконалено законодавство про працю. Так, відповідно до Закону України «Про зайнятість населення», що набрав чинності з 1 січня 2013 року [2], передбачено широкий спектр стимулюючих заходів щодо розвитку кадрового потенціалу. Основою системи кадрової політики зарубіжних держав є наявність кадрового резерву. Найбільш цінним у цьому плані виявляється досвід США, який переймають Японія, Франція, Німеччина[3]. Зарубіжний досвід управління кадровим потенціалом на основі формування резерву має також враховуватися вітчизняною практикою. Все це свідчить про актуальність формування комплексного підходу щодо управління кадровим потенціалом промислових підприємств та свідчить про необхідність розробки механізму управління кадровим потенціалом промислових підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Задача формування кадрового потенціалу промислових підприємств є досить важливою особливо в умовах структурної кризи на ринку праці. Саме тому вітчизняними та зарубіжними вченими активно до-

сліджуються особливості формування кадрового потенціалу промислових підприємств. Вирішенням цієї проблеми присвячені праці таких вчених, як: В. Аляб'єва [4], С.Дудко[4], А.Кибанова[5], В. Макелвила[6], Є.Никольської [7].та багатьох інших вчених

Загальна мета дослідження

Метою цієї статті є обґрунтування та розробка механізму управління кадровим потенціалом промислових підприємств, а також розкриття усіх його складових елементів.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

Під механізмом управління кадровим потенціалом промислового підприємства будемо розуміти систему, яка визначає порядок і зміст процесів, процедур, сукупність елементів і методів, організаційного забезпечення і інформаційних потоків, направлених на забезпечення ефективності використання кадрового потенціалу промислових підприємств за рахунок своєчасного його розвитку та формування. Підприємствам доцільно застосовувати методи експертних оцінок, а також аналізу і прогнозування динамічних рядів з метою отримання достовірних та обґрунтованих прогнозів попиту на продукцію (блок 1, рис.1). При виборі методів прогнозування показників вітчизняного ринку праці важливо враховувати як кількісні так і якісні параметри, що потребує комплексного застосування експертних та формалізованих методів, заснованих на екстраполяції з урахуванням прогнозів та програм розвитку економіки. Тенденції розвитку ринку праці повинні аналізуватися та досліджуватися співробітниками планово-економічного відділу підприємства, а також при цьому мають використовуватися прогнозні дані Державної служби зайнятості відносно попиту та пропозиції праці за професійно-кваліфікаційними групами. Все це є основою для подальшого планування показників трудового потенціалу підприємства, що має містити такі процеси (блок 1, рис. 1).

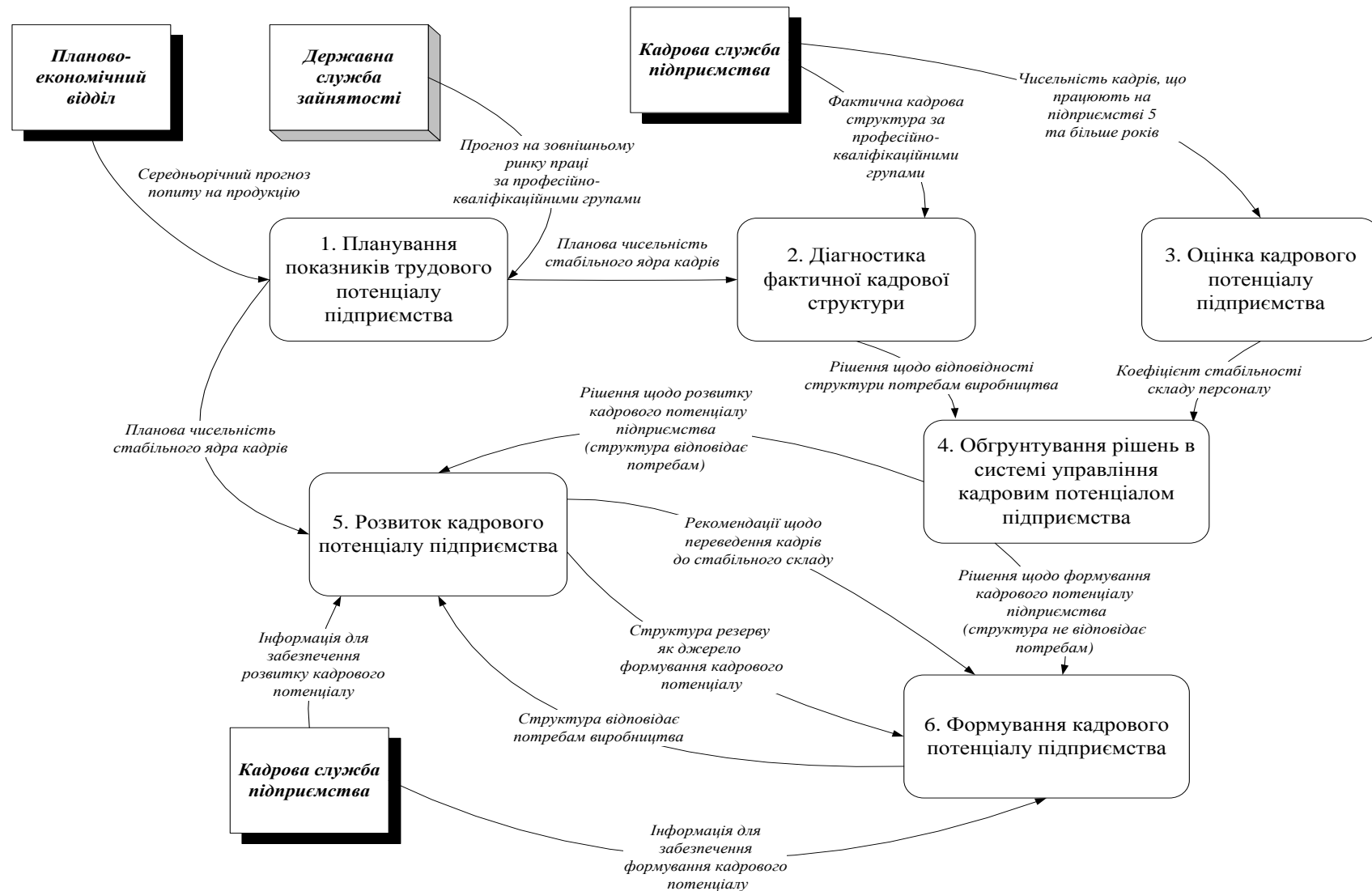


Рис.1 – Схема механізму управління кадровим потенціалом промислових підприємств

Джерело: Складено автором самостійно

1) визначення трудомісткості виробничої програми (робочого часу на програму випуску продукції), у т.ч. за видами робіт, а також фонду робочого часу на одного робітника:

$$T_{M_{\text{прогр}}} = N_{\text{часу}} \cdot V_{\text{вип}} \cdot K_{\text{вик.норм(сер.)}} \quad (1)$$

де $T_{M_{\text{прогр}}}$ - трудомісткість виробничої програми (необхідний фонд часу на виконання виробничої програми), нормо-годин;

$V_{\text{вип}}$ - обсяг випуску продукції за планом, шт, т.

$K_{\text{вик.норм(сер.)}}$ - середній коефіцієнт виконання норм виробітку за професією за звітний період, К.

$$K_{\text{вик.норм(сер.)}} = \text{Вир}_{\text{ф(сер)}} / N_{\text{вироб}} \quad (2)$$

де $\text{Вир}_{\text{ф(сер)}}$ - середній фактичний виробіток за професією за звітний період, шт, т;

$N_{\text{вироб}}$ - норма виробітку за професією, шт, т.

2) розрахунок загальної чисельності кадрів, що необхідні для виконання середньорічної програми випуску продукції з урахуванням середньорічної трудомісткості за видами робіт, фонду робочого часу на одного робітника, а також середнього коефіцієнту виконання норм за професійними групами:

$$Ч_{\text{серпл}} = T_{M_{\text{прогр}}} / \Phi_{\text{ч1роб}} \quad (3)$$

де $Ч_{\text{серпл}}$ - загальна планова чисельність кадрів, осіб;

$T_{M_{\text{прогр}}}$ - трудомісткість виробничої програми (необхідний фонд часу на виконання виробничої програми), нормо-годин;

$\Phi_{\text{ч1роб}}$ - фонд робочого часу одного робітника, годин.

При цьому для підприємств текстильної галузі середньооблікова чисельність може визначатися на основі явочної, що залежить від категорії виконуваних робіт. Для закрійного та оздоблювального цехів чисельність кадрів може визначатися поопераційно, виходячи із

випуску продукції за зміну, планової норми виробітку:

$$Ч_{сер_{пл}} = V_{зм} / N_{вир} \cdot n \quad (4)$$

де $V_{зм}$ - випуск продукції за зміну, шт, т;

$N_{вироб}$ - норма виробітку за професією, шт, т.

n - кількість змін.

Для мотального і в'язального цехів – виходячи з необхідної кількості обладнання і зони обслуговування одним робітником:

$$Ч_{сер_{пл}} = Q_{заг} / Q_o \cdot n \quad (5)$$

$Q_{заг}$ - кількість працюючого або заправленого обладнання, шт.;

Q_o - зона обслуговування (завдання на 1 робітника за зміну), шт.

3) планування розміру стабільного ядра у структурі кадрів з урахуванням нормативного значення коефіцієнту стабільності складу:

$$Ч_{пл_{const}} = 0,8Ч_{сер_{пл}} \quad (6)$$

$Ч_{пл_{const}}$ - плановий розмір стабільного ядра у структурі кадрів, осіб;

$Ч_{сер_{пл}}$ - загальна планова чисельність кадрів, осіб.

Планова чисельність стабільного ядра за професійними групами є основою для подальшого проведення діагностики фактичної кадрової структури підприємства (блок 2, рис.1). Особливості формування кадрового потенціалу промислових підприємств залежать від результатів такої оцінки. При цьому розрахунки необхідно здійснювати за формулою (блок 3, рис.1):

$$K_{const_{факт}} = Ч_{t \geq 5} / Ч_{сер_{факт}} \quad (7)$$

$Ч_{t \geq 5}$ - чисельність кадрів, що працюють на підприємстві 5 та більше років, осіб.

$K_{const_{факт}}$ - фактичний коефіцієнт стабільності кадрів підприємства, К;

$Ч_{сер_{факт}}$ - середньооблікова фактична чисельність кадрів підприємства, осіб.

Рішення приймаються за результатами того, до якого критерію відносяться результати: $K_{const_{факт}} < 0,8$ чи $Ч_{nlconst} > Ч_{фактconst}$.

В залежності від значення коефіцієнту стабільного складу персоналу та параметрів невідповідності структури потребам виробництва доцільним є обґрунтування рішень в системі управління кадровим потенціалом підприємства (блок 4 рис. 1). При цьому можуть прийматися такі рішення:

1) структура кадрів відповідає потребам виробництва, фактичний коефіцієнт стабільності складу кадрів відповідає нормативному значенню та плановій чисельності стабільного складу – формування напрямків щодо розвитку кадрового потенціалу на основі управління кадровим резервом на стратегічному рівні підприємства (розглядається стратегічний резерв розвитку);

2) структура кадрів відповідає потребам виробництва, фактичний коефіцієнт стабільності складу кадрів не відповідає нормативному значенню, але відповідає плановій чисельності стабільного складу – формування напрямків щодо розвитку кадрового потенціалу на основі управління кадровим резервом на стратегічному рівні підприємства (розглядається стратегічний резерв розвитку);

3) структура кадрів відповідає потребам виробництва, фактичний коефіцієнт стабільності складу кадрів не відповідає нормативному значенню, не відповідає плановій чисельності стабільного складу – формування напрямків щодо розвитку кадрового потенціалу на основі управління кадровим резервом на стратегічному рівні підприємства (розглядається стратегічний резерв розвитку);

4) структура кадрів не відповідає потребам виробництва, фактичний коефіцієнт стабільності складу кадрів відповідає нормативному значенню та плановій чисельності стабільного складу – формування напрямків щодо розвитку кадрового потенціалу на основі управління кадровим резервом на оперативному рівні підприємства (розглядається оперативний резерв функціонування);

5) структура кадрів не відповідає потребам виробництва, факти-

чний коефіцієнт стабільності складу кадрів не відповідає нормативному значенню, але відповідає плановій чисельності стабільного складу – формування напрямків щодо розвитку кадрового потенціалу на основі управління кадровим резервом на оперативному рівні підприємства (розглядається оперативний резерв функціонування);

б) структура кадрів не відповідає потребам виробництва, фактичний коефіцієнт стабільності складу кадрів не відповідає нормативному значенню, не відповідає плановій чисельності стабільного складу – формування напрямків щодо розвитку кадрового потенціалу на основі управління кадровим резервом на стратегічному та оперативному рівнях підприємства (розглядається стратегічний резерв розвитку та оперативний резерв функціонування).

В залежності від рішення, що приймається у блоці 4, рис.1 відбувається перехід до процесу розвитку (блок 5, рис.1) чи формування кадрового потенціалу підприємства (блок 6 рис. 1). Ці процеси взаємопов'язані між собою інформаційними потоками та займають центральне місце у механізмі управління кадровим потенціалом промислових підприємств.

Висновки й перспективи подальших досліджень

Перевагами запропонованого механізму управління кадровим потенціалом промислових підприємств є поєднання усіх процесів системи управління кадровим потенціалом, а також встановлення послідовності та методичного і організаційного забезпечення їх реалізації. Такий підхід дозволяє комплексно вирішувати проблеми неефективного використання кадрового потенціалу промислових підприємств, бо враховує та пов'язує між собою стратегічні та оперативні аспекти управління кадровим потенціалом промислових підприємств.

Література

1. Указ Президента України «Про стратегію державної кадрової політики на 2012-2020 роки» від 1 лютого 2012 року № 45/2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/45/2012#n7>.
2. Закон України «Про зайнятість населення» від 05.07.2012 № 5067-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>.

3. Державна кадрова політика в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку: наук. доп. / авт. кол.: Ю. В. Ковбасюк, К. О. Ващенко, Ю. П. Сурмін та ін.; за заг. ред. д-ра наук з держ. упр., проф. Ю. В. Ковбасюка, д-ра політ. наук, проф. К. О. Ващенка, д-ра соц. наук, проф. Ю. П. Сурміна (кер. проекту). – К. : НАДУ, 2012. – 72 с.

4. Дудко С.Д. Нові підходи до формування кадрового потенціалу харчової та переробної промисловості в умовах вступу України до СОТ [Електронний ресурс]./ С.Д.Дудко, В.В.Аляб'єва. – Режим доступу: http://rdo.kiev.ua/files/.../Dudko_novi_pidhody.doc.

5. Кибанов А.Я. Основи управління персоналом / А.Я. Кибанов. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 304 с.

6. Макелвил В. Исследование компетенций / В. Макелви. – М.: 1982. – 123 с.

7. Никольская Е.Ю. Маркетинг персонала – формирование кадрового потенциала предприятия / Е.Ю. Никольская // Российское предпринимательство. – 2007. – № 5, вып. 1 (90). – С. 171-176.

УДК 001.895:339.1(477)

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

**Орлик І.О., аспірант,
Львівська комерційна академія**

У статті проаналізовано стан інноваційної діяльності та узагальнено негативні аспекти розвитку інноваційної діяльності в торгівлі в Україні, а саме – інноваційну активність підприємств оптової торгівлі та посередництва в торгівлі в Україні, показники кадрової забезпеченості інноваційних підприємств оптової торгівлі та посередництва в торгівлі в Україні та розподіл обсягу реалізованої інноваційної продукції в оптовій торгівлі та посередництві в торгівлі в Україні у 2006-2008 та 2008-2010 рр. Обґрунтовано напрями їх усунення та запропоновано заходи, які слід реалізовувати на макро- та мікроекономічному рівнях.

В статье проанализировано состояние инновационной деятельности и обобщены негативные аспекты развития инновационной деятельности в торговле в Украине, а именно – инновационную активность предприятий оптовой торговли и посредничества в торговле в Украине, показатели кадровой обеспеченности инновационных предприятий оптовой торговли и посредничества в торговле в Украине и распределение объема реализованной инновационной продукции в оптовой торговле и посредничестве в торговле в Украине в 2006-2008 и 2008-2010 гг. Обоснованы направления их устранения и предложены меры, которые следует реализовывать на макро- и микроэкономическом уровнях.

The paper analyzes the state of innovation and generalized negative aspects of the development of innovation in the trade in Ukraine - namely, the innovative activity of wholesale trade and brokering in Ukraine, the performance of security personnel of innovative enterprises in wholesale trade and brokering in Ukraine and the distribution of volume of sales innovative products in the wholesale trade and brokering in Ukraine in 2006-2008 and 2008-2010. The ways to address them and suggest measures that should be implemented at the macro and micro levels.

Постановка проблеми в загальному виді, зв'язок з науковими й практичними завданнями

На сьогодні макроекономічне середовище в Україні є недостатнім та несприятливим для активізації науково-технічної діяльності. Так, в Україні відсутні стимули до здійснення інвестицій в інновації, збільшення обсягів фінансування інноваційної діяльності підприємствами, не сформовано мережу інституцій та коопераційних відносин суб'єктів підприємництва та науково-дослідних інститутів і організацій. Як наслідок, для України характерні мала частка інноваційно-активних підприємств та незначні обсяги продажу інноваційних товарів. Ці проблеми характерні для торгівлі. Адже якісний інноваційний її розвиток наразі значно поступається кількісному. При інтенсивному розвитку торгової мережі мало фінансується діяльність з впровадження інновацій у торгово-технологічний процес.

Загальна мета дослідження

Метою статті є висвітлення проблемних аспектів розвитку інноваційної діяльності в торгівлі та обґрунтування пріоритетних напрямів їх подолання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Інноваційний розвиток підприємства, зокрема, є одним з можливих типів його розвитку, отже визначається як покращення показників, забезпечених за рахунок реалізації інноваційних проектів і впровадження нововведень. Таким чином, інноваційний розвиток будь-що виражається в позитивній динаміці результативних економічних показників [1].

Використання інституційних, еволюційних та інших економічних теорій сприятиме створенню ґрунтовної бази, яка дозволить чітко визначити напрям процесу формування і розвитку інноваційної складової діяльності, розвитку торговельного підприємства, шляхи та методи посилення його впливу на темпи і якість функціонування, а також допомагатиме вирівнюванню конкурентних позицій торговельних підприємств країн, що розвиваються та з ринковою економікою.

Методологічні основи економічного зростання під впливом інноваційних процесів, а також дослідження основ інноваційної господарської діяльності доцільно вивчати на основі виявлення технологічних змін в економіці, визначення пріоритетних напрямів розвитку високих технологій та узагальнення світової практики інноваційного розвитку [2].

Значні успіхи в розкритті ролі інновацій у забезпеченні економічного розвитку були досягнуті ще А. Смітом та Д. Рікардо, які при дослідженні механізму відтворення суспільного капіталу звертали увагу на розвиток продуктивної сили праці «технічного прогресу», оскільки саме цей термін вони використовували при розгляді теоретичних та практичних проблем економічного зростання. Технічний прогрес зумовлює подальший поділ праці та вдосконалення її спеціалізації, що дозволяє підвищити продуктивність праці і збільшити обсяги виробництва [3,4].

Створення інновацій Й. Шумпетер вважав формуванням нових комбінацій засобів виробництва, що забезпечують зміни в системі господарювання. У зв'язку з цим, інновації для своєї реалізації потребують підприємців. Саме тому поява нових виробництв взаємопов'язана та зумовлена реалізацією ідей підприємців-новаторів. Економічну категорію «інновації» науковець трактує як зміни, що відбуваються з метою впровадження та використання нових видів споживчих товарів, нових виробничих і транспортних засобів.

Завдяки інноваціям збільшуватиметься як економічний, так і науково-технічний потенціали підприємства, а також інноваційний

процес завжди буде спрямований на втілення завершених наукових досліджень і розробок та інших науково-технічних досягнень у практичну діяльність [5, с. 47]. Тому інновації та інноваційний розвиток варто ототожнювати з покращенням якісних характеристик процесу господарювання, збільшенням його обсягів, покращенням структури за рахунок створення і впровадження нових наукових результатів у виробництво та забезпеченням їх постійності та систематичності.

Проблеми управління інноваційної діяльності на різних рівнях досліджували, як А. Сміт, М. Познер, Ф. Ніксон, Д. Норт, Е. Денісон, А. А. Мазаракі, В. М. Власенко, В. В. Апопій та інші. Проте, на сьогодні малодослідженим є стан інноваційної діяльності безпосередньо в торгівлі, та недостатньо обґрунтовані рекомендації з усунення перешкод інноваційної діяльності вітчизняних торговельних підприємств, зокрема в умовах сучасного стану розвитку економіки та торгівлі.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

Сучасний стан інноваційного розвитку вітчизняних торговельних підприємств характеризується такими аспектами. Недостатньо високою є інноваційна активність підприємств, адже у 2010 р. частка інноваційно-активних становила лише 20,6% (табл. 1).

Проте, цей показник протягом аналізованого періоду збільшився, оскільки у 2006-2008 рр. він становив 15,9%. Щодо частки підприємств з продуктовими інноваціями, то у 2008-2010 рр. вона становила 0,43% та зменшилась порівняно з 2006-2008 рр. на 0,52 в.п. Також зменшилась й частка підприємств з технологічними інноваціями, яка протягом 2008-2010 рр. становила 4,62%, що також є недостатньо високим значенням. Незначною мірою знизилась частка підприємств з продовженою або перерваною інноваційною діяльністю, оскільки в період 2008-2010 рр. вона становила 0,21%, а у 2006-2008 рр. – 0,56%.

Таблиця 1

Інноваційна активність підприємств оптової торгівлі та посередництва в торгівлі в Україні у 2006-2008 рр. та 2008-2010 рр. [5, с. 252, 6, с. 263], (%)

Показники	Роки		Абсолютне відхилення
	2006-2008	2008-2010	
Частка підприємств з інноваційною активністю	15,9	20,6	+4,7
Частка підприємств з технологічними інноваціями	6,15	4,62	-1,53
Частка підприємств з продуктовими інноваціями	0,95	0,43	-0,52
Частка підприємств з процесовими інноваціями	2,48	2,83	+0,35
Частка підприємств з продуктовими та процесовими інноваціями	2,15	1,14	-1,01
Частка підприємств з продовженою або перерваною інноваційною діяльністю	0,56	0,21	-0,35
Частка підприємств з маркетинговими або організаційними інноваціями	9,77	15,9	+6,13

Частка підприємств з процесовими інноваціями у 2008-2010 рр. становила 2,83%, що на 0,35 в.п. більше, ніж у 2006-2008 рр. Лише з маркетинговими інноваціями суттєво збільшилася частка підприємств у 2008-2010рр. і становила 15,9%, в період 2006-2008 рр. вона складала лише 9,77%. Отже, негативними аспектами в контексті інноваційної діяльності є низька інноваційна активність підприємств оптової торгівлі та посередництва в торгівлі в Україні у 2006-2008 та 2008-2010 рр. Мала частка інноваційно-активних вітчизняних торговельних підприємств та наявність тенденцій до її зменшення.

Як видно з табл. 2, у 2008-2010 рр. малою була частка працівників на підприємствах з технологічними інноваціями (1,8%), причому у 2006-2008 рр. цей показник становив 2,4%.

Аналогічний висновок можна зробити й для підприємств з технологічними та не технологічними інноваціями. Їх частка у 2008-

2010 рр. становила 4,3%, а у 2006-2008 рр. була 6,5%, що не істотно відрізняється від попереднього показника.

Таблиця 2

Показники кадрової забезпеченості інноваційних підприємств оптової торгівлі та посередництва в торгівлі в Україні у 2006-2008 рр. та 2008-2010 рр. [5, с. 256, 6, с. 266],
(%, до загальної чисельності працівників)

Показники	Роки		Абсолютне відхилення
	2006-2008	2008-2010	
Частка працівників в інноваційно активних підприємствах	21,0	25,8	+4,8
Частка працівників в підприємствах з технологічними інноваціями	2,4	1,8	-0,6
Частка працівників в підприємствах маркетинговими або організаційними інноваціями	12,1	19,7	+7,6
Частка працівників в підприємствах з технологічними та не технологічними інноваціями	6,5	4,3	-2,2

Покращилась у 2008-2010 рр. частка працівників на підприємствах з маркетинговими інноваціями і становила 19,7%. Це свідчить про покращення сучасного стану та про подальший розвиток таких підприємств.

Отже, для покращення частки працівників, органам державного управління необхідно сприяти покращенню економічних показників на вітчизняних торговельних підприємствах шляхом надання їм податкових преференцій [7].

Достатньо низькою є частка реалізованої продукції, яка була новою для ринку у 2008-2010 рр., оскільки показник становив 4,6%. Порівняно з 2006-2008 рр. він незначно погіршився, проте становив 5,0%.

Частка реалізованої продукції, яка новою була для підприємства, значною мірою погіршилась і складала 33,2%. Протягом 2006-2008 рр. вона була 38,3%.

Проте, щодо частки реалізованої продукції, яка була поверхнево

модифікована, у 2008-2010 рр. її показник склав 62,2%, що є позитивним.

Таблиця 3

Розподіл обсягу реалізованої інноваційної продукції оптової торгівлі та посередництва в торгівлі в Україні у 2006-2008 рр. та 2008-2010 рр. [5, с. 260, 6, с. 268]
(% до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції)

Показники	Роки		Абсолютне відхилення
	2006-2008	2008-2010	
Частка реалізованої інноваційної продукції, яка була новою для ринку	5,0	4,6	-0,4
Частка реалізованої інноваційної продукції, яка була новою для підприємства	38,3	33,2	-5,1
Частка реалізованої інноваційної продукції, яка була не змінена або лише поверхнево модифікована	56,7	62,2	+5,5

Отже, результати проведеного аналізу свідчать про необхідність вдосконалення асортиментної структури в напрямі розширення частки інноваційних товарів та введенням у штат структурних підрозділів.

Висновки й перспективи подальших досліджень

Органам державного управління необхідно:

розробити та реалізовувати регіональні і місцеві програми інноваційного розвитку внутрішнього ринку та сфери товарного обігу;
реалізувати низку пілотних інноваційних проектів в торгівлі;
впровадити механізми стимулювання інноваційної діяльності вітчизняних торговельних підприємств шляхом надання їм податкових преференцій;

підтримувати та розвивати співпрацю і коопераційні відносини торговельних підприємств з виробниками товарів і власниками торгових марок з метою забезпечення зростаючої частки продуктивних інновацій;

реалізувати низку грантових проектів, спрямованих на підви-

щення професійно-кваліфікаційного рівня персоналу торговельних підприємств, а також на ініціювання співробітництва представників підприємств в торгівлі та науково-дослідних організацій.

Керівникам торговельних підприємств необхідно працювати над:

удосконаленням організаційної структури управління та введенням у штат фахівців (структурних підрозділів) з розвитку інноваційної діяльності;

покращенням структури кадрів та збільшенням частки керівників і фахівців з вищою освітою та з досвідом науково-дослідної роботи;

ініціюванням створення кластерів за участю підприємств торгівлі, науково-дослідних установ, фінансово-кредитних організацій, інституцій інноваційної інфраструктури;

удосконаленням асортиментної структури у напрямі розширення частки інноваційних товарів, а також над посиленням співпраці з виробниками та дистриб'юторами інноваційної продукції.

Література

1. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навч. посібник / С. М. Ілляшенко. – Суми: Університетська книга, 2003. – 278 с.
2. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
3. Геєць В. М. Інноваційні перспективи України / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
4. Зянько В. В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку: монографія / В. В. Зянько. – Вінниця : УНІВЕРСУМ, 2008. – 397 с.
5. Марцин В. С. Економічне регулювання інноваційної діяльності / В. С. Марцин // Фінанси України. – 2005. – № 5. – С. 44-53.
6. Наукова та інноваційна діяльність України у 2008-2010 рр. / Державна служба статистики України. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2012. – 305 с.
7. Наукова та інноваційна діяльність України у 2006-2008 рр. / Державна служба статистики України. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2010. – 374 с.

УДК 336.62

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

*Перловська Н. В., к.е.н., доцент,
СНУ імені Володимира Даля*

Надано критичну оцінку ефективності функціонування торговельних підприємств споживчої кооперації, їх кооперативної політики та організаційно-кооперативної роботи. Визначено специфічні особливості фінансів споживчих товариств, обґрунтовано фінансову стратегію їх розвитку, яка ґрунтується на реорганізації системи споживчої кооперації України, лібералізації порядку використання та розпорядження кооперативним майном.

Дана критическая оценка эффективности функционирования предприятий торговли потребительской кооперации, их кооперативной политики и организационно-кооперативной работы. Определены специфические особенности финансов потребительских обществ, обоснована финансовая стратегия их развития, которая основывается на реорганизации системы потребительской кооперации Украины, либерализации порядка использования и распоряжения кооперативным имуществом.

The critical estimation of efficiency of functioning of enterprises of trade of consumer co-operation, them co-operative policy and organizationally-cooperative work is given. The specific features of finances of consumer societies are determinated, the financial strategy of their development, which is based on reorganization of the system of consumer co-operation of Ukraine, liberalization of order of the use and disposing of co-operative property, is grounded.

Постановка проблеми в загальному виді,

зв'язок з науковими й практичними завданнями

Сьогодні споживча кооперація України продовжує відігравати важливу роль у вітчизняній економіці, забезпеченні населення продуктами харчування та іншими соціально орієнтованими товарами, а також є рушійною силою розвитку інфраструктури на селі, торговельного обслуговування і забезпечення зайнятості населення. На тлі становлення українського ринку та зростання конкуренції всередині системи споживчої кооперації почали послаблюватися економічні зв'язки, зменшуватися обсяги та показники її господарської діяльності. Тим часом свою діяльність активізували приватні вітчизняні та

іноземні товаровиробники і торговельні мережі. Завдяки скоординованій та централізованій на загальнодержавному рівні господарській діяльності, а також значним інвестиціям вони почали витіснити з ринку підприємства споживчої кооперації. Більше того, загострення конкурентної боротьби відбувається в умовах втрати споживчими товариствами, їх спілками та створеними ними підприємствами свого майна. За оцінками спеціалістів та працівників споживчої кооперації, за період незалежності система втратила понад 80 % свого майна, суттєво зменшилася її частка на ринку роздрібною торгівлі тощо. Таким чином, реформування системи споживчої кооперації, завершення її адаптації до умов ринкової економіки та сучасного законодавства наразі є нагальною потребою, від реалізації якої залежить подальша доля споживчої кооперації в Україні.

Перспективний розвиток споживчої кооперації неможливий без науково обґрунтованої стратегії та її аналітичного забезпечення [1]. Аналіз сучасних концепцій економічного розвитку підтверджує той факт, що у несприятливі для економіки періоди перевагу отримують ті види економічної діяльності, в яких коротший термін обороту капіталу: сфера торгівлі, фінансові і посередницькі операції [2]. Торгівля, і в першу чергу роздрібна, є домінуючою серед галузей споживчої кооперації. Однак, дослідження практики управління якістю в організаціях і на підприємствах торгівлі споживчої кооперації зводиться до розгляду торговельного обслуговування, якості праці, якості товарів відповідно до міжнародних стандартів ISO [3, с.9]. Проблеми розробки фінансової стратегії розвитку торговельних споживчих товариств залишаються поза увагою.

Загальна мета дослідження

Метою статті є обґрунтування фінансової стратегії розвитку торговельних підприємств споживчої кооперації.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

У ретроспективному плані споживчі товариства сформувались

як самостійні, демократичні організації, які здійснювали господарську діяльність на засадах взаємовиручки та взаємодопомоги, не з метою отримання прибутку, а для поліпшення свого матеріального та соціального стану. Історія довела активізацію кооперативних форм діяльності у період кризових економічних явищ, що дозволяє суспільству краще мобілізувати внутрішні резерви для їх подолання [4, с.133]. У сучасних умовах фінансової нестабільності, скорочення платоспроможності населення важливим є зростання економічного потенціалу системи кооперативних організацій, їх підприємств (об'єднань), захист майнових прав та інтересів їх членів, залучення в них широких верств населення шляхом формування фінансових ресурсів та придбання товарів в кооперативних магазинах [5]. Аналіз основних тенденцій розвитку оптової торгівлі споживчої кооперації в пострадянський період засвідчив, що ринкові трансформації в економіці України призвели до значного скорочення обсягів діяльності та чисельності оптових баз, зниження їх ролі в організації товаропостачання відомчої роздрібною торговельною мережі, порушення взаємозв'язків із товаровиробниками, в тому числі з внутрісистемними [6, с.11]. Сучасний стан оптової торгівлі споживчої кооперації оцінюється як критичний. Поряд із зовнішніми чинниками цьому сприяли негативні тенденції в розвитку всіх галузей діяльності споживчої кооперації: роздрібною торгівлі, ресторанного господарства, заготівельно-виробничого комплексу, скорочення обсягів товарообороту та чисельності підприємств роздрібною торгівлі, частки споживчої кооперації в загальному роздрібному товарообороті України.

Скорочення роздрібною торговельною мережі споживчої кооперації відбулося у найвигідніших сегментах сільського споживчого ринку та міській місцевості [7, с.9]. Роздрібні торговельні підприємства далеко не в повному обсязі реалізують економічні переваги, які вони мають у порівнянні з конкурентами, зокрема: розвинену матеріально-технічну базу, багатопрофільний характер діяльності споживчої кооперації, наявність пайовиків як гарантованих покупців тощо. Пайова

природа кооперації стала дедалі виявляти свою обмеженість і програвати у змаганні з малим бізнесом; надто фондомістка інфраструктура споживчої кооперації, розміщена переважно в сільській місцевості, зазнала цінового тиску; низька платоспроможність сільських товаровиробників та населення зупинили прискорення окупності об'єктів кооперативної інфраструктури [8, с.18]. Тому у сучасних умовах постає потреба гармонійно поєднати історично сформовані принципи діяльності споживчих товариств із ринковими умовами економіки та забезпечити конкурентоспроможність цих кооперативних утворень із суб'єктами підприємницької діяльності.

Програма подальшого реформування системи споживчої кооперації України [9] розроблена відповідно до Конституції України, Закону України «Про споживчу кооперацію», Закону України «Про кооперацію», Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України та інших актів законодавства України, а також локальних актів Центральної спілки споживчих товариств України (Укоопспілки).

Враховуючи сучасний стан та перспективи розвитку споживчої кооперації України, реформу доцільно спрямувати за такими основними напрямками, які відображають ключові проблемні питання системи (табл. 1).

Система споживчої кооперації володіє значною кількістю майна та має усі необхідні ресурси і висококваліфікованих фахівців для створення потужного бізнесу загальнодержавного масштабу та об'єднання на основі спільного господарювання усіх ланок системи зі збереженням за ними їх власності. Утім, ці ресурси є обмеженими.

Враховуючи це, споживчим товариствам, їх спілкам і створеним ними підприємствам необхідно визначитися з господарськими пріоритетами, перепрофілювати або відмовитися від нерентабельних і затратних галузей та зосередитись на напрямках діяльності, які традиційно є сильною стороною української споживчої кооперації.

Таблиця 1

Основні напрями подальшої реформи споживчої кооперації
України

Напрямок подальшого реформування	Цілі напрямку подальшого реформування	Основні дії за напрямком
1	2	3
Створення на базі майна споживчої кооперації ефективного бізнесу	збереження цілісності та єдності системи споживчої кооперації; підвищення ефективності господарської діяльності системи споживчої кооперації; підвищення добробуту працівників системи споживчої кооперації та пайовиків	розробка бізнес-проектів загальнодержавного рівня, в яких братимуть участь усі ланки системи споживчої кооперації на умовах економічної вигоди; практична реалізація бізнес-проектів: створення на базі майна споживчої кооперації ефективного бізнесу, який забезпечуватиме стабільний прибуток споживчим товариствам, їх спілкам та створеним ними підприємствам зі збереженням за ними їх власності
Удосконалення кооперативної політики та організаційно-кооперативної роботи	активізація організаційно-кооперативної роботи та пропаганди кооперативних ідей і цінностей; формування мотивації у пайовиків брати активну участь у діяльності кооперативних організацій; стимулювання споживчого попиту та лояльності пайовиків-споживачів до товарів і послуг підприємств, організацій споживчої кооперації	проведення перереєстрації пайовиків; проведення систематичних заходів з організаційно-кооперативної роботи з метою популяризації нової кооперативної політики, кооперативних ідей та цінностей; розробка та запровадження системи мотивації пайовиків брати активну участь у діяльності системи споживчої кооперації, придбавати товари і послуги в її підприємствах, організаціях.
Реорганізація системи споживчої кооперації України	збереження цілісності та єдності системи споживчої кооперації; захист майна споживчої кооперації; узгодження структури системи споживчої кооперації з вимогами сучасного законодавства	створення споживчими товариствами безпосередньо нових спілок (облспоживспілок та Центральної спілки споживчих товариств), які будуть зосереджені на функціях з реалізації кооперативної політики та надання підтримки організаціям і підприємствам системи; вихід споживчих товариств та райспоживспілок з існуючих облспоживспілок та Укоопспілки.

Продовження табл. 1

1	2	3
Лібералізація порядку використання та розпорядження кооперативним майном	спрощення порядку використання та розпорядження кооперативним майном; скорочення переліку майна, щодо якого встановлюються обмеження на використання (стратегічне майно); зміцнення інституту власності в системі споживчої кооперації; формування суспільного іміджу споживчої кооперації як ефективного власника	відмова від концепції подільного та неподільного майна і перехід до концепції стратегічного та нестратегічного майна; формування переліку стратегічного майна: майно для підтримання діяльності системи та майно для спільного бізнесу; скасування обмежень на розпорядження нестратегічним майном споживчими товариствами та їх спілками з урахуванням вимог законодавства.

Зокрема до них належать: роздрібна торгівля продовольчими та непродовольчими товарами, оптово-логістична діяльність, організація ринкової торгівлі та надання ринкових послуг тощо. Частка оптової, роздрібною торгівлі та ринкових послуг у деяких областях досягає більше 80 % від загального товарообороту облспоживспілки.

Як свідчить досвід систем споживчої кооперації Норвегії, Угорщини, Швеції, Великобританії тощо, такий шлях є єдино правильним для того, щоб зберегти споживчу кооперацію, її цінності та соціальну спрямованість в умовах жорсткої ринкової конкуренції.

Вирішення цього завдання потребуватиме від споживчої кооперації:

модернізації підприємств, оптимізації їх потужностей, концентрації господарської діяльності та раціонального розташування кооперативних господарських об'єктів;

диверсифікації господарської діяльності на базі нових технологій, методів та форм господарювання;

впровадження конкурентних стратегій, ефективних методів конкурентної боротьби, реалізації конкурентних переваг споживчої кооперації.

Спільний бізнес на основі взаємовигідного інтересу дозволить забезпечити єдність та цілісність системи споживчої кооперації України, а також її стабільність та благополуччя в майбутньому.

Пайовиками споживчої кооперації є майже 500 тисяч осіб. Однак в останні роки більша частина з них фактично займає пасивну позицію: не бере участі в житті споживчих товариств, не докладає жодних зусиль, не вкладає коштів у розвиток і навіть не підтримує споживчу кооперацію через придбання товарів та послуг в кооперативних магазинах та інших закладах.

Сьогодні члени споживчих товариств мають вільний доступ до всього розмаїття товарів та послуг, але не отримують ніяких пільг при їх придбанні в магазинах та закладах споживчої кооперації. Крім того, у зв'язку зі складним економічним становищем у державі, а також зниженням ефективності господарювання в системі вони в багатьох випадках не отримують і виплати на свої паї. Природно, що за таких обставин пайовики втрачають зацікавленість у споживчій кооперації та немотивовані брати активну участь в її житті.

Водночас відповідно до законодавства кожен пайовик має один голос, незалежно від розміру свого пайового внеску та реальної участі в діяльності споживчого товариства. Як наслідок, ключові питання діяльності споживчих товариств не завжди можуть бути вирішені або вирішуються неоперативно, оскільки пасивні пайовики не беруть участі в зборах - рішення не набирає необхідної кількості голосів.

Для активізації членів споживчих товариств та усунення вказаних перешкод і ризиків необхідно якісно оновити кооперативну політику та активізувати організаційно-кооперативну роботу серед населення. Основною метою нової кооперативної політики має стати повернення споживчої кооперації до своєї первинної ідеї - задоволення споживчих очікувань і потреб пайовика-споживача. Для максимально ефективного реалізації цього напряму подальшої реформи необхідно провести перереєстрацію членів споживчих товариств системи Укоопспілки з метою визначення їх поточної кількості, а також споживчих

очікувань від діяльності системи споживчої кооперації України. Зазначений підхід дасть змогу зберегти цінності та дух кооперації, її соціальну місію, а також мотивувати членів споживчих товариств брати активну участь у діяльності системи.

При цьому запорукою успіху нової кооперативної політики є підвищення ефективності господарської діяльності в системі. В умовах вільного доступу пайовиків до товарів та послуг за ринковими цінами, вони будуть зацікавлені в тому, щоб придбавати їх для споживання на якомога вигідніших умовах. Споживча кооперація завжди була одним з лідерів торговельного обслуговування населення і має зберегти за собою цю позицію. Для цього споживчі товариства, їх спілки та створені ними підприємства повинні об'єднати зусилля і можливості та створити умови, за яких пайовики зможуть придбавати різноманітні товари і послуги високої якості за цінами, нижчими, ніж у конкурентів. Разом з ефективною організаційно-кооперативною роботою це мотивуватиме членів споживчих товариств обирати в першу чергу магазини та заклади споживчої кооперації для задоволення своїх споживчих потреб. Більше того, це сприятиме зміцненню іміджу споживчої кооперації як соціально свідомої та відповідальної організації, а також зростанню обсягів і показників її господарської діяльності.

На сьогоднішній день устрій системи Укоопспілки не повною мірою відповідає положенням Закону України «Про споживчу кооперацію», який є основним актом законодавства про споживчу кооперацію в державі [10]. Зокрема відповідно до статті 8 цього Закону «об'єднуватися у місцеві спілки, в тому числі Центральну спілку споживчих товариств України» можуть лише споживчі товариства. Тобто Закон чітко визначає, що споживспілки можуть бути створені лише споживчими товариствами. Самим споживспілкам Закон такого права не надає. Як наслідок, прямими засновниками спілок, які входять до складу системи (райспоживспілок, облспоживспілок та Укоопспілки), можуть бути тільки споживчі товариства, а не їх спілки різного рівня.

Така організація системи дає підстави споживцям відповідно до п. 2 ч. 1 ст. 8 Закону України «Про споживчу кооперацію» здійснювати делеговані повноваження щодо «представництва і захисту прав та інтересів споживчих товариств, їх членів та обслуговуваного населення у відповідних державних та інших органах, а також у міжнародних організаціях».

Система споживчої кооперації України побудована інакше, ніж це передбачено Законом України «Про споживчу кооперацію». В існуючій системі споживчі товариства є прямими засновниками райспоживспілок. В окремих областях деякі зі споживчих товариств є прямими засновниками обласних спілок. У більшості ж випадків членами обласних спілок є не споживчі товариства, як це передбачено Законом, а райспоживспілки. Аналогічна ситуація і щодо Укоопспілки, яка об'єднує обласні спілки споживчих товариств та Кримспоживспілку, а не споживчі товариства. Тобто устрій системи споживчої кооперації не повною мірою узгоджується з положеннями основного Закону про споживчу кооперацію України.

Більше того, це зумовлює суперечливість підстав, на яких споживспілки зараз виконують делеговані повноваження та функції, оскільки не завжди вони були делеговані їм споживчими товариствами. Наведені обставини свідчать про необхідність перегляду засад організації системи споживчої кооперації та її перебудови з тим, щоб адаптувати до умов ринкової економіки, сучасного законодавства та захистити кооперативні організації і підприємства від зазіхань та тиску з боку сторонніх осіб.

У системі споживчої кооперації України діє концепція неподільного майна, яка передбачає спеціальні процедури щодо продажу, передачі в оренду, заставу тощо кооперативного майна, включеного до переліку неподільного майна. Метою її запровадження було забезпечення збереження майна споживчої кооперації та запобігання його недобросовісному відчуженню на користь сторонніх осіб.

Для розпорядження неподільним майном споживчим товариств-

вам, їх спілкам та створеним ними підприємствам необхідно проводити аукціони та отримувати згоду спілки вищого рівня, в тому числі й Укоопспілки. Така процедура подекуди може тривати кілька місяців, а споживчі товариства та їх спілки не мають змоги приймати оперативні господарські рішення і ефективно використовувати майно, в тому числі шляхом його продажу чи передачі в користування стороннім особам. У такій ситуації система з одного боку захищає споживчі товариства, їх спілки та створені ними підприємства від рішень, які можуть призвести до заподіяння їм шкоди, а з іншого - створює перешкоди для розвитку їх господарської діяльності та ефективного використання кооперативного майна.

Дія концепції неподільного майна зумовлює те, що споживчі товариства та їх спілки усіх рівнів хоча формально і є власниками закріпленого за ними майна, але на практиці не можуть повною мірою реалізовувати свої права власника: володіти, користуватися та розпоряджатися цим майном, їх правомочності обмежені локальними нормативними актами, які діють в системі.

У ході реформування доцільно переглянути цю концепцію та принципи формування переліку неподільного майна. Слід визначити необхідний мінімум майна, який забезпечуватиме діяльність системи та може бути використаний для налагодження економічних зв'язків загальнодержавного рівня в системі споживчої кооперації - стратегічне майно. Решту майна можна віднести до нестратегічного, яким споживчі товариства, їх спілки та створені ними підприємства можуть вільно розпоряджатися відповідно до закону.

Більше того, суперечливими є і самі терміни «подільне майно» та «неподільне майно». Тому в рамках реформи доцільно відмовитися від їх використання і запровадити поняття «стратегічне майно» та «нестратегічне майно», що більшою мірою відображатиме зміст та причини існування в системі обмежень на розпорядження майном, необхідним для забезпечення її діяльності та подальшого розвитку.

Висновки й перспективи подальших досліджень

Фінансові відносини системи споживчої кооперації поділяються на дві групи: централізовані і децентралізовані. Подвійна сутність товариства споживчої кооперації як неприбуткового із правом ведення підприємницької діяльності обумовлює специфіку організації фінансів. Критерієм ефективності основної діяльності є задоволення матеріальних і соціальних інтересів членів, а підприємницької – максимізація прибутку.

Фінансова стратегія розвитку торгівельних підприємств споживчої кооперації має ґрунтуватися на таких принципах: удосконалення організаційно-правової форми; підвищення ефективності господарської діяльності; покращення кооперативної політики та організаційно-кооперативної роботи; лібералізація порядку використання та розпорядження кооперативним майном

Потужним фактором збільшення фінансової конкурентоспроможності роздрібною мережі споживчої кооперації є збільшення обсягу продаж товарів пайовикам. Необхідно також активізувати роботу з відновлення оптової ланки як ефективної системи товаропостачання роздрібною мережі з застосуванням логістичних підходів.

У системі споживчої кооперації майно і власність концентрується на різних щаблях, що обумовлює специфічний прояв функцій фінансів. Фінансова стратегія розвитку торгівельних споживчих товариств має передбачати відмову від концепції «неподільного майна» на користь «стратегічного» майна. Реалізація цього напряму реформування дозволить зміцнити інститут власності в системі, поліпшити імідж споживчої кооперації як власника та дасть змогу споживчим товариствам і їх спілкам вільно та оперативно використовувати наявні у них ресурси відповідно до чинного законодавства України.

Перспективи подальших досліджень полягають в обґрунтуванні стратегічної картки розвитку фінансової діяльності торгівельних споживчих товариств.

Література

1. Жукевич, С.М. Стратегічний аналіз діяльності підприємств споживчої кооперації: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04 [Текст]./ С.М. Жукевич; Терноп. держ. екон. ун-т. - Т., 2006. - 20 с.
2. Ананьєв, О. Особливості динаміки розвитку торговельних підприємств у системі споживчої кооперації України в транзитивний період [Електронний ресурс]./ О.М. Ананьєв, О.І. Белей // Торгівля, комерція, підприємництво. – 2009. - №10. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Torg/2009_10/03.pdf
3. Рибалко, Л.А. Формування системи управління якістю споживчої кооперації України: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 [Текст]./ Л.А. Рибалко; Полтав. ун-т спожив. кооп. України. - Полтава, 2008. - 20 с.
4. Зеліско, А.В. Споживчі товариства як вид неприємницьких товариств [Текст]./ А.В. Зеліско // Університетські наукові записки. – 2005. - №4(16). – С.132-136.
5. Масленніков, О.Ю. Основні аспекти розбудови стратегічної концепції розвитку споживчої кооперації [Текст]./ О.Ю. Масленніков, С.О. Журба // Науковий вісник НЛТУ. – 2008. – Вип. 18.1 - С.159-162.
6. Балабан, М.П. Ефективність функціонування та стратегія розвитку оптової торгівлі споживчої кооперації: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.07.05 [Текст]./ М.П. Балабан; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. - Х., 2004. - 18 с.
7. Лісіца, В.В. Ефективність територіальної організації роздрібної торгівлі споживчої кооперації: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.07.05 [Текст]./ В.В. Лісіца; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. - Х., 2004. - 18 с.
8. Маркіна, І.А. Управління споживчою кооперацією як соціально-економічною системою: теорія та практика: Автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.02.03 [Текст]./ І.А. Маркіна; Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М.Туган-Барановського. - Донецьк, 2006. - 38 с.
9. Про Програму подальшого реформування споживчої кооперації України: Постанова XXI (позачергового) з'їзду споживчої кооперації України від 4 жовтня 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN78327.html
10. Про споживчу кооперацію: Закон України від 10.04.1992 № 2265-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2265-12>

УДК 622.012.002.5:620.9

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОСЯГНЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО РІВНЯ ВИКОРИСТАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ НА ГІРНИЧОРУДНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

*Рекова Н.Ю., д.е.н, професор,
Темченко Г.В., здобувач,
Донецький державний університет управління*

Запропонована модель оптимізації виробничої програми гірничорудного підприємства за критерієм мінімізації енергоємності гірничого виробництва, що забезпечить мінімум енергетичних витрат на випуск товарної продукції. Розраховано оптимальні обсяги випуску товарного концентрату на ПАТ «ЦГЗК» за умови узгодженості ризиків незбалансованості процесів збагачення та огрудкування з метою визначення необхідної кількості власної залізорудної сировини для виробництва запланованого обсягу обкатишів та реалізації програми з енергозбереження на підприємстві в цілому.

Предложена модель оптимизации производственной программы горнорудного предприятия по критерию минимизации энергоёмкости горного производства, обеспечивающая минимум энергетических затрат на выпуск товарной продукции. Рассчитаны оптимальные объёмы выпуска товарного концентрата на ПАО «ЦГОК» при условии согласованности рисков несбалансированности процессов обогащения и окаткования с целью определения необходимого количества собственного железорудного сырья для обеспечения производства запланированного объёма окатышей и реализации программы энергосбережения на предприятии в целом.

The model of optimization of the productive program of mining enterprise offers on the criterion of minimization of power-hungryness of mountain production, providing a minimum of power expenses on producing of commodity products. The optimal volumes of output of commodity concentrate are expected on PSS «СМРС» on condition of co-ordination of risks of unbalanced of processes of enriching and pelletizing with the purpose of determining the necessary amount of own iron-ore raw material for providing of production of the pre-arranged volume of pellets and realization of the program of energy-savings on an enterprise on the whole.

**Постановка проблеми в загальному виді,
зв'язок з науковими й практичними завданнями**

Однією з основних проблем української економіки є висока енергоємність ВВП, що за даними Міжнародного енергетичного агентст-

ва складає 0,5 кг нафтового еквіваленту на 1 дол. США. Цей показник в 2,6 рази перевищує рівень енергоемності розвинених країн світу (0,21 кг на 1 дол. США). Гірничорудні підприємства, що входять до гірничо-металургійного комплексу (ГМК) України, є одними з найбільших споживачів сировини, матеріально-технічних і паливно-енергетичних ресурсів, і відповідно виробників промислової продукції. При цьому системне значення для подальшого стабільного розвитку гірничо-металургійному комплексу України, має високий ступінь зношення основних фондів (на окремих підприємствах досягає 80 % і більше) і значне відставання технічного рівня добувної галузі промисловості від кращих світових досягнень. Така технічно нераціональна експлуатація основних фондів стала однією з основних причин, що привела до надмірно високої енергоемності продукції. У свою чергу, надвисокі витрати енергоносіїв призвели до зниження конкурентноспроможності української металопродукції та втрати суттєвої частки зовнішнього та внутрішнього ринків залізорудної сировини. Особливо ця проблема загострилася після приєднання України до СОТ та визначення шляхів з поступової інтеграції в ЄС.

Тому, для підвищення конкурентних позицій вітчизняних гірничорудних підприємств необхідно запроваджувати комплексний моніторинг діяльності з позицій енергозбереження, що дозволить своєчасно коригувати запланований виробничий випуск товарної продукції з урахуванням забезпечення оптимальної енергоемності та розробляти пропозиції щодо відповідного корегування окремих напрямків діяльності з метою нормалізації та підвищення ефективності виробництва в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Проблемами підвищення енергоефективності на гірничорудних підприємствах займалися відомі вчені і практики України та СНД: Суходоля О. М., Хорольський Д. В., Бабець Є. К., Тонкаль В. Є., Ляхомський А. В., Гончаров С. А., Авілов-Карнаухов Б. Н. [1-7]. та інші.

Разом з тим, необхідно зауважити, що на теперішній час практично відсутні наукові розробки, що охоплювали б весь комплекс питань з ефективного використання енергетичних ресурсів з урахуванням галузевих особливостей та сучасного стану економічного середовища, в якому функціонують гірничорудні підприємства України [8]. Отже, питання побудови організаційно-економічного забезпечення зниження енергоємності товарної продукції на гірничорудних підприємствах залишаються малодослідженими.

Загальна мета дослідження

Метою статті є визначення ефективного рівня енергоємності товарної продукції на гірничорудних підприємствах за умови використання показника сукупних витрат енергетичних ресурсів гірничозбагачувального виробництва.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

В умовах ринкової економіки головним критерієм оцінки діяльності підприємства є прибуток, що утворюється в процесі реалізації товарної продукції. Наприклад, ПАТ «ЦГЗК» виробляє два види товарної продукції: концентрат та обкотиші. Комбінат має різні виробничі потужності по товарній продукції, різні енергетичні й фінансові витрати на їх виробництво й неоднакові ціни. Отже, виробничі потужності комбінату можуть бути оптимізовані, шляхом їх перерозподілу для одержання максимального прибутку при зниженні загальної енергоємності гірничого виробництва.

Для спрощення розрахунків не будемо виділяти собівартість видобутку руди з собівартості виробництва концентрату і будемо вважати її однаковою, як для концентрату, що реалізується на сторону (товарного) та такого, що використовується для виробництва обкотишів. Залежності визначимо виходячи з таблиці даних, що характеризують роботу ПАТ «ЦГЗК» за 2007-2008 роки, включивши в них наскрізні енергетичні витрати по концентрату та енергетичні витрати на виробництво обкотишів за переділом (табл. 1).

Таблиця 1

Вихідні дані для розрахунку залежності енергетичних витрат ПАТ «ЦГЗК» від обсягів виробництва концентрату та обкотишів

Період	Загальне виробництво концентрату, тис.т	Товарний концентрат тис.т	Витрати енергії на концентрат, т у.п.	Товарні обкотиші, тис.т	Витрати енергії на обкотиші т у.п.
01.07	503,3	304,2	14686,9	203,1	4445,9
02.07	456,0	264,2	13270,1	183,5	4062,4
03.07	500,0	282,3	14628,3	208,3	4481,4
04.07	492,0	283,0	13867,2	200,0	4277,0
05.07	490,0	370,9	14563,3	114,0	2651,0
06.07	485,0	278,0	14325,4	197,5	4231,0
07.07	500,0	286,2	15012,3	204,0	4300,8
08.07	509,5	293,5	15602,8	206,0	4247,2
09.07	485,0	277,3	14456,5	198,0	4155,3
10.07	500,0	368,7	15016,1	125,0	3002,7
11.07	515,0	309,1	16264,6	197,0	4168,8
12.07	505,5	290,5	16520,2	205,0	4392,1
01.08	570,0	354,5	16281,7	205,5	4436,0
02.08	548,0	345,3	15039,2	194,0	4177,9
03.08	549,0	413,6	15677,6	129,0	3067,9
04.08	550,0	401,6	15838,1	142,0	3315,3
05.08	570,0	350,6	16285,6	210,0	4597,8
06.08	522,5	308,8	15335,1	204,5	4298,1
07.08	548,5	328,5	16166,7	210,5	4421,6
08.08	508,0	287,5	16238,5	211,0	4416,7
09.08	508,0	334,5	15248,9	166,0	3494,1
10.08	489,0	344,8	14540,9	138,0	3116,3
11.08	146,5	108,0	5335,8	36,9	920,8
12.08	211,5	94,5	6678,9	112,0	2710,4
середня	485,9	303,3	14453,4	175,0	3807,9
питомі			29,74		21,76

В середньому виробництво концентрату за період 2007-2008 років склало 485,9 тис.т на місяць, що дорівнює 5830,8 тис.т на рік. Це в межах виробничої потужності, що дорівнює 5900,0 тис.т концентрату на рік. При цьому 303,3 тис.т концентрату на місяць або 3639,6 тис.т на рік реалізовувалося на сторону як товарний. Наскрізні витрати

енергії при виробництві концентрату склали 14453,4 т у.п. на весь випуск за місяць. Це дорівнює витратам енергії у 173,4 тис.т у.п. на рік. Питомі витрати енергії при виробництві концентрату склали 29,74 кг у.п./т.

Виробництво обкотишів за цей період склало в середньому 175,0 тис.т на місяць або 2100,0 тис.т на рік. Виробнича потужність комбінату по обкотишам дорівнювала у 2008 р 2140,0 тис.т. Загальні витрати енергії по фабриці огрудкування склали 3807,9 т у.п. на місяць або 45,7 тис.т у.п. на рік. Питомі витрати енергії на виробництво обкотишів – 21,76 кг у.п./т. загальна енергоємність виробництва 1 т обкотишів складає 51,5 кг у.п. Таким чином ПАТ «ЦГЗК» витрачає на виробничу діяльність близько 219,1 тис.т у.п. за рік. Залежності витрат за переділами від обсягів виробництва товарної продукції по гірничозбагачувальному комбінату представлено на рис.2 та 3.

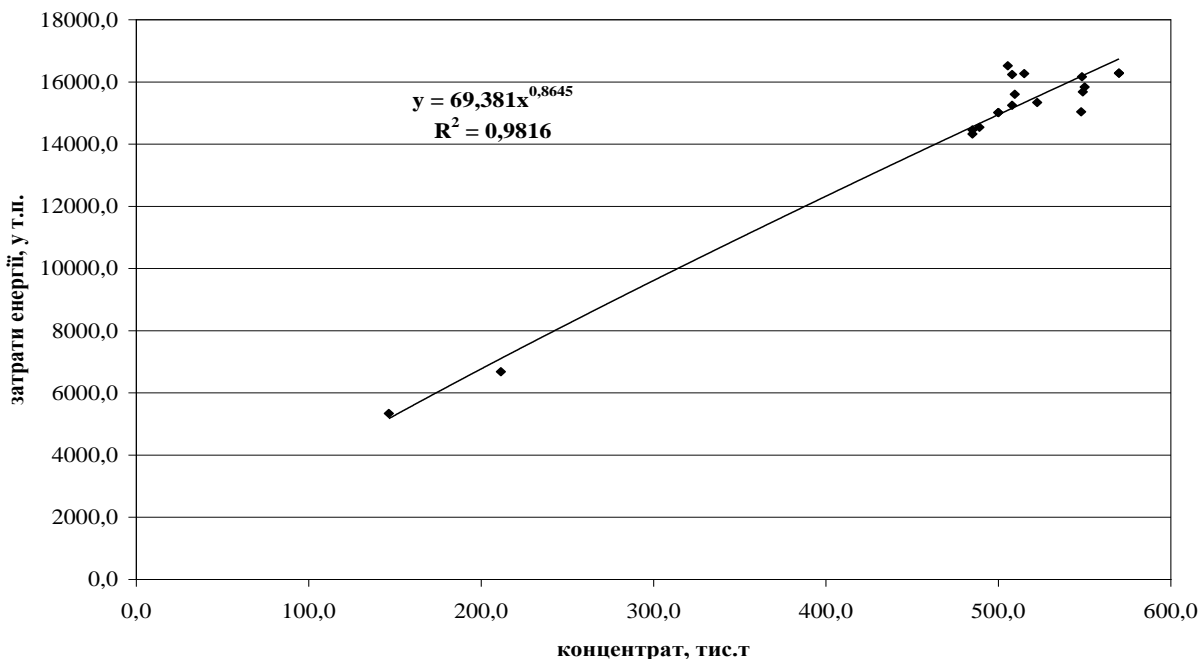


Рис. 2. Залежність наскрізних витрат енергії на виробництво концентрату від обсягів виробництва

Перевірка статистичної ймовірності рівнянь підтверджує їх відповідність фактичним даним роботи гірничозбагачувальних підприємств (коефіцієнт детермінації складає відповідно 0,9816 та 0,9927). Таким чином, залежність наскрізних енергетичних витрат на вироб-

ництво концентрату та обкотишів за переділом можна представити наступним чином:

концентрат $e_K = 69,381 \cdot A_K^{0,8645}$, т у.п. обкотиші $e_O = 40,598 \cdot A_O^{0,8802}$, т у.п.

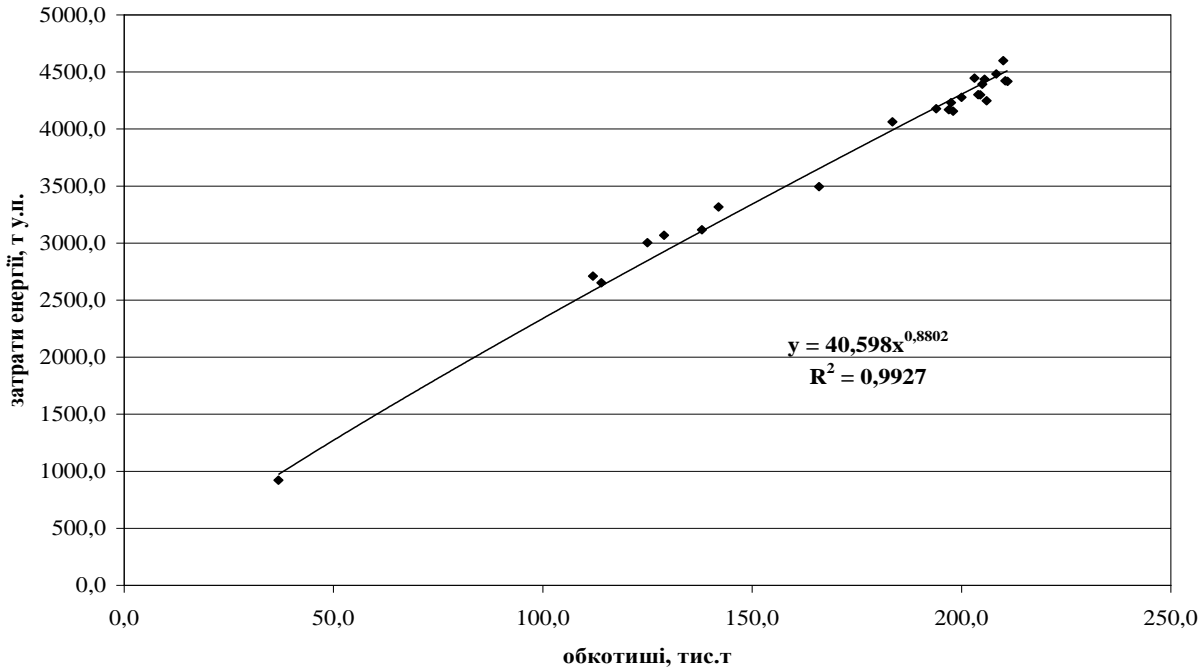


Рис. 3. Залежність витрат енергії на виробництво обкотишів (переділ) від обсягів виробництва

В загальному вигляді модель оптимізації виробничої програми гірничорудного підприємства за критерієм мінімізації енергоємності гірничого виробництва набуде наступного виду

$$E = \frac{69,381 \cdot A_K^{0,8645} + 40,598 \cdot A_O^{0,8802}}{\left(A_K - \frac{A_O}{\gamma_{OK}} \right) \cdot C_K + A_O \cdot C_O}, \text{ кг у.п./грн.} \rightarrow \min \quad (1)$$

Така форма представлення коефіцієнту енергоємності виробництва дозволяє перерозподілити виробничі можливості фабрики збагачення, визначити оптимальні обсяги виробництва обкотишів та можливості реалізації товарного концентрату, що забезпечить мінімум енергетичних витрат на виробництво та оптимальний рівень його енергоємності. При виборі оптимального варіанта продуктивності гірничого підприємства по товарній продукції, практичні розрахунки

базуються на встановлених закономірностях зміни енергетичних витрат за видами випускаємої продукції з врахуванням цін на її реалізацію. При цьому враховуються обмеження продуктивності гірничими можливостями підприємства і плановими завданнями на виробництво відповідно до існуючого попиту на залізорудну сировину. Обмежуючим моментом виступає і загальний розмір енергетичних витрат, які перебувають у розпорядженні підприємства для організації своєї діяльності. Розрахунки проводяться шляхом реалізації алгоритму, що представлений на рис. 4.

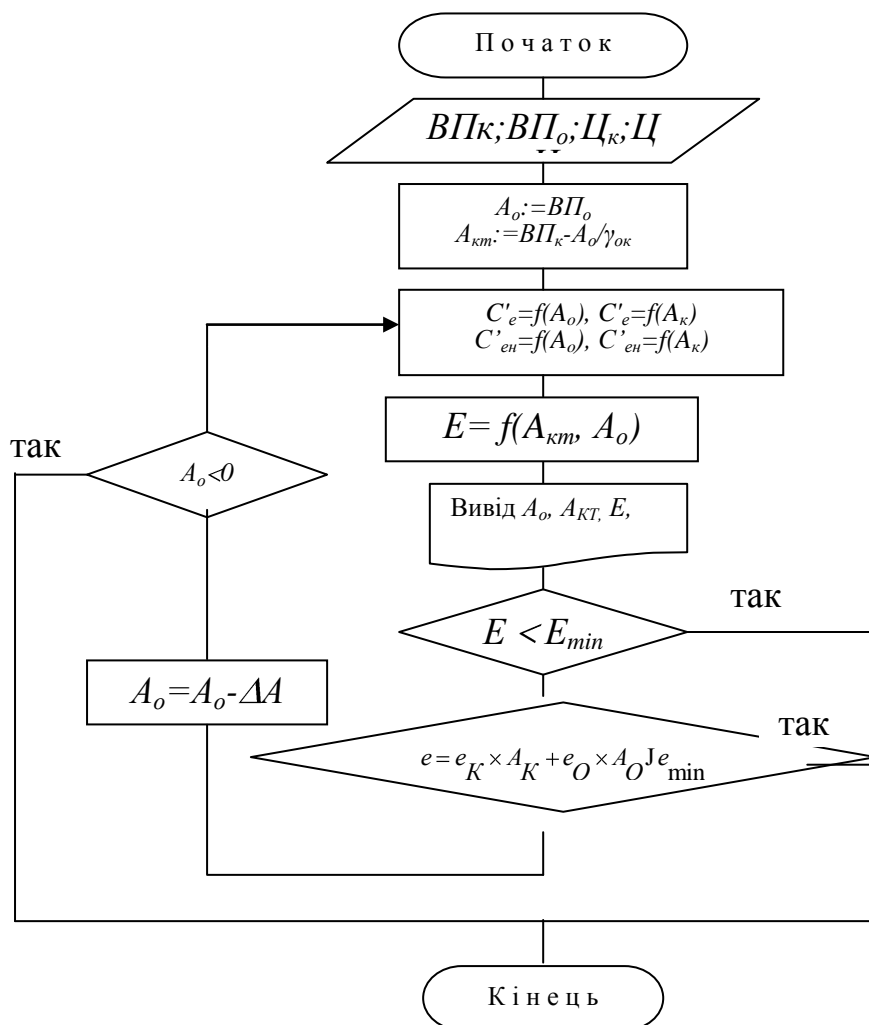


Рис. 4. Блок-схема розрахунків для визначення обсягів товарної продукції гірничорудного підприємства

Залежність енергоємності товарної продукції окремо від обсягів виробництва обкотишів та товарного концентрату представлено на рис 5. Аналіз показує, що збільшення обсягів виробництва обкотишів

зменшує енергоємність товарної продукції, а збільшення обсягів реалізації товарного концентрату, навпаки, збільшує енергоємність товарної продукції. Це пояснюється тим, що ціна обкотишів в 1,51 рази вища за ціну товарного концентрату, а сумарні енергетичні витрати на одиницю продукції – лише в 1,43 рази вище по концентрату ніж по обкотишам.

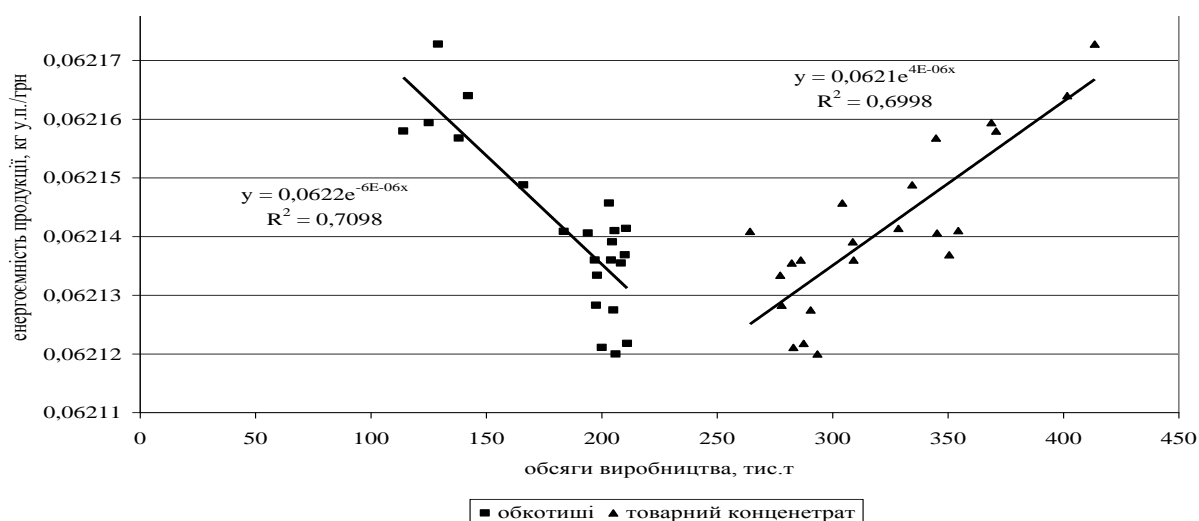
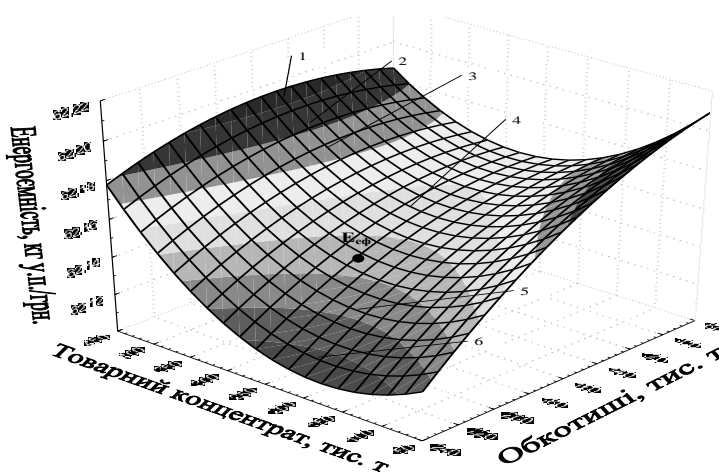


Рис. 5. Залежність енергоємності товарної продукції від обсягів виробництва товарного концентрату та обкотишів

Використання програмного забезпечення STATISTIKA 07 дозволило отримати графічну інтерпретацію встановлених залежностей (рис. 6 та 7).



1 - > 62,2 ; 2 - < 62,2 ; 3 - < 62,18 ; 4 - < 62,16 ; 5 - < 62,14 ; 6 - < 62,12
енергоємність продукції, кг. у.п./т.

Рис. 6. Просторовий графік залежності енергоємності товарної продукції від обсягів випуску обкотишів та товарного концентрату.

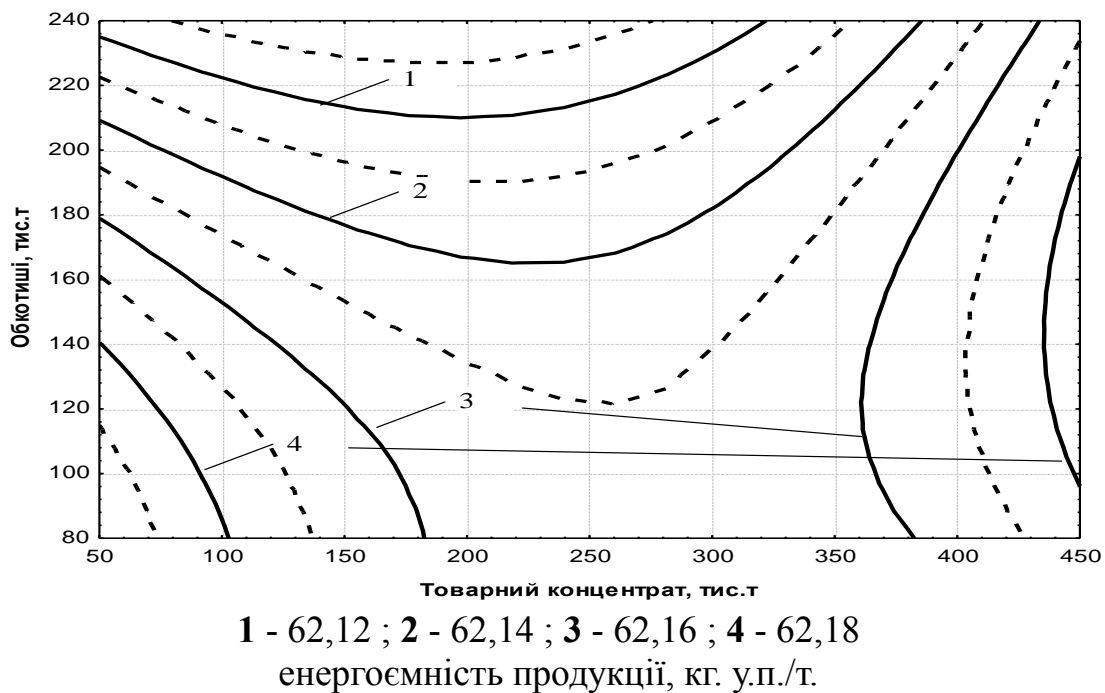


Рис. 7. Графік залежності енергоємності товарної продукції від обсягів випуску обкотишів та товарного концентрату на площині.

За допомогою статистичної обробки даних ПАТ «ЦГЗКа» у відповідності до отриманих на рис. 5-7 кореляційних залежностей можна зробити наступні висновки:

Оптимальна енергоємність товарної продукції підприємства досягається при показниках виготовлення обкотишів порядку 230 тис.т та товарного концентрату приблизно 290 тис.т.

Для забезпечення загальної енергоємності продукції у діапазоні 62,12-62,18 кг у.п./тис.грн. та отримання оптимальних результатів переробки залізорудної сировини (загального обсягу концентрату) доцільно підтримувати виробництво товарного концентрату у діапазоні 290-320 тис.т. за місяць.

Зниження енергоємності за рахунок зменшення випуску товарного концентрату нижче зазначеного діапазону призведе до виникнення додаткових фінансових втрат в цілому по ПАТ «ЦГЗК» та зменшення випуску обкотишів за умов нестабільного попиту на кінцеву продукцію.

На наступному етапі за допомогою множинної регресії досліджується теоретична залежність зміни обсягів виробництва концент-

рату та обкотишів на рівень енергоємності товарної продукції ПАТ «ЦГЗК». Шляхом використання статистичного аналізу Microsoft Excel отримано наступне рівняння регресії:

$$Y_t = 0,0622 - 6,3213 E - 7 * X + 6,9297 E - 8 * Y + 8,9593 E - 10 * X^2 + 1,1737 E - 9 * X * Y - 2,0307 E - 9 Y^2 \quad (2)$$

де X – обсяги виробництва товарного концентрату, тис.т;

Y – обсяги виробництва обкотишів, тис. т

Коефіцієнт детермінації (R^2) для даного рівняння регресії складає 70%, що свідчить про його високу значимість. Значення F -критерію, що спостерігається, складає 6,41. Табличне значення F -критерію при величині ймовірності відхилення 0,05 значно менше і складає 2,57. Таким чином, можна зробити висновок про те, що висока значимість отриманого рівняння не є випадковою. В процесі аналізу багатofакторної моделі потрібно перевірити значимість коефіцієнтів регресії. Табличне значення t -критерію при величині ймовірності відхилення 0,05 складає 1,74. В результаті розрахунку t -критерію для коефіцієнтів багатofакторної моделі, їх значення для усіх коефіцієнтів регресії перевищує табличне, тобто фактори є значимими і суттєво впливають на енергоємність товарної продукції.

На основі отриманих рівнянь розраховано теоретичні значення енергоємності продукції за вихідними даними роботи ПАТ «ЦГЗК» у 2007 – 2008 роках та порівняно з фактичними (табл. 2).

Аналіз отриманих результатів показує, що з точки зору оптимізації енергоємності програми випуску товарної продукції: зниження загального рівня енергетичних витрат та забезпечення функції енергозбереження гірничозбагачувальних комбінатів, необхідно забезпечити максимальне використання виробничої потужності фабрики огрудкування.

Виробнича потужність фабрики огрудкування ПАТ «ЦГЗК» у 2007 році була 2000,0 тис.т на рік, або 166,7 тис.т на місяць та 2140 тис.т на рік у 2008 році або 178,4 тис.т на місяць. Фактичні обсяги виробництва обкотишів у 2007-2008 роках коливалися від 114,0 до

210,5 тис.т на місяць. Рівень освоєння виробничої потужності склав 112,1% у 2007 р і 91,6% у 2008 р.

Таблиця 2

Розрахунки енергоємності товарної продукції ПАТ «ЦГЗК»

Товарний концентрат тис.т	Витрати енергії на концентрат т у.п.	Товарні обкотиші, тис.т	Витрати енергії на обкотиші т у.п.	Енергоємність товарної продукції, кг у.п./грн		Відхилення теоретичних значень від фактичних
				фактична	теоретична	
304,2	14686,9	203,1	4445,9	0,062146	0,062093	5,2259E-05
264,2	13270,1	183,5	4062,4	0,062141	0,062097	4,4112E-05
282,3	14628,3	208,3	4481,4	0,062136	0,062088	4,7208E-05
283,0	13867,2	200,0	4277,0	0,062121	0,062092	2,9175E-05
370,9	14563,3	114,0	2651,0	0,062158	0,062120	3,8075E-05
278,0	14325,4	197,5	4231,0	0,062128	0,062092	3,5876E-05
286,2	15012,3	204,0	4300,8	0,062136	0,062091	4,5378E-05
293,5	15602,8	206,0	4247,2	0,062120	0,062091	2,9294E-05
277,3	14456,5	198,0	4155,3	0,062133	0,062092	4,1242E-05
368,7	15016,1	125,0	3002,7	0,062159	0,062120	3,9642E-05
309,1	16264,6	197,0	4168,8	0,062136	0,062097	3,9474E-05
290,5	16520,2	205,0	4392,1	0,062128	0,062091	3,6762E-05
354,5	16281,7	205,5	4436,0	0,062141	0,062102	3,8514E-05
345,3	15039,2	194,0	4177,9	0,062141	0,062104	3,6417E-05
413,6	15677,6	129,0	3067,9	0,062173	0,062130	4,3229E-05
401,6	15838,1	142,0	3315,3	0,062164	0,062126	3,7537E-05
350,6	16285,6	210,0	4597,8	0,062137	0,062100	3,6995E-05
308,8	15335,1	204,5	4298,1	0,062139	0,062094	4,5503E-05
328,5	16166,7	210,5	4421,6	0,062141	0,062095	4,6600E-05
287,5	16238,5	211,0	4416,7	0,062122	0,062088	3,4070E-05
334,5	15248,9	166,0	3494,1	0,062149	0,062110	3,9279E-05
344,8	14540,9	138,0	3116,3	0,062157	0,062115	4,1507E-05

Порівняння теоретичних значень енергоємності товарної продукції з фактичними показало високий рівень відповідності (рис. 8). Коefіцієнт детермінації між ними склав 0,842.

З точки зору енергозбереження випуск обкотишів не може бути нижчим за 171 тис.т на місяць, або 2052 тис.т на рік. При цьому за мінімальним обсягом випуску обкотишів максимальний обсяг випуску товарного концентрату повинен складати 364 тис.т на місяць, або 4368, тис.т на рік. При максимальних обсягах, досягнутих фабрикою огрудкування у 210 тис.т обкотишів на місяць випуск товарного кон-

центрату не повинен перевищувати 365 тис.т на місяць, або 4380 тис.т на рік. Це відповідає виробничій потужності збагачувальної фабрики комбінату у 5900 тис.т на рік.

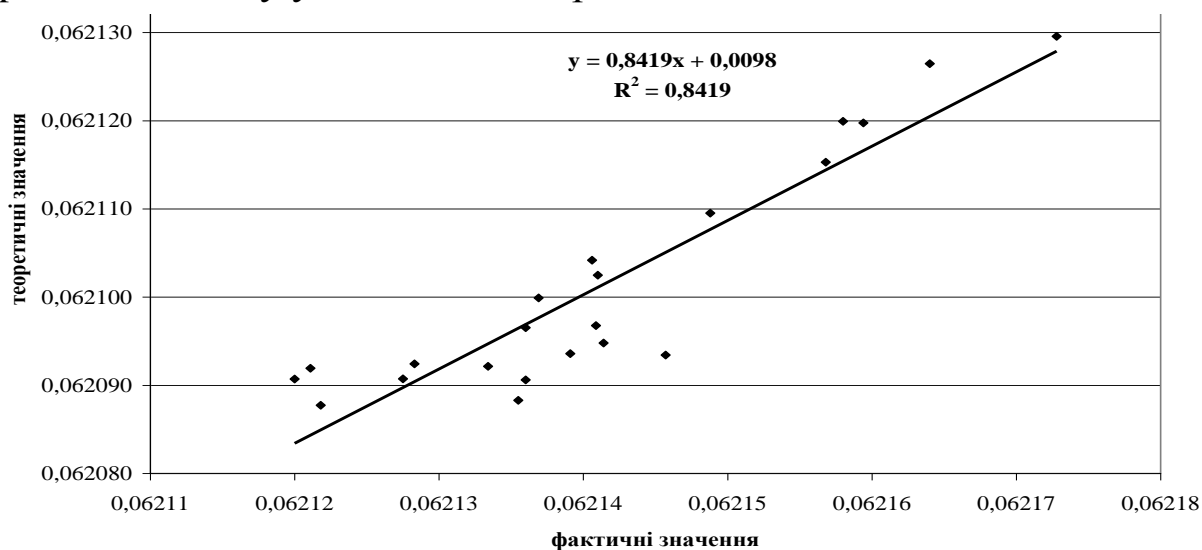


Рис. 8. Співвідношення фактичних і теоретичних значень енергоємності товарної продукції ПАТ «ЦГЗК» за 2007 -2008 рр.

Скорочення випуску товарного концентрату буде сприяти зниженню енергоємності товарної продукції, але в той же час підвищувати ризик незабезпеченості виробництва власним концентратом. Оптимальні обсяги випуску товарного концентрату можна планувати за умови узгодженості ризику незбалансованості процесів збагачення та огрудкування з прагненням забезпечити найменший рівень енергоємності товарної продукції направлений на реалізацію програми енергозбереження на підприємстві. Ризик невідповідності обсягів виробництва обкотишів рівню його забезпеченості концентратом власного виготовлення можна визначити по середньоквадратичному відхиленню обсягів їх виробництва від середньої очікуваної величини виробництва обкотишів за певний період.

За період 2007 – 2008 років середній очікуваний рівень виробництва обкотишів на ПАТ «ЦГЗК» був 184,2 тис.т. за місяць. Середньоквадратичне відхилення обсягів виробництва обкотишів за цей період розрахуємо за формулою

$$\sigma = \sqrt{\sum_{i=1}^n (O_i - \bar{O})^2}, \quad (3)$$

де O_i – значення планового обсягу виробництва обкотишів у i -му періоді;

\bar{O} - середнє очікуване значення обсягів виробництва.

Очікуване відхилення обсягів виробництва обкотишів від середньої величини складає 32,2 тис. т, або 17,5%.

У відповідності до теорії статистики всі 100% можливих варіантів виробництва обкотишів будуть знаходитися в діапазоні $\pm 3\sigma$, або $\pm 52,5\%$.

Таким чином, за мінімального випуску обкотишів 171 тис.т на місяць мінімальні обсяги товарного концентрату повинні складати 260 тис.т. При вищому рівні виробництва товарного концентрату енергоємність товарної продукції буде зростати і при випуску у 364 тис.т перестане відповідати умовам енергозбереження при виробництві товарної продукції.

Для максимального обсягу випуску обкотишів у 210 тис.т на місяць раціональний діапазон випуску товарного концентрату складає від 319 тис. т до 365 тис. т.

На основі виконаних розрахунків отримано оптимальні значення обсягів виробництва товарної продукції. Мінімальний коефіцієнт енергоємності виробництва дорівнює 0,06211 кг у.п./грн при виробництві 1800 тис.т обкотишів. Вільні виробничі площі збагачувальної фабрики дозволять виготовити 4029 тис.т товарного концентрату і реалізувати його на сторону.

Загальний рівень енергоспоживання при таких обсягах виробництва складе $C_{en} = 29,74 \cdot 4029 + 51,5 \cdot 1800 = 212522,5$ т у.п

Це менше ніж у 2010 році

$$\Delta C_{en} = 226629,3 - 212522,5 = 14106,8 \text{ т у.п}$$

При діючих цінах на енергетичні ресурси така економія складе

$$\Delta C_{en} = 14106,8 * 2975 = 41967,73 \text{ тис. грн.}$$

Висновки й перспективи подальших досліджень

Оптимальним шляхом розв'язання проблеми підвищення енергоефективності гірничорудних підприємств є шлях інвестиційно-інноваційного розвитку, який забезпечує комплексний розвиток добувної галузі за рахунок реалізації взаємопов'язаних завдань і заходів, спрямованих на технічне оновлення виробництва, використання інноваційного науково-технічного потенціалу, формування високотехнологічного виробництва з використанням сучасних економіко-математичних розрахунків. У цьому контексті доцільно завчасно визначити оптимальний рівень енергоємності товарної продукції на гірничорудних підприємствах на основі використання показника сукупних витрат енергетичних ресурсів гірничо-збагачувального виробництва, що дозволить підвищити конкурентні позиції вітчизняної залізничної сировини.

Література

1. Суходоля О. М. Енергоефективність економіки в контексті національної безпеки: методологія дослідження та механізм реалізації: Монографія. К.; Вид-во НАДУ, 2006 – 424 с.
2. Хорольський Д. В. Оптимізація енерговитрат в умовах криворізьких гірничозбагачувальних комбінатів / Д. В. Хорольський // Економіка: проблеми теорії та практика. Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – Вип. 197. – С.1247-1255.
3. Бабець Є. К. Управління енергозбереженням в процесах рудопідготовки / Бабець Є. К., Сокур М. І. - Кривий Ріг: Мінерал, 2002, -410 с.
4. Аналіз зарубіжного законодавства и стандартів по енергоефективності / [Тонкаль В. Е., Стоянова И. И., Гагурин Е. В. та ін.] – К.: Арена-Еко, 1996.-36с.
5. Ляхомский А. В. Моделирование поверхности показателей энергоэффективности обогатительных производств горных предприятий / А. В. Ляхомский, С. В. Вахрушев, М. Г. Петров // Горный информационно-аналитический бюллетень, М.: МГГУ. - 2006. - №10. - С. 313-316.
6. Гончаров С. А. Пути снижения энергозатрат при добыче и переработке железистых кварцитов / С. А. Гончаров // Горный журнал. - 2008. - №11. - С. 81-83.
7. Авилов-Карнаухов Б. Н. Экономия электроэнергии на рудообогатительных фабриках / Б. Н. Авилов-Карнаухов, Л. Г. Зюбровский - М.: Недра, 1987.-160 с.
8. Темченко Г.В. Механізм забезпечення зниження енергетичних витрат на гірничозбагачувальних підприємствах / Г. В. Темченко // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – Тернопіль, 2012. – № 12(38). – С. 133-137.

9. Галузева програма енергоефективності та енергозбереження на період до 2017 р. Затверджено наказом міністра промислової політики України № 152 від 25.02.2009 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://mpp.kmu.gov.ua>.

10. Економіка підприємства: підручник / за заг. ред. С. Ф.Покропівного. – К: КНЕУ, 2001. – 528с.

11. Пиндайк Р. Микроэкономика: пер. с англ. / Пиндайк Р., Рубинфельд Д.; Науч. ред. Полтерович В. М., Данилов В. И. - М.: Дело, 2000. - 808 с.

УДК 342.12

КОНКУРЕНЦІЯ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ КРЕДИТНОГО РИНКУ

*Рекуненко І.І., к.е.н., доцент,
Струк Л.Є.,*

ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»

У даній статті розкрито основні підходи науковців до розуміння понять «конкуренція» та «конкурентоспроможність». Виділено групи факторів, що впливають на конкурентоспроможність банку. Розраховано показники концентрації кредитного ринку та виділено спільні та відмінні риси основних його суб'єктів. Запропоновано методи управління, що сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності банківських установ.

В данной статье раскрыты основные подходы ученых к пониманию понятий «конкуренция» и «конкурентоспособность». Выделены группы факторов, влияющих на конкурентоспособность банка. Рассчитаны показатели концентрации кредитного рынка и выделены общие и отличительные черты основных его субъектов. Предложены методы управления, которые будут способствовать повышению конкурентоспособности банковских учреждений.

In this article the basic scientific approaches to understanding the concepts of «competition» and «competitive are considered.»The factors which are affecting on the competitiveness of the bank are allocated. Indicators of concentration of credit market are calculated and common features of its main subjects re identified. The methods of administration that will promote the competitiveness of banks are suggested.

Постановка проблеми в загальному виді,

зв'язок з науковими й практичними завданнями

В сучасних умовах економічної глобалізації особливої актуальності набуває питання щодо забезпечення стабільного економічного

розвитку країни, на який значною мірою впливає розвиток банківського та парабанківського секторів. Світова криза здійснила значний вплив на розвиток кредитного ринку України та відповідно на діяльність основних його суб'єктів. Зокрема, зросла кількість учасників небанківського сектору та спостерігався вихід іноземних банків з ринку. Це призвело до посилення конкуренції між суб'єктами та здійснення ними більш агресивної політики з метою завоювання лідируючих позицій. Зі зниженням рівня довіри до банківської системи України, знижується кількість людей, що користуються послугами банківських установ. В такій ситуації значно зростає конкуренція як між окремими банками так і небанківськими фінансово-кредитними установами з метою завоювання лідируючих позицій на ринку та підвищення рівня довіри до своєї установи. З урахуванням цього виникає потреба у розробці заходів підвищення конкурентоспроможності банківських установ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Дослідженням питань конкуренції та конкурентоспроможності фінансових установ займалися такі вчені як: Т. Стубайло, О. Педалко, І. Ромашова, Ю. Заруба, Т. Гірченко. Серед іноземних авторів дослідженням конкурентних переваг займалися М. Портер, А. Сміт, Ф. Енгельс, П. Хейне, А. Маршалл та ін.

Загальна мета дослідження

Метою роботи є визначення рівня конкуренції між основними учасниками кредитного ринку України та розробка заходів підвищення їх конкурентоспроможності.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

З поняттям «конкурентоспроможність» тісно пов'язане поняття «конкуренція», оскільки оцінка конкурентоспроможності здійснюється за наявності конкурентної боротьби між суб'єктами на певному ринку. Для того, щоб детально охарактеризувати рівень конкуренції

на кредитному ринку України та визначити конкурентоспроможність окремих її суб'єктів (на прикладі банку) охарактеризуємо основні категорії даного поняття (рис. 1).

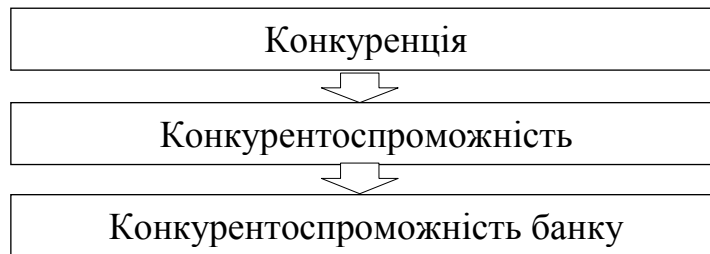


Рис. 1. Ключові категорії поняття «конкурентоспроможність банку»
(розробка автора)

Термін «конкуренція» (з лат. *concurrentia*) трактується як суперництво, змагання. Відповідно до Закону України «Про захист економічної конкуренції», економічна конкуренція (конкуренція) – «змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку» [1].

В науковій літературі точно не визначено хто першим та в який період часу ввів поняття «конкуренція». Перші засади конкурентної боротьби відображаються в наукових працях XVIII ст. Значу роль конкуренції для ринкової економіки визначив Адам Сміт в принципі «невидимої руки». Суть даного принципу полягала в тому, що основним механізмом, що спонукає суб'єктів господарювання здійснювати настанови «невидимої руки» є конкуренція.

Охарактеризуємо основні підходи до розуміння поняття «конкурентоспроможність». На думку Піддубного І. О. [2], конкурентоспроможність – це «потенціальна або реалізована здатність економічного суб'єкта до функціонування у релевантному зовнішньому середовищі, яка ґрунтується на конкурентних перевагах і відображає його позицію відносно конкурентів».

Як стверджує Кривенко В. Г. [3], конкурентоспроможність – це «спроможність господарських одиниць до ефективного функціонування на ринку, заснованого на пропозиції товарів, що відповідають запитам і перевагам покупців за якістю, кількістю і асортиментом в необхідні терміни і на більш вигідних у порівнянні з конкурентами умовах».

Валігурський Д. І. вважає [4], що конкурентоспроможність – це «можливість ефективної підприємницької діяльності і її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку».

Шпанко А. визначає конкурентоспроможність як «можливість конкурувати, тобто, по-перше, властивість об'єкта або суб'єкта бути кращим за інших за певними параметрами, по-друге, вона проявляється лише в конкурентному змаганні» [5].

На нашу думку під конкурентоспроможністю банку слід розуміти його потенційну або реалізовану здатність до функціонування у мінливому зовнішньому середовищі з урахуванням внутрішніх факторів (рис. 1), що забезпечує реалізацію конкурентних переваг та сприятливі умови для розвитку.

До зовнішніх факторів непрямого впливу належать економічні, політичні, соціальні та технологічні. Індикаторами, що характеризують економічну ситуацію в країні, є: стан та динаміка платоспроможного попиту, загальногосподарська кон'юнктура, механізм державного регулювання економіки, характеристика платіжного балансу та державного бюджету, сформована система оподаткування. До політичних факторів належить політична стабільність в країні, ефективність рішень державних органів влади, тривалість та частота політичних конфліктів, можливість створення умов для розвитку конкурентного середовища. Серед соціальних факторів вважаємо за доцільне виділити довіру громадян до банківської системи та рівень їх фінансової обізнаності. Технологічні фактори визначаються рівнем розвитку телекомунікацій банку та періодом їх оновлення. До зовнішніх факторів прямого впливу пропонуємо відносити вплив НБУ, що здійс-

нює адміністративне та індикативне регулювання діяльності банків; розширення клієнтської бази та налагодження партнерських відносин з іншими банками.

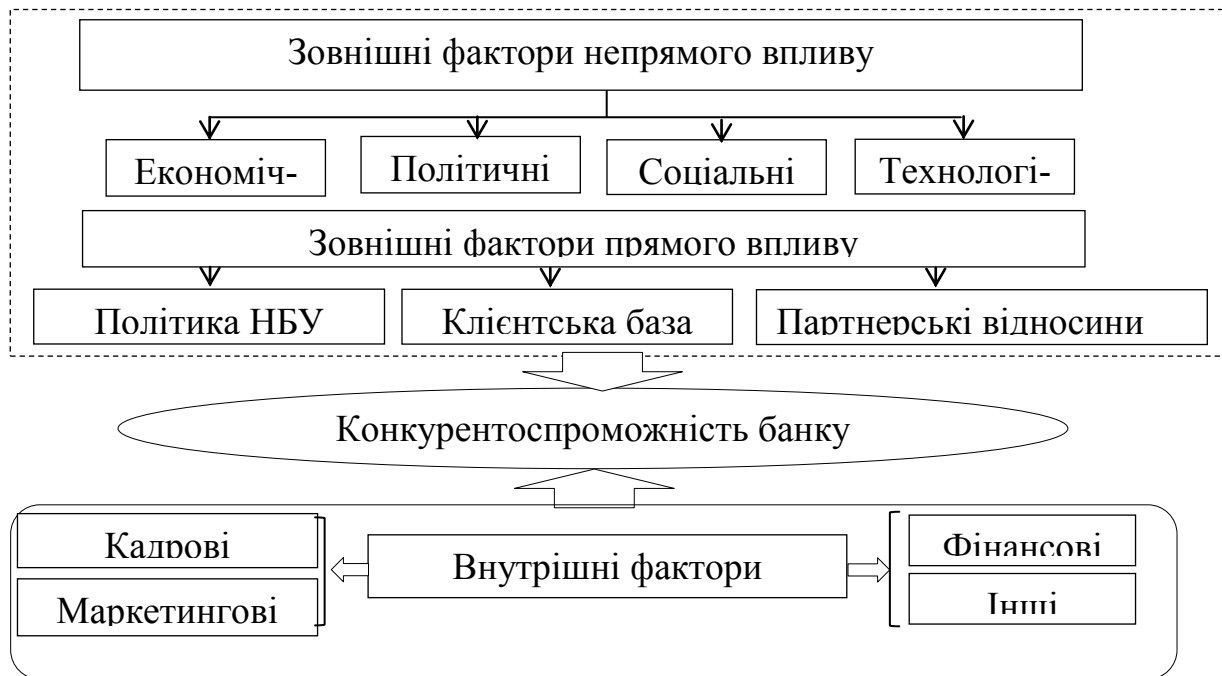


Рис. 2. Фактори впливу на конкурентоспроможність банку (розробка автора)

До внутрішніх факторів віднесемо кадрові (правильний розподіл кадрів, рівень їх професійної кваліфікації та якість прийнятих управлінських рішень), маркетингові (якість маркетингової політики банку та ефективність реклами), фінансові (якість управління формуванням та використанням фінансових ресурсів) та інші (місце розташування, розгалуженість регіональної мережі), що є індивідуальними для кожного банку, їх склад залежить від специфіки діяльності.

З метою визначення основних напрямків підвищення конкурентоспроможності банків на кредитному ринку України, проаналізуємо діяльність основних його конкурентів та визначимо рівень конкуренції між ними (рис. 3).

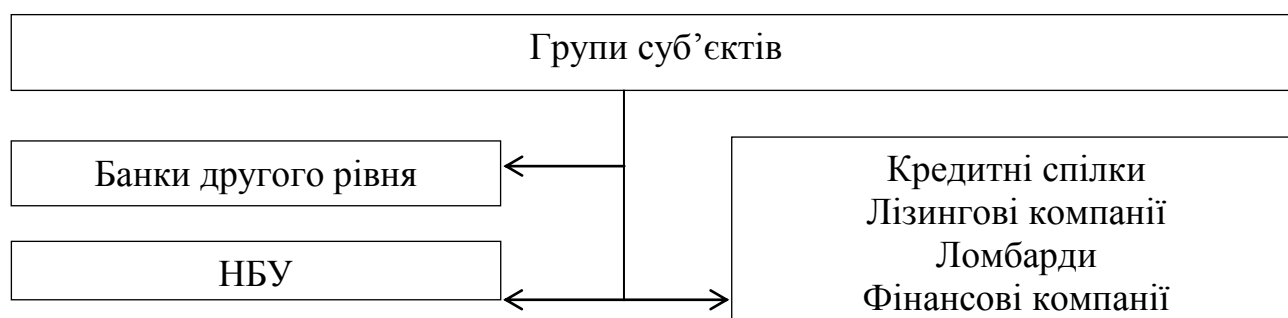


Рис. 3. Оснівні групи суб'єктів кредитного ринку України
(розробка автора)

Перша група суб'єктів представлена лише комерційними банками другого рівня, що здійснюють банківську діяльність. Згідно ст. 1 Закону України «Про банки та банківську діяльність» [2], банківська діяльність – залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб. Що стосується НБУ, то він хоча і є суб'єктом кредитного ринку, але не вступає у конкурентні відносини на фінансовому ринку України.

До наступної групи суб'єктів належать небанківські фінансові установи, які надають різного роду фінансові послуги подібні до банківських.

З метою визначення основних конкурентів банків на ринку проаналізуємо динаміку зміни активів суб'єктів кредитного ринку України протягом останніх трьох років (табл. 1).

Таблиця 1

Активи суб'єктів кредитного ринку України, млн. грн. [6; 7]

Суб'єкти кредитного ринку	Активи станом на:			
	01.01.2010 р.	01.01.2011 р.	01.01.2012 р.	01.01.2013 р.
Банки	880302,0	942088,0	1054280,0	1127192,0
Кредитні спілки	4218,0	3432,2	2386,5	2730,0
Ломбарди	618,9	888,2	1 203,8	1 433,3
Фінансові компанії	6600,5	8402,1	7930,7	8990,0
Лізингові компанії	2,7	3,6	0,6	0,8

Виходячи з даних, що наведені в табл. 1, можна стверджувати, що основними конкурентами банків на кредитному ринку України виступають кредитні спілки, ломбарди та фінансові компанії. Але,

враховуючи той факт, що в сукупних активах фінансових компаній, протягом аналізованого періоду, частка позик становить лише 3 %, необхідно зазначити, що ці суб'єкти опосередковано вступають у конкурентні відносини в сфері кредитування. Фінансові та лізингові компанії не є достатньо активними учасниками кредитного ринку тому рівень конкуренції між ними та банками є незначним. Виходячи з цього, зосередимо увагу на діяльності банків, кредитних спілок та ломбардів.

В сучасних умовах на ринку небанківських фінансових послуг значно зростає кількість фінансових установ та збільшується різноманітність фінансових послуг, які надаються споживачам. Загальна кількість небанківських фінансово-кредитних установ, зареєстрованих у Державному реєстрі фінансових установ України за період з 01.01.2002 р. по 01.01.2013 р. зростає. Динаміку зображено на рис.3.

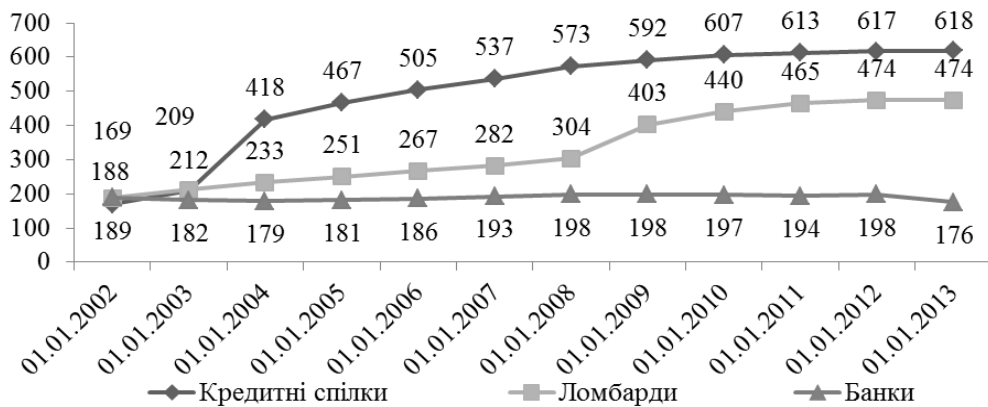


Рис. 4. Динаміка кількості банків, ломбардів та кредитних спілок в Україні станом на 01.01.2002-01.01.2012 рр. [6;7]

Зростання кількості кредитних спілок та ломбардів пояснюється, насамперед, можливістю швидкого проникнення на ринок за рахунок призупинення кредитної діяльності банків під час фінансової кризи та нижчою вартістю позик порівняно з банківськими установами.

На сьогодні жорстка конкуренція на кредитному ринку України спостерігається не лише в сфері розміщення коштів, а й залучення. До 2008 року основна частка залучених коштів припадала на банківський сектор. Наразі обсяг коштів, залучених небанківськими фінан-

сово-кредитними установами постійно зростає. Найбільша частка акумульованих коштів припадає на кредитні спілки, які протягом останніх років активно залучають депозити населення. В даній сфері діяльності найменша частка належить ломбардам, але потрібно зважати на той факт, що кількість даних суб'єктів на ринку та обсяг залучених ресурсів постійно зростає, що в майбутньому може призвести до значного підвищення обсягів діяльності у зв'язку з підвищенням популярності даних послуг на ринку споживчого кредитування.

Проаналізувавши діяльність банків, кредитних спілок та ломбардів на кредитному ринку України, виділимо спільні риси в їх організації та діяльності (табл. 2).

Таблиця 2

Спільні та відмінні риси банків, кредитних спілок та ломбардів
(розробка автора)

Ознаки	Кредитні спілки	Банки	Ломбарди
Організаційно-правова форма	Кооперативна	ПАТ або кооперативний банк	Повне товариство, державне чи комунальне підприємство
Мета діяльності	Неприбуткова	Прибуткова	Прибуткова
Розподіл доходів (прибутку)	Розподіляється між пайовиками відповідно до обсягу їх участі в діяльності кооперативу; відрахування до резервного фонду	Більша частина спрямовується на збільшення пасивів банку, дивіденди акціонерам, різноманітні фонди	Розподіляється між засновниками
Джерела власного капіталу	Пайові внески членів	Внески акціонерів до статутного капіталу, прибуток	Внески засновників до статутного капіталу
Види послуг, що надаються	Кредити та депозити членам кооперативу	Надання кредитів та депозитів, ведення рахунків юридичних та фізичних осіб, інші види послуг	Надання кредитів за рахунок власних та залучених коштів
Об'єкт кредитування	Надання кредитів та залучення депозитів від членів спілки в готівковій та безготівковій формах.	Задоволення потреб у кредитних ресурсах фізичних та юридичних осіб, які мають відповідну кредитоспроможність та забезпечення	Задоволення потреб у кредитних ресурсах фізичних осіб

З метою оцінки рівня конкуренції на кредитному ринку України розраховуємо наступні показники: коефіцієнт концентрації (CR_n), індекс Херфіндаля-Хіршмана (ННІ), коефіцієнт відносної концентрації (CRR_k), показник інтенсивності конкуренції (U_k). Значення розрахованих показників наведемо в табл. 3.

Таблиця 3

Показники концентрації кредитного ринку України

Показник	Рівень концентрації	01.01. 2010 р.		01.01. 2011 р.		01.01. 2012 р.		30.09. 2012 р.
		Банки	Кредитні спілки	Банки	Кредитні спілки	Банки	Кредитні спілки	Ломбарди
CR_n	(0,45-0,75) – помірний <0,45 – низький >0,75 – високий	0,62	0,60	0,62	0,59	0,61	0,62	0,85
ННІ	<0,1 – низький (0,1-0,18) – помірний	0,04	0,03	0,04	0,03	0,04	0,03	0,08
CRR_k	>1 – низький <1 – високий	0,11	0,01	0,12	0,01	0,12	0,00	0,03
U_k	→0 – низький →1 – високий	0,85	0,98	0,76	0,95	0,73	0,98	0,87

Отже, проаналізувавши значення коефіцієнта концентрації CR_n , необхідно зазначити, що помірна концентрація була характерною для банків та кредитних спілок, висока – для ломбардів. Причому, станом на 01.01.2012 р. у порівнянні з 01.01.2011 р. концентрація ринку кредитних спілок зросла на 5 %, що пояснюється зростанням їх кількості та збільшення загального розміру активів.

До переваг показника ННІ належить його незалежність від вибору кількості організацій, що використовуються при розрахунках, оскільки враховується загальна кількість учасників ринку. Критичним значенням, при якому необхідно застосовувати додаткові заходи державного впливу становить 0,18162. За розрахованими значеннями даного показника для ломбардів, кредитних банків можна стверджувати, що рівень концентрації є низьким. Але при аналізі даного пока-

зника потрібно враховувати головну специфіку, – врахування частки всіх учасників ринку – оскільки при діяльності основних суб'єктів та більше 100 інших учасників з невеликими частками, значення даного коефіцієнта «усереднюється» і не дає точної та об'єктивної ситуації, що склалася на ринку.

Відповідно до розрахованих значень показників CRRk та Uk рівень концентрації серед банків, кредитних спілок та ломбардів є значно високим.

Зростання рівня конкуренції між даними суб'єктами пояснюється їх діяльністю в сфері споживного кредитування та залучення і розміщення коштів фізичних осіб. У сфері малого бізнесу протягом останніх років кредитні спілки та ломбарди почали активно нарощувати свої позиції. Це пов'язано, насамперед з тим, що кредитні спілки мають максимальну наближеність до користувачів кредитних послуг, можливість швидко та за спрощеною схемою надати кредит своєму учаснику, досить розгалужену філіальну мережу. До недоліків можна віднести обов'язок вступу в кредитну спілку та відносно обмежені ресурси для кредитування. На сьогодні зростання кількості та ролі ломбардів на кредитному ринку України пояснюється зростання потреб населення у швидкому отриманні невеликих сум коштів в кредит. Оскільки обсяги кредитування ломбардів постійно зростають незалежно від кварталу, можна стверджувати, що їх діяльність не залежить від сезонного фактору. До конкурентних переваг ломбардів належать: швидке надання кредитів на термінові потреби, гнучкий графік роботи.

Для банків така ситуація є доволі неоднозначною: з одного боку посилення конкуренції сприяє інтенсивнішому розвитку, вдосконаленню механізму здійснення діяльності, а з іншого – зростання кількості кредитних спілок та ломбардів призводить до зменшення прибутку банківських установ та підриває їх фінансову безпеку.

Проаналізувавши особливості конкуренції на кредитному ринку України, спільні та відмінні риси банків, кредитних спілок та ломбар-

дів, необхідно зазначити, що з метою завоювання лідируючих позицій банкам необхідно підвищувати свою конкурентоспроможність. На нашу думку, з метою підвищення конкурентоспроможності банківських установ кожному банку необхідно розробити власну систему управління (рис. 5).



Рис. 5. Основні завдання системи управління конкурентоспроможністю банку (розробка автора)

З метою підвищення ефективності менеджменту банку необхідно підвищувати кваліфікацію працівників та проводити періодичну атестацію, приймати на роботу осіб з високим рівнем професійної підготовки, забезпечувати систематичне просування за службою. Також необхідно удосконалювати структуру банківської установи, форми та методи управління.

Створення позитивного іміджу банку є завданням стратегічного планування діяльності банківської установи. Для підвищення іміджу банку повинні здійснюватися наступні заходи: підвищення якості послуг, що надаються; створення гнучкої системи знижок та сервісних послуг, встановлення оптимальних цін на банківські послуги; формування фірмового стилю банківської установи; підвищення ділової репутації; підвищення надійності; дотримання етичних норм бізнесу; лояльність банку до партнерів; підвищення ділової та інформаційної відкритості банку; збільшення різноманітності банківських продуктів; участь у розв'язанні екологічних проблем, проблем охорони здоров'я, зайнятості; спонсорство; меценатство; участь у соціальних програмах; виконання норм банківського законодавства .

З метою проведення якісної рекламної політики банківським установам доцільно звертатися до спеціалізованих рекламних агентства або створювати структурних підрозділ маркетингу. Для того, щоб реклама була ефективною необхідно: чітко формулювати ринкову позицію банку (відмінність від конкурентів); показувати основні переваги банку, створюючи позитивний образ; створити вдалу рекламну ідею (оригінальну та легку для сприйняття одночасно); підкреслити високу якість пропонованих банківських послуг. Реклама повинна створюватись з метою донесення важливої інформації до певної цільової аудиторії, відображаючи різноманітні бажання, запити та інтереси конкретних клієнтів та максимально привертати увагу, шляхом вдалого дизайну та розміщення.

З метою покращення становища банку на ринку необхідно, в першу чергу, займатися детальним вивченням діяльності конкурентів, швидко та якісно реагувати на зміни кон'юнктури ринку. Враховуючи підвищення активності діяльності на кредитному ринку небанківських фінансово-кредитних установ, банку необхідно детально ознайомлювати з діяльністю цих потенційних конкурентів.

Задля захисту своєї діяльності від ризиків, працівники банківської установи зобов'язані ретельно досліджувати клієнтуру банку. З

метою підвищення стійкості клієнтської бази банку необхідно здійснювати наступні заходи: максимально задовольняти потреби клієнтів, шляхом надання якісних послуг; забезпечувати високий рівень обслуговування, шляхом вивчення клієнтів потреб з метою побудови довгострокових та конструктивних відносин; удосконалення процентної політики банку; узгодження методів взаємодії з контрагентами та клієнтами та стратегії банку. Якісне управління клієнтською базою повинне забезпечувати підвищення іміджу банківської установи та підвищувати частку банку на ринку.

Організаційна структура банку повинна забезпечувати успішне здійснення всіх функцій управління, якісну роботу персоналу, максимально відповідати цілям та бути адаптованою до змінних умов зовнішнього середовища. Задля оптимізації організаційної структури банку необхідно: усунути дублювання при виконанні завдань; чітко розмежовувати повноваження структурних підрозділів та виконуючих осіб; доручати прийняття остаточних управлінських рішень відповідним структурним підрозділам, що спеціалізуються на даному виді діяльності; забезпечити відповідність обсягу покладених завдань на чисельність персоналу, що відповідає за їх виконання.

Інформаційне забезпечення банку повинне гарантувати швидкість та якість здійснення операцій та повністю оптимізувати діяльність банку. Банки з метою удосконалення свого інформаційного забезпечення повинні проводити постійний моніторинг розвитку ІТ-технологій та швидко впроваджувати нові досягнення в свою діяльність. З метою завоювання лідируючих позицій необхідно використовувати зарубіжний досвід, де рівень автоматизації банківської діяльності організований на досить високому рівні.

З метою підвищення рівня конкурентоспроможності банку необхідно здійснювати заходи, що дадуть змогу підвищити рівень його капіталізації та фінансової стійкості шляхом:

забезпечення пропорційного зростання регулятивного капіталу банківської установи обсягам активно-пасивних операцій;

залучення додаткових акціонерів, включаючи іноземних, з метою збільшення статутного капіталу;

розробки плану заходів з метою підвищення рівня капіталізації банку якщо значення нормативу адекватності регулятивного капіталу наближається до граничного;

спрямування нерозподіленого прибутку на формування загальних резервів або капіталізацію дивідендів.

Звичайно, що за допомогою збільшення доходів та зменшення витрат збільшуються обсяги прибутку банку. До основних напрямків зростання доходів належать: зростання активів, що приносять процентний дохід; зміна питомої ваги доходних активів в структурі активів; зміна рівня відсоткової ставки за активними операціями банку; зміна структури портфелю доходних активів. Для зниження витрат необхідно залучати більш дешеві ресурси та знижувати витрати на управління. З метою підвищення прибутковості діяльності банку необхідно нарощувати власні кошти, що сприяє зростанню ресурсної бази, раціонально та ефективно їх розміщувати, здійснювати фінансове планування та формувати достатні резервні фонди.

З метою управління ризиками в банківській установі повинна здійснюватись ефективна політика ризик-менеджменту. Це зумовлено тим, що ризик менеджмент є основою для підвищення ефективності стратегічного управління; покращує ефективність діяльності банку; дає змогу оптимального використовувати ресурси та орієнтує топ-менеджмент на використання факторів ризик-можливостей для підвищення вартості банку.

Вдосконалення управління процесами формування ресурсної бази комерційних банків передбачає значне підвищення рівня ліквідності та капіталізації банківського капіталу, формування оптимальної структури балансу комерційного банку на основі виваженої структури активів і пасивів, додаткового акумулювання коштів як від юридичних та фізичних осіб, так і інших джерел коштів на фінансовому ринку. Кінцевою метою створення ресурсного потенціалу банків по-

винно бути збільшення прибутковості при зменшенні ризикованості та забезпечення ліквідності фінансово-кредитних установ.

Висновки й перспективи подальших досліджень

Рівень конкуренції між основними учасниками кредитного ринку України постійно підвищується. Це зумовлено як зростанням ролі небанківських фінансово-кредитних установ так і інтенсивним та інноваційним розвитком банківської діяльності. Незважаючи на успішну діяльність інших суб'єктів ринку, банки були і залишаються безперечними його лідерами. З метою підтримки конкурентних позицій банкам необхідно постійно підвищувати свою конкурентоспроможність, шляхом застосування унікальної для кожного банку системи управління, яка б враховувала особливості його діяльності та дала змогу досягти максимальних результатів.

Література

1. Закон України «Про захист економічної конкуренції» [Електронний ресурс]./ офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>.
2. Піддубний І. О. Управління конкурентоспроможністю підприємства [Текст]./ навч. посібн. / І. О. Піддубний, А. І. Піддубна / за ред. проф. І.О. Піддубного. – Х. : Вид. дім «Інжек», 2004. – 264 с.
3. Кривенко Г. В. Управління конкурентоспроможністю підприємств в умовах маркетингової орієнтації [Текст]./ дис. канд. екон. наук: 08.06.01/Кривенко Ганна Володимирівна. – Донецьк, 2003. – 344 с.
4. Валигурский Д. И. Организация предпринимательской деятельности [Текст]./ учебник / Д. И. Валигурский. – М. : Изд-во «Дашков и Ко». – 2005. – 737 с.
5. Шпанко А. Про сутність поняття «стратегічна конкурентоспроможність» [Текст]./ А. Шпанко // Економіка України. – 2007. – № 6. – С. 45-49.
6. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]./ офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097.
7. Підсумки розвитку ринків небанківських фінансових послуг України [Електронний ресурс]./ офіційний сайт Нацкомфінпослуг. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/731.html>.

УДК 504:620.2

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ РИНКУ ЕКОЛОГІЧНО ЧИСТИХ ТОВАРІВ УКРАЇНИ

*Солоха Д.В., к.э.н., доцент,
Ткаченко А.О.,
Лук'янчук Д.О.,*

Донецький державний університет управління

В статті розглянуто сучасний стан та доведено необхідність подальшого розвитку ринку екологічно чистих товарів. Визначені головні перешкоди на шляху розвитку даного сегменту ринку, та можливості отримання підприємствами певних ефектів на засадах екологізації виробничих відносин на теренах України.

В статье рассмотрено современное состояние и доказана необходимость дальнейшего развития рынка экологически чистых товаров. Определены главные препятствия на пути развития данного сегмента рынка, и возможности получения предприятиями определенных эффектов на основе экологизации производственных отношений на территории Украины.

In the article the current status and necessity of further development of environmentally friendly products. Identified the main barriers to the development of this market segment, and opportunities for certain companies based on ecological effects of industrial relations in Ukraine.

Постановка проблеми в загальному виді, зв'язок з науковими й практичними завданнями

В останні роки Україна і планета в цілому ввійшли в затяжну і глибоку екологічну кризу. Подальше поглиблення цієї кризи змушує шукати такі шляхи суспільного розвитку економік, які б враховували їх екологічну складову і ставили її в ряд пріоритетів на довгострокову пролонговану перспективу.

Через екологічні проблеми загострюється соціальна ситуація. На даному ринку виробники пропонують екологічно чисті товари(ЕЧТ), технології їх виробництва, а також послуги з забезпечення екологічної безпеки (включаючи розробку та впровадження відповідних природоохоронних та енергозберігаючих технологій), підвищення рівня екологічної освіти, широкий спектр аналітичних, проектних, експерт-

них та консалтингових послуг, отже обрана тема дослідження є сучасною та актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Проблема розвитку ринку екологічно чистих товарів має своє відображення у дослідженнях та публікаціях багатьох вітчизняних та зарубіжних авторів. Серед яких є роботи таких авторів, як Белякова О.В. [1; 6], Должанський І.З., [5]. Мамлеєва Я.В [2], та інші. Але проблема не є вирішеною, тому потребує подальшого розгляду.

Загальна мета дослідження

Метою даної роботи є дослідження проблем і перспектив розвитку ринку екологічно чистих товарів, аналіз перешкод на шляху розвитку українського ринку ЕЧТ, з метою їх подальшої ліквідації.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

Розвиток ринку ЕЧТ стимулює раціональне використання природних ресурсів, сприяє мінімізації негативних наслідків порушення пропорцій екологічної рівноваги, удосконалення методики і практики оцінки збитків, заподіяних погіршенням стану природних ресурсів, тобто надає безпосередній вплив на стан ринку природних, сировинних і енергетичних ресурсів.

Для формування вітчизняного ринку екологічно чистої продукції необхідне створення адаптованої нормативної бази стимулювання виробників, створення конкурентного середовища. У табл. 1 представлений механізм розробки стратегії розвитку організації з виробництва екологічно чистої продукції. Стратегія в цьому випадку представлена як узагальнююча модель дій, необхідних для досягнення поставленої мети. [6].

Необхідно на законодавчому рівні (опираючись на досвід інших країн) підготувати й тим самим захистити власного споживача й виробника від стихійного проникнення на ринок екологічно небезпечних продуктів (GMS).

Як позитивний приклад можна відзначити, що в Україні активно проводяться заходи щодо впровадження міжнародних екологічних стандартів ISO 14001, 14004, 14010, 14011, 14012, які встановлюють загальні правила управління навколишнім середовищем, принципи й процедури екологічного аудиту й кваліфіковані критерії для аудиторів з екології[3].

З погляду розвитку екологічного підприємництва, формування ринку екологічних товарів, робіт і послуг важливо враховувати специфіку галузі господарства[4].

Відомо, що будь-яке виробництво є найбільшим забруднювачем навколишнього середовища і споживачем основної частини природних ресурсів. Тому історично перші кроки з екологізації розвитку були прийняті саме в ній – очищення стічних вод, боротьба з відходами виробництва й викидами в атмосферу, заходи енерго- і ресурсозбереження, а пізніше – впровадження мало – і безвідхідних технологій та інші[5].

Одним з головних напрямків екологізації виробництва є відновлення й модернізація основних фондів підприємств, зниження ступеня їхнього негативного впливу на довкілля. Це особливо актуально для нашої країни, де спрацювання устаткування, у тому числі очисного, у базових галузях промисловості й транспорту досягає 70-80% [2].

Головною перешкодою для розвитку ринку екологічних продуктів в Україні є слабе правове регулювання, у тому числі відсутність законодавчо закріпленого поняття екологічних продуктів, а також системи технічних регламентів і національних стандартів з екологічного сільського господарства й виробництва екологічної продукції. За сформованих умов загальна процедура розробки стратегії розвитку організації з виробництва й збуту екологічно чистих товарів повинна передбачати елементи, представлені у табл. 1 [1].

Основні напрямки екологізації в сфері послуг відображено в табл. 2.

Таблиця 1

Динаміка характеристик процесу екологізації виробництва

Характеристика процесу	Зміна характеристик у часі	Минула ситуація	Існуюча ситуація	Майбутня ситуація
Інструменти управління	Інструменти управління локальними ринками	Корпоративні правила	Правила прийняття рішень, концепція екологічного управління	Боротьба з наслідками забруднень
	Інструменти управління ринком	Екологічне законодавство	Недооцінка ролі екологізації	Прогнозування процесів екологізації розвитку
	Інструменти управління ринками	Міжнародні угоди, норми й стандарти	Рішення поточних екологічних проблем	Запобігання забруднень
Зацікавлені сторони	Приватні особи, фірми іноді місцеві органи влади	Органи влади. Неурядові організації	Споживачі й приватні особи, міжнародні організації	Державні органи управління, неурядові інші й громадські організації, споживачі, інвестори
Можливі наслідки	Локальні забруднення, виснаження природних ресурсів	Регіональні, національні екологічні проблеми	Глобальні національні й регіональні екологічні проблеми	

Рішення екологічних проблем найчастіше може об'єктивно сприяти появі нових можливостей і отриманню підприємствами нових вигод:

Перед компаніями відкриваються додаткові можливості для розвитку ділової активності, що в кінцевому підсумку підвищує їх конкурентні переваги. Фірми та країни, які раніше інших здійснили капіталовкладення в екологічно чисті технології, стають лідерами на світовому ринку. Технологічна першість на противагу залученню до но-

вих технологій як такому забезпечує більший обсяг доданої вартості і монопольне становище в світі бізнесу.

З ринку йдуть конкуренти, не здатні витримати високі екологічні стандарти. У практиці розвинених країн є приклади, коли найбільші компанії ініціювали прийняття певного законодавства та стандартів, зокрема на поховання відходів у США на початку 90-х років, оскільки вони сприяли відходу з ринку низки діючих компаній і перешкоджали появі нових конкурентів.

Таблиця 2

Основні напрямки екологізації в сфері торгівлі й послуг

Галузь	Основні напрямки екологізації
Комунальне господарство	Модернізація існуючих і впровадження нових видів основних фондів, видів сировини й матеріалів, технологій подачі тепла, енергії й інших видів комунальних послуг. Докорінна перебудова процесів збору й утилізації побутових відходів. Впровадження більше зроблених архітектурно-планувальних рішень у міському будівництві. Боротьба із джерелами шуму, електромагнітних і радіаційних випромінювань, вібрації тощо .
Торгівля	Впровадження екологічно чистих і безпечних видів тари. Удосконалювання архітектурно-планувальних рішень при розміщенні об'єктів торгівлі.
Рекреаційний комплекс	Удосконалювання й модернізація діючих здравниць і будинків відпочинку. Розширення мережі об'єктів рекреації, недопущення «перевантаження» природи. Впровадження найбільше екологічно безпечних методів боротьби із забрудненням навколишнього середовища в рекреаційних зонах. Адміністративні й економічні заходи зі скорочення господарської діяльності й будівництва в рекреаційних зонах.

Передовий екологічно орієнтований бізнес захищений від іноземної конкуренції. Скажімо, заборона використовувати імпортні одноразові питні контейнери під приводом обмеження обсягів сміття в Данії сприяло усуненню зарубіжних конкурентів, яким складно і дорого транспортувати продукцію в скляній упаковці при відносно невеликому обсязі ринку.

Розширення товарних асортиментів у перспективному напрямку.

Вихід у новий динамічний й високоприбутковий сегмент споживачів.

Зайняття вільного ринкового простору.

Пропозиція унікальної вітчизняної продукції, що не має аналогів на вітчизняному й закордонному ринках.

Одержання міжнародної сертифікації й спрощення виходу на більш ємний міжнародний ринок ЄЧТ. Попит на міжнародному ринку ЄЧТ перевищує пропозицію, тому він, як правило, відкритий для сертифікованих імпортних продуктів. До того ж на даному етапі розвитку світового ринку ЄЧТ жодна країна світу не може повністю забезпечити себе екопродукцією власного виробництва.

Гарні стартові можливості для екоагровиробництва в Україні і, як наслідок, висока конкурентоспроможність українських ЄЧТ на міжнародному ринку: низька собівартість, висока екологічність.

Реальна можливість залучення іноземних партнерів й інвесторів у високоприбуткові й популярні на Заході екопроекти.

Формування сприятливого екологічного іміджу підприємства для влади й споживачів [1].

Висновки й перспективи подальших досліджень

Ринок ЄЧТ - складна динамічна система, яка відчуває вплив факторів мікро-, макро- і мезорівня. Функціонування ринку ЄЧТ залежить від ступеня адекватного реагування з боку суб'єктів (споживач, виробник, держава) на загальні тенденції протікання інформаційних, матеріальних, фінансових потоків (об'єктивні умови розвитку).

Для формування вітчизняного ринку ЄЧТ необхідне створення адаптованої нормативної бази, стимулювання виробників, створення конкурентного середовища. Впливи стратегічного характеру доцільно здійснювати за певним алгоритмом, який представляє собою логічну послідовність.

Рішення екологічних проблем може об'єктивно сприяти появі нових можливостей і отриманню підприємствами нових вигод.

Література

1. Солоха Д.В., Белякова О.В. Розвинення інфраструктури ринку екологічно чистих товарів промислового [Текст]./ Д.В. Солоха, О.В. Белякова // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2013, № 1.
2. Мамлеева Я.В. Роль екологічного підприємництва в природообустройстві. [Текст]./Я.В. Мамлеева // Матеріали міжнародної науково практичної конференції, Москва 2006. - С 7-13.
3. Меркулова А.В. Проблеми впровадження екологічного маркетингу в діяльність промислових підприємств [Текст]./ А.В. Меркулова // Торгівля і ринок України: темат. зб. наук. пр. 2004. – Вип. 16, т. II. - с. 256-262.
4. Проблеми управління інноваційним підприємництвом екологічного спрямування : [монографія]./ За заг. ред. О.В. Прокопенко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2007. – 512 с.
5. Должанський І. З. Організація процесу формування та розвитку ринку екологічно чистих товарів. Монографія / М-во освіти й науки України, Донец. нац. ун.-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського;
6. Белякова О. В. Моделювання споживчих переваг щодо екологічно чистих товарів : процесний підхід / О. В. Белякова // Торгівля і ринок України. Вип. 26. – Донецьк, 2008. – С.28-32.

УДК 336.144

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

*Ставерська Т.О., здобувач,
Харківський державний університет харчування та торгівлі*

Діагностику фінансових результатів проведено на матеріалах вибірки підприємств Харківської області, які досить добре репрезентують торгівлю за підгалуззями, за розміром, етапами життєвого циклу, ефективністю функціонування. Встановлено відповідність динаміки фінансових результатів динаміці активів і обсягу продаж.

Діагностика финансовых результатов проведена на материалах выборки предприятий Харьковской области, которые достаточно хорошо репрезентуют торговлю по подотраслям, по размеру, этапам жизненного цикла, эффективности функционирования. Установлено соответствие динамики финансовых результатов динамике активов и объему продаж.

Diagnosis financial results conducted on the sample materials enterprises Kharkiv region, which is good enough representativeness trade by subsector, on the size and stage of the life cycle, efficiency of operation. The correspondence of the dynamics of financial results and the dynamics of asset sales.

Постановка проблеми в загальному виді, зв'язок з науковими й практичними завданнями

Прибуток в умовах ринкової економіки є найважливішою економічною категорією, основою відтворювального процесу, стратегічною метою і передумовою функціонування підприємства. В умовах фінансової кризи 2009 р. на макрорівні підприємства реального сектора економіки, у т.ч. торгівельні підприємства, отримали збиток. Після висхідної динаміки 2010-2011 р. прибуток українських підприємств і торгівельних, зокрема, у 2012 р. знову скоротився, більше третини підприємств є збитковими. Від'ємне значення фінансових результатів на макрорівні мають малі і мікропідприємства торгівлі. Це свідчить про необхідність удосконалення системи управління прибутком підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Фінансове планування в умовах кризи має певні особливості: змінюється його горизонт і поняття середньострокового плану; план має бути не набором показників, а напрямком дій в залежності від реалізації різних факторів ризику; план має бути достатньо гнучким, щоб врахувати динамічну змінність зовнішнього середовища [1, с. 114]. Враховуючи необхідність підвищення гнучкості та оперативності при фінансовому плануванні в умовах кризи О. В. Крухмаль пропонує створити можливості корегування фінансових планів у процесі реалізації встановлених цілей за умов зміни внутрішніх та зовнішніх факторів на основі методу «ковзного» планування, що є альтернативою періодичному складанню планів [2, с. 115]. У цих умовах зростає значення фінансового моніторингу діяльності підприємства [3, с. 129].

Однак, попри наявність значної кількості робіт, недостатньо дослідженими залишаються проблеми пошуку нових форм і методів фінансового прогнозування і планування, які би забезпечували їх зв'язок із фінансовою стратегією, гарантували ефективність управлінських рішень, максимізацію прибутку підприємств.

Загальна мета дослідження

Метою дослідження є діагностика фінансових результатів торговельних підприємств як об'єктів прогнозування і планування.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

Діагностику фінансових результатів проведено на матеріалах вибірки підприємств Харківської області, які досить добре репрезентують торгівлю за підгалузями, розміром, етапами життєвого циклу, ефективністю функціонування.

Неспеціалізовану оптову торгівлю харчовими продуктами, напоями та тютюновими виробами здійснюють ПАТ «Оптивиробторг» ПАТ «Агропродторг», інші види оптової торгівлі, роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах з перевагою продовольчого асортименту здійснює ТОВ «Восторг», без переваги продовольчого асортименту - ПАТ «ТД «СПОРТЕК», ТОВ ТФ «Дружба», ПП «Терем». ТОВ «Омега-Автопоставка» здійснює посередництво в торгівлі автомобільними деталями та приладдям, ТОВ «УПЕК - ТРЕЙДИНГ» займається оптовою торгівлею іншим промисловим обладнанням, іншими видами оптової торгівлі, ПрАТ «Харківювеліторг» здійснює оптову торгівлю іншими непродовольчими товарами споживчого призначення, ПрАТ «ТК «Барвінок» - оптову торгівлю будівельними матеріалами, роздрібну торгівлю залізними виробами, фарбами та склом.

Об'єктом дослідження є мікропідприємство ПАТ «ТД «СПОРТЕК», яке веде спрощену фінансову звітність; малі підприємства - ПП «Терем», ПАТ «Оптивиробторг», ПрАТ «Харківювеліторг»; середнє підприємство ПАТ «Агропродторг»; великі підприємства - ТОВ «Омега-Автопоставка», ТОВ «УПЕК - ТРЕЙДИНГ», ТОВ «Восторг», ПрАТ «ТК «Барвінок», ТОВ ТФ «Дружба».

За етапами життєвого циклу виділяють підприємства, масштаби діяльності яких стабільно зростають: ТОВ «Омега-Автопоставка», ТОВ «УПЕК - ТРЕЙДИНГ», ТОВ «Восторг», ПрАТ «ТК «Барвінок», стабільно скорочуються: ПАТ «Оптивиробторг», ПрАТ «Харківювеліторг», зростають - скорочуються: ПАТ «Агропродторг», ТОВ ТФ

«Дружба», ПП «Терем», скорочуються – зростають: ПАТ «ТД «СПОРТЕК».

Динаміка фінансових результатів повторює динаміку активів і продаж. Високі значення коефіцієнтів кореляції активів і нерозподіленого прибутку свідчать про стабільність зростання ТОВ «Омега-Автопоставка» (0,863), ТОВ «УПЕК - ТРЕЙДИНГ» (0,870), ПрАТ «ТК «Барвінок» (0,952), коли отриманий чистий прибуток збільшує обсяг нерозподіленого.

В умовах ТОВ «Восторг» коефіцієнт кореляції складає (-0,441), оскільки зростання обсягів активів і продаж супроводжується збільшенням непокритих збитків. Високе значення коефіцієнту кореляції активів і нерозподіленого прибутку свідчить про стабільність скорочення масштабів діяльності ПрАТ «Харківювеліторг» (0,724), коли отримані збитки зменшують обсяг нерозподіленого прибутку.

Досліджувані підприємства відображають формування фінансового результату різних за розміром торговельних підприємств на макрорівні. ПАТ «ТД «СПОРТЕК», які і інші мікропідприємства, є збитковим. ТОВ «Омега-Автопоставка», ТОВ «УПЕК - ТРЕЙДИНГ», ПрАТ «ТК «Барвінок», як і інші великі підприємства, є прибутковими. За ефективністю діяльності виділяють збиткові підприємства ТОВ «Восторг», ПАТ «ТД «СПОРТЕК», ТОВ ТФ «Дружба» з наявністю непокритих збитків у балансі.

ПП «Терем» працює нестабільно, чергуючи прибуткову роботу зі збитковою, має непокриті збитки у балансі, але середня рентабельність активів і продаж по чистому прибутку у цього підприємства виявилася найвищою – відповідно 6,56% і 12,67%.

Найбільшу рентабельність активів по прибутку від операційної діяльності мають ТОВ «Восторг» (16,04%), ТОВ «Омега-Автопоставка» (10,07%), ПАТ «Оптивиробторг» (8,81%), ПрАТ «ТК «Барвінок» (7,99%). Найбільшу рентабельність продаж по прибутку від операційної діяльності мають ПАТ «Оптивиробторг» (4,56%), ТОВ

«Омега-Автопоставка» (3,00%), ТОВ «Восторг» (2,94%), ПрАТ «ТК «Барвінок» (1,87%).

Наявність чистих збитків по ТОВ «Восторг» попри високу ефективність операційної діяльності пояснюється значними фінансовими витратами, пов'язаними із залученням кредитів банків.

Аналіз табл. 1 дозволяє зробити такі висновки, що у підприємств, які нарощують обсяги діяльності, значення коефіцієнта фінансової автономії (0,189-0,381) значно менші порівняно з тими, що скорочують свою діяльність (0,817-0,920). Від'ємне значення коефіцієнту фінансової автономії (-0,022) і коефіцієнт фінансового ризику (-56,45) у ТОВ «Восторг» пояснюється від'ємним значенням власного капіталу унаслідок перевищення суми непокритих збитків над сумою інших статей власного капіталу.

Загалом показники ліквідності підприємств, які збільшують обсяги активів і продаж, коливаються на рівні, близькому до оптимального.

Підприємства, які скорочують обсяги діяльності, мають або надзвичайно великі показники ліквідності - ПАТ «ТД «СПОРТЕК», у якого показник платоспроможності складає 1,33 (при нормі 0,2), коефіцієнт проміжної ліквідності 8,538 (при нормі 1,0), коефіцієнт покриття 10,09 (при нормі 2,0). У ПАТ «Оптвиробторг», ПрАТ «Харківювелірторг» надзвичайно низькі показники платоспроможності - відповідно 0,049 і 0,068.

Ці підприємства мають надзвичайно високі показники оборотності товарних запасів 4070,0 та 1819,6, але це пояснюється зниженням товарних запасів в умовах згорання діяльності.

ТОВ «Восторг» ефективно проводить маркетингову політику, про що свідчать високі темпи зростання його ринку. Протягом 2006-2012 рр. товарооборот підприємства збільшився у 4,96 разів, собівартість реалізованих товарів – у 4,74 рази.

Таблиця 1

Середні значення фінансових коефіцієнтів досліджуваних торговельних підприємств (власні розрахунки)

Коефіцієнт	Етапи життєвого циклу									
	молодість				середній вік				старість	
	ТОВ «Омега-Автопоставка»	ТОВ «УПЕК - ТРЕЙДИНГ»	ТОВ «Восторг»	ПрАТ «ТК «Барвінок»	ПАТ «Агропрод-торг»,	ТОВ ТФ «Дружба»	ПП «Герем»	ПАТ «ТД «СПОРТЕК»	ПАТ «Оптивироб-торг»,	ПрАТ «Харківювелірторг»
Коефіцієнт фінансової автономії	0,381	0,288	-0,022	0,189	0,599	0,551	0,114	0,920	0,817	0,886
Коефіцієнт фінансової залежності	0,619	0,712	1,022	0,811	0,401	0,449	0,886	0,080	0,183	0,114
Коефіцієнт фінансового ризику	47,889	2,526	-56,45	6,000	0,770	0,852	-2,405	0,101	0,239	0,130
Коефіцієнт платоспроможності	0,228	1,267	0,223	0,014	0,022	0,409	0,003	1,330	0,049	0,068
Коефіцієнт проміжної ліквідності	1,215	3,867	0,627	0,604	1,430	3,189	0,063	8,538	0,746	0,984
Коефіцієнт покриття	2,524	4,156	1,103	1,241	2,185	3,321	0,796	10,087	1,703	2,221
Оборотність активів	1,504	4,315	4,320	14,938	47,21	0,391	182,6	0,711	253,4	97,996
Оборотність товарних запасів	4,300	101,0	17,839	33,71	1288	18,84	1693,6	94,842	4070,0	1819,6
Оборотність оборотних активів	1,822	5,255	7,791	17,04	93,75	0,681	456,7	3,660	1586,5	777,5

Вищі темпи зростання обсягу продаж порівняно з витратами обумовили зростання валового прибутку у 5,93 р. При цьому для фінансування діяльності було залучено на платній основі довгострокові кредити, частка яких у підсумку балансу коливалася від 34,6 до 48,46%. Підприємство має досить високу рентабельність активів за валовим прибутком, яка протягом 2006-2012 рр. збільшилася з 0,425 до 1,088, тому віддача платних довгострокових зобов'язань, розрахована як добуток довгострокових зобов'язань та рентабельності активів, зросла з 5274 тис. до 26121,8 тис. грн., а їх окупність, розрахована діленням віддачі на величину фінансових витрат, скоротилася із 16,0 до 4,2 із найменшими значеннями у 2009-2010 рр. – відповідно 1,7% і 1,8%. Утім підприємство має високі ризики функціонування, що виражається від'ємним значенням власного капіталу протягом 2007-2012 рр. за рахунок непокритих збитків, які коливалися на рівні 4390-6970 тис. грн. Протягом 2006-2011 р. підприємство отримувало чистий збиток, який збільшував непокриті збитки.

Віддача платних довгострокових зобов'язань має тісний зв'язок із фінансовими витратами ($r=0,824$), регресійну статистику наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Регресійна статистика (власні розрахунки)

Умовні позначення	Значення	Умовні позначення	Значення
m1	1,325554537	m2	9013,605594
se2	0,407450191	se2	3853,3454
r2	0,679156264	sey	5506,273023
F	10,58391027	df	5
ssreg	320894026,5	ssresid	151595213

де m1, m2 – коефіцієнти регресії;

se1, se2 – стандартні значення помилок для коефіцієнтів m_1, m_2, \dots, m_n .

Seb – стандартне значення помилки для постійної b ;

r2 – коефіцієнт детермінованості;

sey – стандартна помилка для оцінки y ;

F – F – статистика;

df – ступені свободи;

ssreg – регресійна сума квадратів;

ssresid – залишкова сума квадратів.

Кореляційно-регресійна модель має вигляд:

$$B = 1,325 * \Phi B + 9013,6,$$

де ΦB – фінансові витрати;

B – віддача платних довгострокових зобов'язань.

Отримана модель свідчить про окупність залученого капіталу, але фінансова структура капіталу є нерациональною.

Таким чином, залучення капіталу сприяє нарощуванню обсягу продаж, але призводить до найменшої ефективності управління чистим прибутком, що визначає потребу у коригуванні фінансової стратегії підприємства.

На рис. 1 наведено залежність чистого прибутку від величини капіталу.

Вона є параболічною, візуально видно, що на інтервалі зміни величини капіталу підприємства [30000; 70000] має місце мінімум функції. Для визначення цієї точки знайдемо похідну функції і прирівняємо її до нуля:

Прирівнявши її до нуля, отримаємо мінімальне значення функції в точці $A = 42740$ тис. грн.

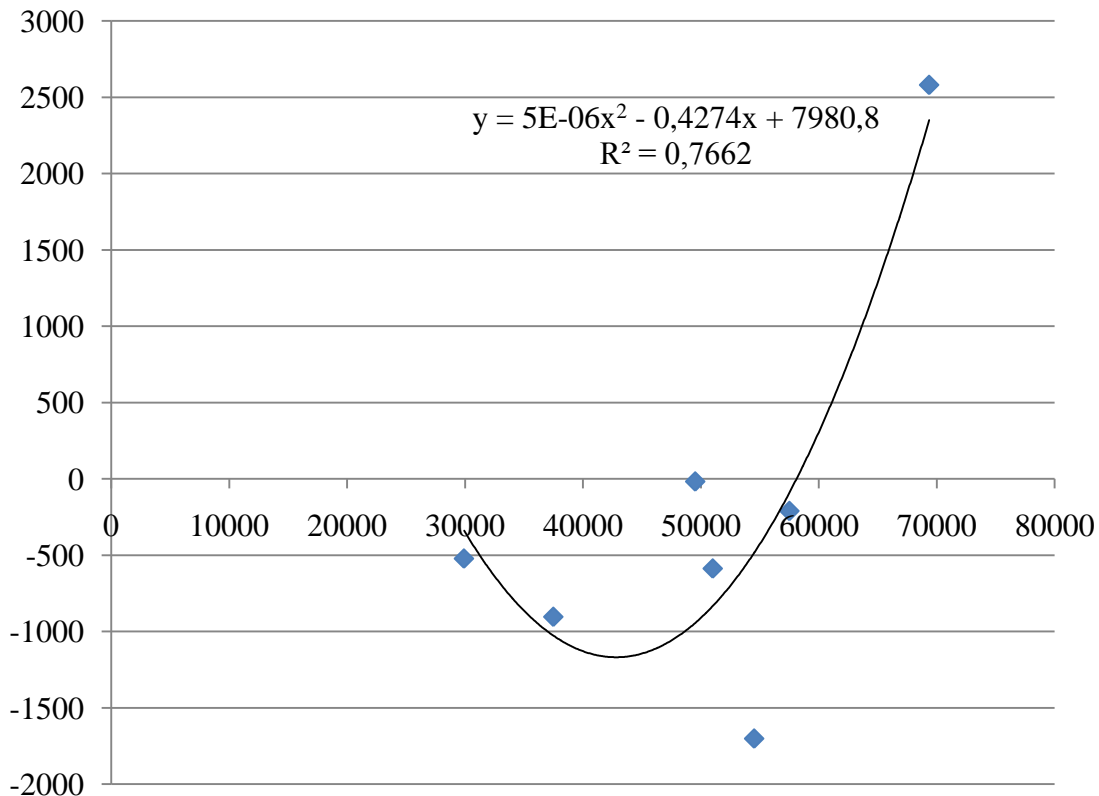


Рис. 1. Залежність чистого прибутку ТОВ «Восторг» від величини капіталу (власні розрахунки)

Висновки і перспективи подальших досліджень

Діагностику фінансових результатів проведено на матеріалах вибірки підприємств Харківської області, які досить добре репрезентують торгівлю за підгалузями (оптова, роздрібна торгівля продовольчими і непродовольчими товарами, автомобільними деталями та приладдям), за розміром (мікропідприємства, малі, середні, великі підприємства), етапами життєвого циклу (молодість, середній вік, старість), ефективністю функціонування (прибуткові, збиткові, з нерозподіленим прибутком і непокритими збитками в балансі). Встановлено відповідність динаміки фінансових результатів динаміці активів і обсягу продаж.

Досліджено особливості формування чистого прибутку в умовах ТОВ «Восторг», яке виділяється попри інших від'ємним значенням власного капіталу і незбалансованістю маркетингової політики (стійке зро-

стання обсягу продаж) і фінансової (стійке зростання валового прибутку при чистих збитках за період у звіті про фінансові результати і непокритих збитках у балансі). Для цього підприємства актуальним є корегування фінансової стратегії і розробки фінансових планів на основі збалансованої системи показників.

Метою подальших досліджень є розробка рекомендацій щодо узгодження фінансової стратегії і фінансового планування прибутку підприємства.

Література

1. Крухмаль, О. В. Окремі питання фінансового планування у банках в умовах фінансової кризи та її наслідків [Текст]./ О. В. Крухмаль // Вісник ДНУ. Серія Економіка.– 2011. – № 10/1. – Випуск 5(3). - Т. 19. - С. 114-117.

2. Подольська А.Л. Комплексний аналіз, діагноз та прогноз діяльності підприємства на основі методу моніторингу [Текст]./ А.Л. Подольська, С.П. Черкасова, Ю.С. Літвінова // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – 2012. - №25. – С.127-130.

3. Куницька О.М. Методи аналізу в стратегічному плануванні [Електронний ресурс]./ О.М. Куницька, О.І. Бойко // Вісник Національного транспортного університету. – 2008. - №17/2. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vntu/2008_17_2/41.pdf>

УДК 324.23

ФІНАНСОВИЙ РИНОК ЯК СИСТЕМОФОРМУЮЧИЙ ЕЛЕМЕНТ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

*Стрижиченко К.А., к.е.н., доцент,
Харківський національний економічний університет*

**Постановка проблеми в загальному виді,
зв'язок з науковими й практичними завданнями**

Світова економічна система зазнає значних змін. В світовій економіці не тільки сформувалися глобальні канали рухи ліквідності у вигляді глобальних фінансових ринків, але почалося зниження позитивного ефекту від нарощування фінансових ринків, що відбивалося неефективному використанні великих обсягів ліквідності, яка може бути мобілізована на фінансових ринках. Економічна конкурентоспроможність країн залежить від використання основних виробничих чинників, однак в умовах глобалізації та постійного збільшення інтеграції між економіками наявність ресурсів не гарантує значних конкурентних переваг, а навпаки, може привести до дисбалансу економічної системи в разі неефективного їх використання. Тому в залежності від ефективності розвитку економічної системи глобалізаційні процеси можуть здійснювати крім позитивного впливу ще й деструктивний вплив на розвиток національної економіки.

Фінансова криза висвітлила негативні наслідки глобалізації світового відтворювального процесу. Стало прийнято різко негативно оцінювати нарощування масштабів фінансових ринків і ускладнення операцій з застосуванням похідних фінансових інструментів. Саме в даній сфері відбулися перші зриви платежів, які в подальшому призвели наростання кризи по всіх напрямках економіки. Проте саме глобалізаційні процеси створили достатні умови для нарощування інвестицій як в розвинутих країнах, так і в країнах, що розвиваються. Саме фінансова криза привела до тому, що відбувається переосмислення основних постулатів функціонування світової економіки як в цілому, так і окремих її секторів.

Кожен з секторів знаходиться в постійній взаємодії, однак фінансовий сектор, функціонування якого здійснюється на фінансовому ринку виступає з'єднуючою ланкою між іншими секторами економіки.

Існують різні точки зору на зв'язок фінансового ринку з іншими секторами економіки, однак безперечним є той факт, що функціонування фінансового ринку знаходиться в тісному кореляційному зв'язку з розвитком світової та національних економік, про що вперше заявив в 1858 році британський прем'єр Вільям Гладстон (William Ewart Gladstone) [1]. Він відзначав, що фінансовий ринок є основною складовою економічної системи з якої всі інші складові отримують ресурси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Проблемою дослідження місця та впливу фінансового ринку на світову економіку займалося багато вчених: Д. Беземер, Р. Лукас, Э.Фулюрук, Д.Стиглиц, А.Уайт, Сахаров А.А., Г.Клейнер, Ю.Коваленко, Ю.Ольсевич, Новиков А.В., Новикова И.Я., В.Решетило, В.Тарасевич, В.Якубенко, Рыкова И.Н. та інші.

Загальна мета дослідження

Метою даного дослідження є визначення та аналіз основних індикаторів які відображають ступінь впливу фінансового ринку на економіку та глобалізаційні процеси на ньому.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

Загальним показником впливу фінансового ринку виступає показник розроблений McKinsey Institute – показник глибини фінансового ринку (financial depth) [2, 4], який розраховується як відношення ринкової вартості всіх фінансових інструментів з урахуванням майбутньої їх дохідності до ВВП (розраховується ц відсотках). Значення показника глибини фінансового ринку та світових фінансових активів представлені на рис. 1.

Дані рис. 1 свідчать, що до 2007 року спостерігається як значне зростання глибини фінансового ринку, так і зростання величини світових фінансових активів. Після настання фінансової кризи в 2008

році дані показники значно впали (відповідно на 13,5% та 8,2% відповідно), і хоча в 2009 році спостерігається зростання показників, однак в подальшому за рахунок жорсткого фінансового регулювання здійснюється зменшення показника глибини фінансового ринку, в той час як для показника величини світових фінансових активів спостерігається зростаюча тенденція з малими темпами росту (1,8% на рік).

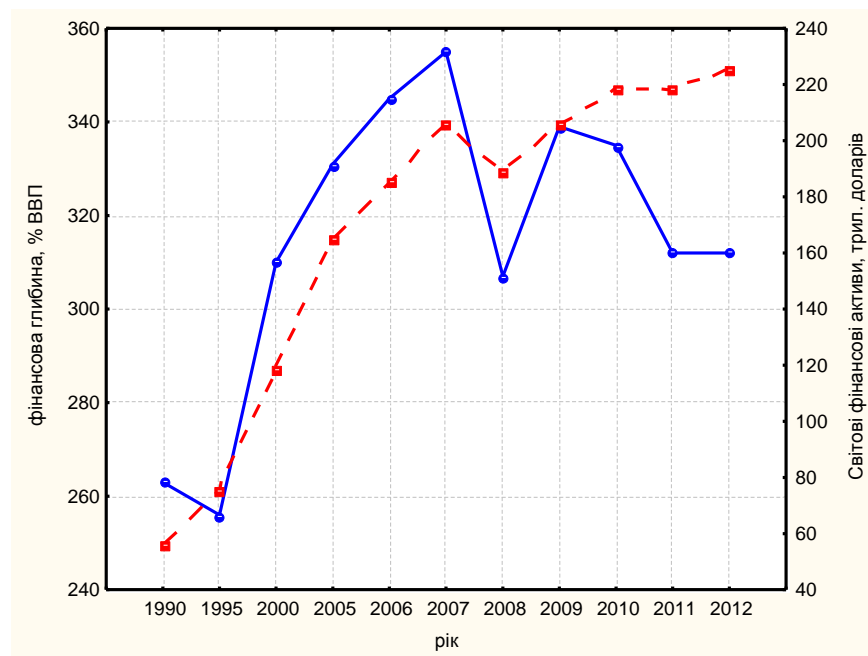


Рис. 1. Показники впливу фінансового ринку на розвиток економіки (розраховано за даними [5])

Також слід зазначити, що різноспрямовані тенденції показників починаючи з 2009 року свідчать про перевищення темпів зростання світового ВВП над світовими фінансовими активами, яке відбиває більш бурхливий розвиток реального сектору і збільшення його впливу на розвиток світової економіки.

Результати розрахунків темпів приросту по виділеним періодам наведено в табл. 1

Таблиця 1

Темпи зростання показників розвитку фінансового ринку

Період	Темп зростання показника фінансової глибини. % на рік	Темп зростання показника величини фінансових активів. % на рік
1990-2000	1,5	7,1
2000-2007	2	8,2
2007-2008	-13,5	-8,3
2008-2012	0,4	4,5

Структура показника величина фінансових активів в докризовий, кризовий період та період стабілізації має наступний вигляд рис. 2.

Як видно з рис. 2 в період кризи (що на рисунку відбивається 2008 роком) значно зменшилася частка акцій в світових фінансових активах (на 35,7% в порівнянні з докризовий 2006 роком), в той час як обсяги державних облігацій та несек'юритизованих позик почали збільшуватися, що й спостерігалось в період 2008-2012 роки.

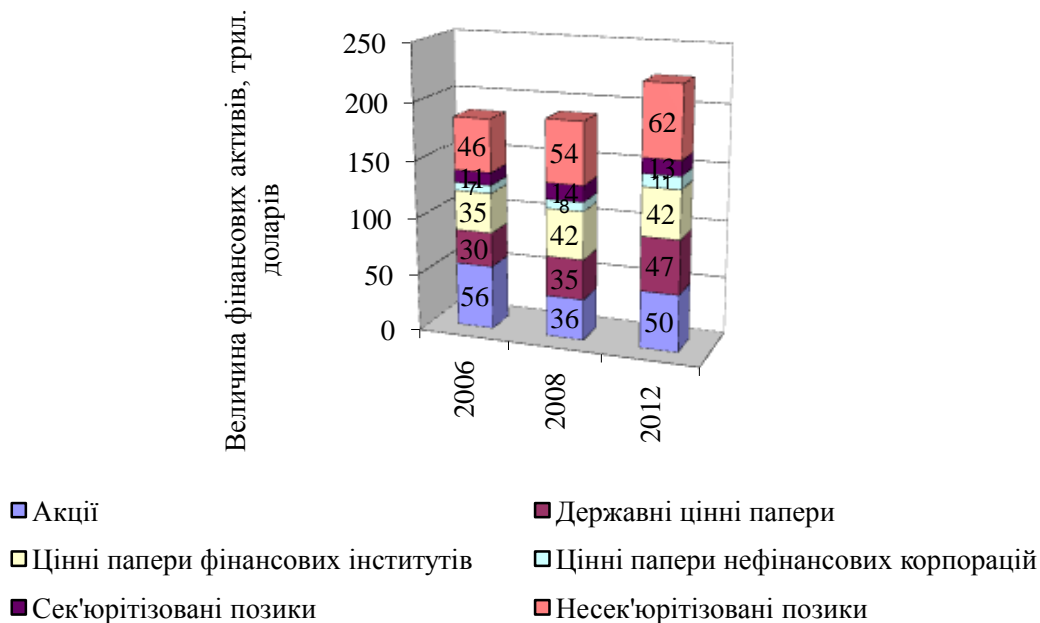


Рис. 2. Структура показника величини фінансових активів (розраховано за даними [5])

Це пов'язано з банкрутством приватних компаній фінансові активи який містяться в акцій. В той час як для стабілізації світової економіки різні держави випускають державні займи.

Чим більш розвиненою є економіки, чим більше фінансових ресурсів треба для її функціонування, тим більшою є глибина фінансового ринку. Це обумовлюється тим, що фінансовий ринок виступає рушійною силою світової економіки. Такі висновки підтверджуються даними рис. 3.

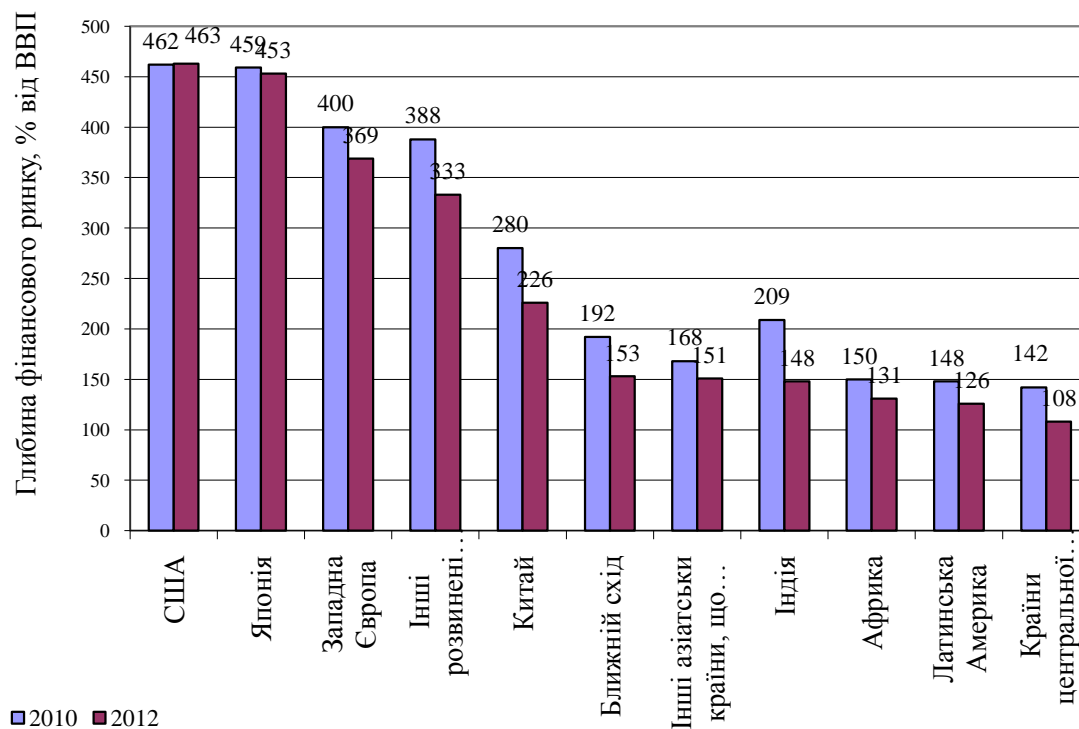


Рис. 3. Значення глибини фінансового ринку для різних країн

Так найбільша глибина ринку спостерігається для розвинених країн, також для даних країн спостерігається найменше падіння цього показника, що говорить про повне використання реального сектору в якості джерела зростання ВВП, як і в докризовий період основним дже-

релом зростання економік розвинених країн виступає фінансовий ринок

Найбільше падіння показника спостерігалось для Китаю та Індії та склало відповідно 19,35 та 29,2%. Однак ці країни мали одні з найбільших темпів зростання ВВП, тому таке падіння обумовлює орієнтацію цих країн на розвиток реального сектору економіки в після кризовий період. Найменшу фінансову глибину мають країни Центральної та Східної Європи та СНД, що обумовлюється низьким рівнем розвитку фінансового ринку (для країн СНД цей показник менший за 100%). Кожна країна, чи група країн має свої специфічні особливості розвитку фінансового ринку які мають прояв в структурі фінансових активів країни. Структура фінансового ринку по країнах наведена на рис. 4 [5].

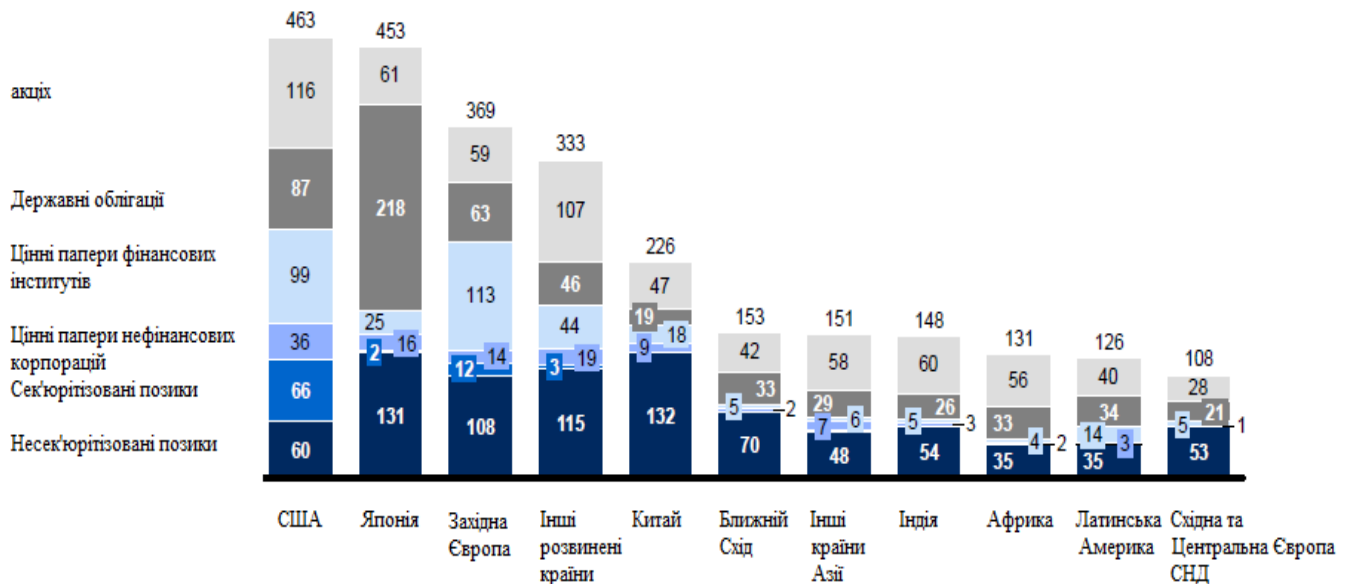


Рис. 4. Структура фінансових ринків різних країн

Аналіз даної структури визначає наступні особливості:

1) структура фінансових ринків розвинених країн значно відрізняється одна від одної. Так найбільшу частку фінансового ринку США займають акції, в той час як для Японії – це державні облігації, для країн Західної Європи – цінні папери фінансових інститутів, для інших розвинених країн – несек'юритизовані позики.

2) країни, які мали чи мають командно-адміністративний устрій в управлінні економікою (Китай, Індія, країни СНД, країни Східної та Центральної Європи) в структурі фінансового ринку мають найбільшу частку несек'юритизованих позик. Лідером серед цих країн є Китай, так в структурі фінансового ринку Китаю несек'юритизовані позики займають 58,4%, в той час як державні облігації мають лише 8,4%, що є найменшим показником серед усіх фінансових ринків.

В якості показника розвитку фінансового ринку та глобалізаційних процесів на ньому виступає показник міжграничного руху капіталу (cross-border capital flows), який враховує як приток капіталу в країну, так і відтік капіталу з неї та показник світових іноземних інвестиційних активів. Динаміка показника світових іноземних інвестицій наведена на рис. 5.

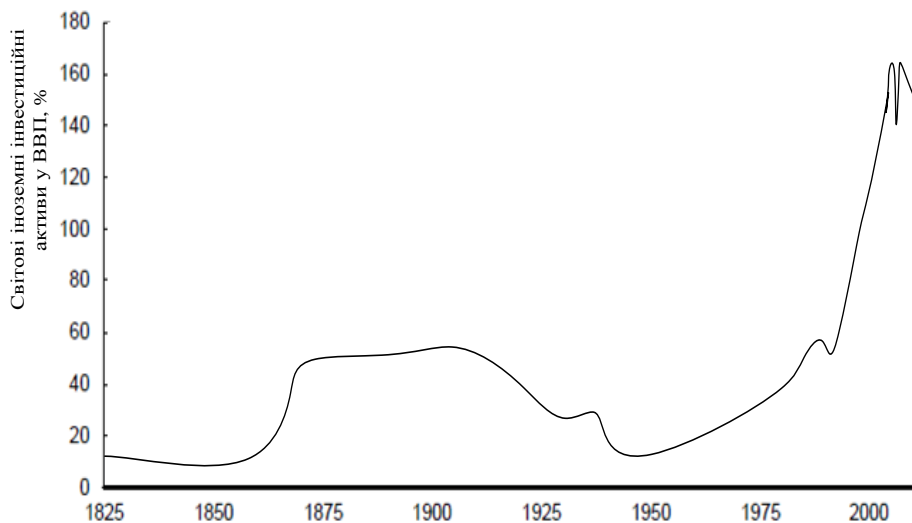


Рис. 5. Динаміка показника світових іноземних інвестицій

Так як глобалізаційні процеси відбиваються в міжнародному русі капіталу та праці, цей показник повністю відбиває глобалізацію фінансового ринку. В світовій економіці останньою хвилею фінансової глобалізації виступала хвиля інвестування європейських країн у розвиток економіки своїх колоній, яка спостерігалася у період 1860-1915 років. В цей період Британська Імперія досягла піку свого розвитку та

забезпечувала більше половини всіх іноземних інвестиційних активів у світі. За рахунок таких глобалізаційних ефектів було розвинуто економіки таких країн як Канада, Австралія, Нова Зеландія та Аргентина. Фінансова глобалізація першої хвилі зазнала краху після першої світової війни, коли почався перерозподіл територій. Фінансова депресія та друга світова війна призвели до глобальних антиглобальних процесів, що вилилося у отримання незалежності великої кількості країн. Однак після 50-х років 20 століття глобалізаційні процеси почали набувати обертів, що в першу чергу відобразилося на інтеграції європейського ринку та подальшій інтеграції ринків капіталу. В 1990-1992 роках відбувалися значні зміни в колишньому таборі соціалістичних республік, так більшість країн Варшавської угоди перейшли до капіталістичної системи управління національної економікою, країни СРСР отримали незалежність, проходили процеси створення нових країн на Балканському півострові. Це призвело до зменшення показника міжнародного руху капіталу, однак в подальшому до фінансової кризи 2007-2009 років спостерігалось швидке зростання показника.

Основні світові фінансові кредитори та дебітори наведено на рис. 6.

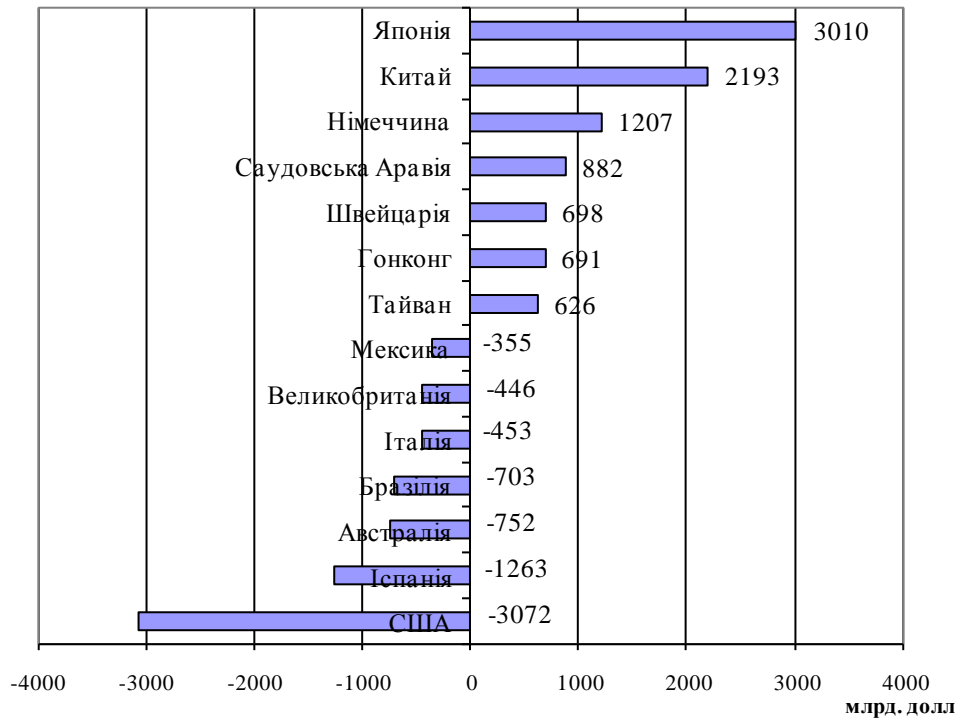


Рис. 6. Основні кредитори та дебітори світової економіки

Основним дебітором в 2011 році виступала Японія, економіка якої мала активів на суму 6759 млрд. дол., а пасивів – на суму 3748 млрд. дол., основним кредитором є США які мали пасивів на суму 18356 млрд. дол., а активів на суму 15284 млрд. дол.

Більш детальний розгляд показника міжграничного руху капіталу після глобалізаційного піку (1990 рік) наведено на рис. 7.

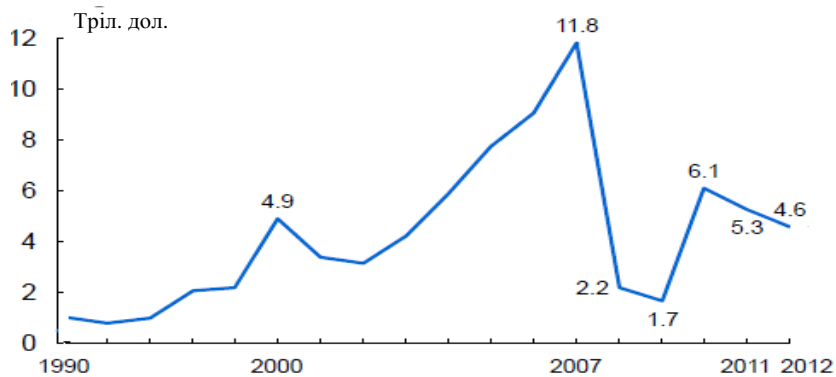


Рис. 7. Динаміка міжнародного руху капіталу

Як свідчить графік, наведений на рис. 7 починаючи з 1992 спостерігалася зростаюча тенденція цього показника до 2007 року окрім 2001-2002 років. В 2000 році спостерігається позитивне збурення показника, яке пов'язано з введенням єдиної європейської валюти і в наслідок цього збільшенням потоків між країнами Євро зони. Після 2000 року динаміка показника повернулася до існуючої тенденції. Світова фінансова криза призвела до значного падіння даного показника. Так в 2008 році він склав всього 18.6% 2007 року, а в 2009 тільки 14,4% від рівня 2007 року. І хоча в 2010 році спостерігається зростання показника вже в 2011-2012 роках знову є падаюча тенденція.

Структура показника по країнах та групах країн з урахуванням всіх інших потоків капіталу (показник загальної величини потоків) наведено на рис. 8.

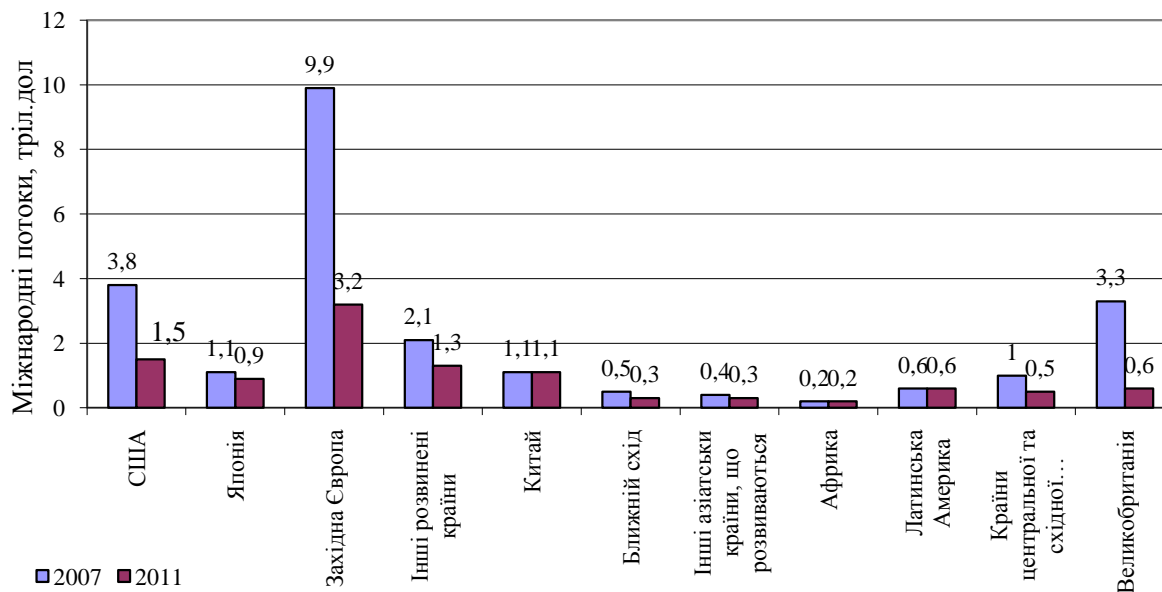


Рис. 8. Структура показника загальної величини потоків

Найбільше значення показника міжнародних потоків в 2007 році є у країн Західної Європи (40,2% від загальної величини потоків, рис. 1.18), що свідчить про високу інтеграцію між ними та велику роль у

глобалізаційних перетвореннях в світі. Іншими значними центрами глобалізації в світі виступали США та Великобританія (15,4% та 13,6% відповідно). Так як фінансова криза похитнула основи глобалізації, то наслідком цього стало значне падіння фінансових потоків у центрах глобалізації.

Висновки і перспективи подальших досліджень

Показник глибини фінансового ринку в докризовий період (до 2007 року) мав тенденцію до зростання, що й привело до руйнівної сили фінансової кризи, в після кризовий період він мав тенденцію до падіння, що відображає директивний напрямок в регулюванні фінансовим ринком та економікою взагалі. Для розвинених країн фінансовий ринок має значення, так як потенціал реального сектору майже вичерпаний, тому джерелом економічного зростання країн виступає фінансовий ринок.

Світовий фінансовий ринок переживає кризу глобалізаційних процесів на ньому, друга хвиля глобалізація, яка почалася в 50-х роках 20 століття в рамках існуючої парадигми економіки може завершитися.

Фінансовий ринок є основним джерелом перетворень та розвитку світової економіки, тому для ефективного функціонування її необхідна розробка ефективних механізмів як регулювання фінансового ринку так розвитку реального сектору економіки, який забезпечує ринок реальними товарами та послугами не приводячи до виникнення фінансових міхурів.

Література

1. Sydney Buxton, Finance and Politics. An Historical Study. 1783–1885. Volume I (John Murray, 1888).
2. Новиков А.В., Новикова И.Я. Финансовые центры: рейтинги и российский потенциал // ЭКО. 2010. № 8. С. 140-142.
3. Рыкова И.Н. Формирование международного финансового центра: задачи власти и банковского сообщества по реализации проекта (по материалам круглого стола Комитета Совета Федерации по финансовым рынкам и денежному обращению и Ассоциации российских банков) // Финансы и кредит. 2008. № 32. С. 3.
4. «Международные финансовые центры и их роль в развитии мировой экономики». Аналитический обзор. - М.: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. 2012 г. с. 444. 5. www.mckinsey.com

УДК 658:330.341:621

ДЕЯКІ ПІДХОДИ ДО ДІАГНОСТИКИ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ

*Тарасова Г.О., к.е.н.,
Донецький державний університет управління*

Проаналізовано підходи до діагностики технологічного потенціалу підприємства ПЕК, визначено, підхід при якому оцінюються усі складові технологічного потенціалу та є взаємозв'язок технічної бази з технологією.

Проанализированы подходы к диагностике технологического потенциала предприятия ТЭК, определено, подход при котором оцениваются все составляющие технологического потенциала и имеется взаимосвязь технической базы по технологии.

Approaches to the diagnosis of technological potential of the company, determined approach in which all the components are measured technological capabilities and there is a correlation base of technology.

Постановка проблеми в загальному вигляді.

Зв'язок з науковими та практичними завданнями

Ефективність роботи підприємства залежить від рівня його потенціалу. На практиці основними методами діагностик і різних складового потенціалу підприємства є експертний, бальний, рейтинговий порівняльний аналіз, факторний аналіз, економіко-математичне моделювання, машинне імітаційне моделювання та інші.

На сьогоднішній день не існує комплексної методики оцінки використання технологічного потенціалу (ТП) економічного суб'єкта. Методики, оцінки й аналізу техніко-технологічного рівня підприємства й використання його основних виробничих фондів, що застосовуються сьогодні, зачіпають деякі етапи дослідження технологічного потенціалу, а саме: дослідження ефективності використання стратегій та прийнятих управлінських рішень. Якщо в управління промисловим підприємством впровадити механізми діагностування та оцінки стану ТП та стандарти,

можна буде уникнути багатьох несприятливих ситуацій.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій.

Викладення невирішених питань

В сучасних умовах конкуренції швидка реакція виробничої системи підприємства, ефективність його операцій набувають особливого значення.

Таким чином, розвиток, нарощування та активізація технологічного потенціалу стає однією з найважливіших складових конкурентних переваг, тобто підтверджує актуальність.

Основою ефективного використання технологічного потенціалу ПЕК є своєчасне та достовірне виявлення та його оцінювання.

Загальна мета дослідження

Метою дослідження є аналіз підходів до діагностики технологічного потенціалу підприємства ПЕК.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Обґрунтування отриманих результатів

Під методом діагностики розуміють спосіб отримання та аналізу необхідної інформації. У діагностиці можуть використовувати такі способи отримання інформації: особисті спостереження; опитування виконавців; вивчення документів; анкетування; фотографії робочого дня тощо. Найбільший ефект дає поєднання декількох способів отримання інформації.

Існує декілька методичних підходів до проведення діагностики діяльності підприємства, що базуються на структуруванні, виявленні головної ланки, встановленні причинно-наслідкових зв'язків та взаємозалежностей, узагальненні отриманих результатів. Методика проведення діагностики діяльності підприємства охоплює сукупність конкретних методів (прийомів). Основні методи діагностики відображені у табл. 1 [1].

Розглянемо деякі методи діагностики діяльності підприємств до-

кладніше. Експертний метод (експертні оцінки) застосовуються у випадках, коли вирішення поставленого завдання параметричними методами неможливе.

У зв'язку з важливістю ТП для підприємства, виникає необхідність правильно його оцінити, існує ряд методик, було розглянуто деякі з них:

оцінювання потенціалу за допомогою індикаторів техніко-технологічної складової економічної безпеки (індикаторний метод оцінки потенціалу) [2];

оцінка технологічного потенціалу високотехнологічного підприємства (комплексний метод оцінки потенціалу) [2];

оцінка ТП через оцінку механізмів та обладнання, як основу техніко-технологічного потенціалу (критеріальний метод) [3];

діагностика потенціалу підприємства за допомогою моніторингу системи кількісних і якісних показників економічної безпеки на рівні підприємства (комплексний метод оцінки) [4];

аналіз ТП за допомогою кількісної оцінки можливостей відновлення виробничого потенціалу (стратегічний метод оцінки) [5];

оцінювання ТП через вартість технології та технологічну функцію (комплексний метод оцінки) [6].

Таблиця 1

Основні методи діагностики діяльності підприємства [1]

Назва методів	Зміст методів	Обмеження
Експертний	Оцінка ситуації високо досвідченими фахівцями	Залежить від суб'єктивізму
Морфологічний	Систематизація набору альтернативних рішень за можливими злучаннями варіантів та вибір найбільш ефективних варіантів	Потребує дуже багато часу та велику кількість додаткової інформації
Рейтинговий	Систематизація, ранжирування та визначення найкращих результатів за певними показниками	Дуже суб'єктивний
Фактографічний	Аналіз зафіксованих фактів у засобах масової інформації, наукових роботах тощо	Використовується лише для прогнозування

Назва методів	Зміст методів	Обмеження
Моніторинг	Детальний, систематизований аналіз змін	Потребує подальшої обробки інформації
Логічне моделювання	Побудова сценаріїв, систем показників, аналітичних таблиць	Використовується у якості проміжного або додаткового
Фундаментальний	Вивчення основних тенденцій та визначення основних напрямів динаміки	Не дозволяє проаналізувати інформацію оперативно
Технічний	Відображення бажаних згладжених очікувань	Залежить від суб'єктивізму
Факторний	Виявлення, класифікація та оцінка ступеня впливу окремих факторів	Фактори та факторні навантаження не визначаються однозначно
Кон'юнктурний	Встановлення поточного стану з позицій співвідношення попиту і пропозицій	Використовується для короткотермінового прогнозу інертного розвитку
Математичний	Ланцюгові підстановки, арифметичні різниці, відносні величини, диференціальний, логарифмічний, інтегральний аналіз, обчислення простих і складних процентів, дисконтування	Складний, потребує великих затрат часу
Статистичний	Кореляційний, регресійний, дисперсійний, кластерний, екстраполяційний, коваріаційний аналіз; методи головних компонентів, середніх і відносних величин, групування; графічний та індексний методи обробки рядів динаміки	Складний, потребує великих затрат часу
Методи дослідження операцій	Використання теорії графів, ігор, масового обслуговування; побудова дерева цілей і ресурсів, сітьове планування	Складний, потребує специфічні знання
Економетричні	Матричний, спектральний аналіз, виробничі функції, міжгалузевий баланс	Багато припущень, точну модель важко побудувати
Економіко-математичне моделювання та оптимальне програмування	Дескриптивні, предикативні та нормативні моделі; системний аналіз, машинна імітація; лінійне, нелінійне, динамічне програмування	Складний, потребує специфічні знання та багато часу

Ці методики дозволяють проаналізувати наступні групи показників: виробничі (темп відновлення основних виробничих фондів (ОВФ)); реальний рівень завантаження виробничих потужностей; ступінь зношу-

вання ОВФ; частка НДДКР у загальному обсязі робіт; продуктивність праці; динаміка виробництва; частка НДР у загальному обсязі НДДКР; стабільність виробничого процесу; питома вага виробництва у ВВП; оцінка конкурентоспроможності продукції; вікова структура й технічний ресурс парку машин і встаткування; фактичний і необхідний обсяг інвестицій; рівень інноваційної активності; рівень рентабельності виробництва; рентабельність власного капіталу підприємства);

фінансові (фондовіддача ОВФ; фондоозброєність праці; повна собівартість об'єкта оцінки; відновлена собівартість об'єкта оцінки; базова собівартість об'єкта оцінки; ресурсні резерви збереження і розвитку виробничого потенціалу; резерви управління з формування потенціалу підприємства, адаптованого до ринкового середовища);

технологічні (величина технологічного потенціалу високотехнологічного підприємства; показник віддачі активів техніко-технологічного потенціалу підприємства; показник відносного приросту чи зниження технологічного потенціалу підприємства в аналізованому періоді в порівнянні з базовим періодом; вартість технології виробництва; рівень технології).

При оцінці ТП важливі не тільки індикатори, які щонайкраще охарактеризують його. Важливу роль мають граничні значення величин цих індикаторів. Практично кожний індикатор має таке граничне значення, нижче (або вище) якого спостерігається негативний вплив на рівень економічної безпеки. У зв'язку із цим виникає проблема одержання таких меж по кожному індикаторі, що об'єктивно необхідно на практиці.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Сучасний підхід до діагностики технологічного потенціалу повинен ґрунтуватися на безпосередньому розрахунку ТП з врахуванням нематеріальних складових, з введенням додаткового коефіцієнту технологічного потенціалу у вигляді рівня якості продукції, що дає можливість порівняти його з еталонним чи базисним та розрахунку

індикаторів економічної безпеки для підприємства ПЕК.

При такому підході оцінюються усі складові ТП, є взаємозв'язок технічної бази з технологією.

Література

1. Економічна діагностика / [Косянчук Т.Ф., Лук'янова В.В., Майорова Н.І., Швид В.В.]. – Львів: Новий світ, 2007. – 452с.
2. Євдокимов Ф. І. Оцінка техніко-технологічного потенціалу високотехнологічного підприємства / Ф. І. Євдокимов, В. Ф. Лисяков. // Наукові видання ДонНТУ. Економічна серія. Випуск 97, 2005 - с. 25-30.
3. Краснокутська Н. Потенціал підприємства : формування та оцінка : посібник / Н.С. Краснокутська. - Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 352с.
4. Передерєєва О.С. Аналіз методичних підходів до оцінки техніко-технологічного потенціалу / О.С. Передерєєва // Актуальні проблеми реформування житлово-комунального господарства України: управління, кадри, інновації, технології : II Всеукр. наук.-метод. конфер., (Донецьк, 17–21 жовтня 2011 р.). – Донецьк, 2011. – С. 274–275.
5. Чичкало-Кондрацька І.Б. Новий підхід до оцінки резервів відновлення розвитку виробничого потенціалу підприємств / І.Б. Чичкало-Кондрацька. // Регіональні перспективи. Науково-практичний журнал. Випуск 1 (8). – Кременчук: Асоціація «Перспектива», 2000. – с. 18-20.
6. Управління потенціалом підприємства / [І.З.Должанський, Т.О. Загорна, О.О.Удалих та інш.]. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362с.

УДК 338: 339.9.012.24

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА СФЕРА НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА»

*Ткаченко О.Г., к.е.н., доцент,
Донецький державний університет управління*

В статті на основі аналізу обґрунтовано сутність, зміст і базові складові наукової категорії «зовнішньоекономічна сфера національного господарства», яка розглядається як частина національного економічного простору, в межах якого формуються, функціонують і реалізуються економічні відносини між національною і світовою економікою під впливом дії законів ринкової економіки і міжнародного поділу праці.

В статье на основе анализа определены сущность, содержание и выделены базовые составные элементы научной категории «внешнеэкономическая сфера национального хозяйства». Данная категория рассматривается как часть национального экономического пространства, в границах которого формируются, функционируют и реализуются экономические отношения между национальной и мировой экономикой под воздействием законов рыночной экономики и международного разделения труда.

The definition, content and basic components of the scientific category of "foreign economic sphere of the national economy" defined in the article on the basis of the analysis. This category is considered as part of the national economic space within which economic relations between the national and the global economy are formed, operated and implemented under the influence of the laws of the market economy and the international division of labour.

Постановка проблеми в загальному виді, зв'язок з науковими й практичними завданнями

Важливість питань формування методологічних підходів до визначення сутності поняття «зовнішньоекономічна сфера національного господарства» пов'язано і із сучасним станом світової економіки і процесами глобалізації, що набувають все більшого і більшого значення. Різке зростання ролі інтернаціонального компонента у всіх ланках, факторах і механізмах суспільного відтворення на національному рівні, події останньої світової фінансової кризи і її негативні наслідки показують переважний вплив зовнішніх тенденцій розвитку, над внутрішніми, випереджуючий розвиток міжнародної економіки по відношенню до національної, зростаюче значення міжнародних взаємозв'язків різних країн і регіонів світу і суб'єктів господарювання різного рівня.

Забезпечення сталого і довгострокового зростання економіки України, її комплексна модернізація, побудова якісно нової моделі економіки із високим рівнем продуктивності і технологічної інноваційності, спроможної протистояти сучасним і новим зовнішнім викликам, вимагає посилення уваги до зовнішньоекономічних аспектів економічної діяльності, системності у дослідженні особливостей її здійснення, наукового обґрунтування її головних категорій і напрямів структурних

зрушень у її розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Питання, що пов'язані із здійсненням зовнішньоекономічної діяльності, її значенням для розвитку економіки України пригортають увагу широкого кола вітчизняних науковців. Так, в монографії за загальною редакцією А.А. Мазаракі акцентовано увагу на проблемах формування регуляторної політики [1]. В роботі А.Е. Воронкової і Б.Б. Любич досліджено питання управління і моделювання ризиків у зовнішньоекономічній діяльності підприємств [2]. Загальні проблеми здійснення зовнішньоекономічної діяльності в Україні і обґрунтування шляхів їх вирішення знайшли відображення в дослідженні О.М. Кисельової [3], а особливості формування зовнішньоекономічного комплексу регіону досліджено в монографії російських науковців П.В. Таранова і Н.І. Карлаш, які визначили, що зовнішньоекономічний комплекс регіону представляє собою цілісне утворення горизонтального типу і визначили його внутрішню організацію [4]. Але не дивлячись на широкий інтерес до питань, що пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю України, теоретичні і методологічні аспекти формування і розвитку зовнішньоекономічної сфери національного господарства не знайшли відображення в існуючих дослідженнях і потребують наукової оцінки, методологічного обґрунтування і дослідження природи поняття «зовнішньоекономічна сфера національного господарства».

Загальна мета дослідження

Метою статті постає обґрунтування основних методологічних положень щодо визначення сутності поняття зовнішньоекономічної сфери національного господарства і виділення її базових складових елементів.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

З моменту надбання незалежності значна частина підприємств, що

складають ядро національного господарства, в умовах значного звуження внутрішнього ринку і сприятливої кон'юнктури на світовому ринку досить швидко переорієнтувалася на зовнішнє споживання і використання переваг міжнародного поділу праці. Певні сегменти світового ринку виступили і місцем збуту продукції, і місцем її придбання. На жаль, лібералізація зовнішньої торгівлі України в перехідний період не стала фактором структурної перебудови, але вона дозволила значній частині підприємств (особливо металургійної галузі) існувати і скласти основу економічного зростання за рахунок здійснення експортних операцій. Таким чином, результати лібералізації виразилися у значному збільшенні обсягів експорту, імпорту і зовнішньоторговельного обігу в цілому (табл. 1).

Дані табл. 1 показують загальну тенденцію зростання часток зовнішньоторговельного обігу, експорту і імпорту у % до ВВП України за роки незалежності. Так, величина показника по зовнішньоторговельному обігу зросла із 50,06 % у 1991 р. до 112,94 % - у 2011 р., по експорту і імпорту – відповідно із 26,12% до 53,77% і з 23,94% до 59,17%. Обсяг ВВП за цей період збільшився в 2,1 р. Вклад експорту і імпорту в це зростання протягом усього періоду змінювався.

Аналіз показує наявність двох основних тенденцій. Перша – перевищення «вкладу» експорту (1991-1992 рр., 1999-2005 рр.), друга – перевищення «вкладу» імпорту (1993-1998 рр., 2006-2011 рр.). Перша тенденція співпадає із періодом економічного зростання, відновлення відтворювальних процесів, друга, здебільшого, співпадає із розгортанням кризових явищ як внутрішнього, так і зовнішнього характеру. Важливим фактором слід рахувати те, що починаючи із 1999 р. розміри зовнішньоторговельного обігу України майже дорівнюють або перевищують розміри ВВП, що виробляється в країні.

Таблиця 1

Зовнішньоторговельний обіг, експорт і імпорт у % до ВВП України,
1991-2011 рр. (побудовано автором на підставі [5])

Роки	ВВП (з урахуванням купівельної спроможності долара США на даний момент)		У % до ВВП		
	млн. дол. США	у % до 1991 р.	Експорт	Імпорт	Зовнішньоторговельний обіг
1991	77464	100,0	26,12	23,94	50,06
1992	73942	95,5	23,98	21,99	45,97
1993	65649	84,7	25,88	26,19	52,07
1994	52550	67,8	35,39	38,56	73,95
1995	48214	62,2	47,07	50,16	97,23
1996	44558	57,5	45,65	48,20	93,85
1997	50150	64,7	40,59	43,65	84,24
1998	41883	54,1	41,89	44,16	86,05
1999	31580	40,8	53,70	48,25	101,95
2000	31262	40,4	62,44	57,41	119,85
2001	38009	49,1	55,46	53,83	109,29
2002	42393	54,7	55,09	50,71	105,80
2003	50133	64,7	57,75	55,18	112,93
2004	64883	83,8	61,21	53,7	114,91
2005	86142	111,2	51,48	50,64	102,12
2006	107753	138,8	46,62	49,47	96,09
2007	142719	184,2	44,84	50,36	95,20
2008	179992	232,3	46,92	54,91	101,83
2009	117228	151,3	46,38	48,05	94,42
2010	136419	176,1	50,75	53,56	104,31
2011	165245	213,3	53,77	59,17	112,94

Наведені дані показують зростаюче значення зовнішньоекономічної складової для функціонування національного господарства, її провідну роль у процесах економічного зростання, що підтверджує необхідність визначення методологічних підходів і сутності поняття «зовнішньоекономічна сфера національного господарства».

Проведені дослідження показали, що в науковій літературі (вітчизняній і зарубіжній) досить широко використовується термін «сфера зо-

внішньоекономічної діяльності», але його визначення не дається і трактується за логікою як певна сфера діяльності. В методологічному плані вихідну теоретико-методологічну основу поняття «зовнішньоекономічна сфера національного господарства» складають саме поняття «сфери» і поняття «зовнішньоекономічної діяльності».

В словнику Ожегова С.І. (в його не математичному визначенні) «сфера» визначається як «середина, громадське оточення», «область, межі поширення чого-небудь», що відносяться до сфери діяльності або сфери впливу [6, с. 638].

У сучасному економічному словнику «сфера» в економіці визначається як «область певного виду діяльності, наприклад виробнича сфера» [7, с. 589].

Аналізуючи наведені і інші трактування, можна зазначити, що відносно зовнішньоекономічної складової національного господарства особливе значення має визначення сфери як частини економічного простору, в якому діють економічні закони, що впливають на її функціонування, вона має певні межі поширення і свою конфігурацію, свої складові елементи, що пов'язані між собою і з'єднують національне господарство із світовим, вона здатна впливати на економічний розвиток національної економіки, прискорюючи або гальмуючи її розвиток.

Розкриття економічної природи поняття «зовнішньоекономічна сфера національного господарства» безпосередньо пов'язана із визначенням сутності зовнішньоекономічної діяльності як відокремленого виду економічної діяльності в цілому.

Поняття "зовнішньоекономічна діяльність" в Україні введено в постійний вжиток після набуття незалежності, коли почалося реформування всіх сфер діяльності, яке виразилася у децентралізації багатьох ланок економічної діяльності, в тому числі, і зовнішньої торгівлі. В цей час було здійснено перехід від міжурядових зв'язків до зовнішньоекономічної діяльності на рівні підприємств, яка для національних економічних

суб'єктів стала невід'ємною частиною їх ринкової діяльності. Для регулювання економічної діяльності в цій області було розроблено і прийнято Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність", відповідно до якого вона визначається як діяльність суб'єктів господарської діяльності в Україні та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудованих на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [8].

За своїм науковим змістом зовнішньоекономічна діяльність ґрунтується на макроекономічних теоріях і пов'язаних із ними загальноекономічних концепціях розвитку світового господарства. Саме ці теорії відіграють першорядну роль і виступають фундаментальною теоретико-методологічною посилкою розкриття економічної природи зовнішньоекономічної діяльності. Визначаючи їх сутність, необхідно зазначити, що вони поділяються на дві основні категорії: теорії класичного напрямку та побудовані на їхній основі сучасні концепції зовнішньоекономічної діяльності.

Теорії класичного напрямку, які пов'язані переважно з іменами А. Сміта, Д. Рікардо, Р. Торренса, Дж. Ст. Мілля, вказують на особливість міжнародної торгівлі, її відмінність від внутрішньої з огляду на різний рівень мобільності ресурсів, капіталу, праці. Основою особливої теорій міжнародної торгівлі вважається відносна нездатність капіталу до переміщення між різними країнами, а основним критерієм міжнародної торгівлі виступають витрати виробництва. Сучасні теорії використовують різноманітні версії, що пов'язані із міжнародним рухом факторів виробництва, і, перш за все, із міжнародним рухом капіталу. В основу міжнародного розподілу праці покладаються відмінності у наявності факторів виробництва, що говорить про однакові із класичними теоріями вихідні позиції. Проте визначається наявність двох тенденцій: закріплення і поглиблення відмінностей у ході розвитку міжнародної торгівлі і протилежна їй тенденція – вирівнювання умов, цін в наслідок переміщення

факторів виробництва.

У дослідженнях ряду сучасних представників економічної науки склалося два поняття - «зовнішньоекономічна діяльність» і «зовнішньоекономічні зв'язки». Так, на думку Н. Ф. Гофмана та Г.А. Маховикової, зовнішньоекономічні зв'язки відносяться до рівня міждержавного регулювання і охоплюють реалізації міждержавних відносин в частині науково-технічного, виробничого, торгового і ін. співробітництва, а зовнішньоекономічна діяльність відноситься до макrorівня і представляє собою реалізацію виробничо-господарських, організаційно-економічних і комерційних функцій фірм і підприємств [9, с. 8-10].

Аналіз підходів до визначення економічного змісту категорії «зовнішньоекономічні зв'язки» показав, що переважна більшість науковців основним компонентом їх прояву вважає реалізацію міждержавних відносин країни, яка сприяє виходу національних суб'єктів господарювання за рамки національних границь і зв'язана із залученням у цикл економічних відносин різних по національній приналежності суб'єктів. Крім того, зовнішньоекономічні зв'язки розглядають як важливий фактор ефективності господарської діяльності (і на рівні окремих підприємницьких структур, і на національному рівні), тому що практична реалізація можливостей виробництва в умовах різних національних економічних комплексів і обміну товарами (послугами) приносить реальну економічну вигоду. Конкретною основою такого інтересу виступають цінові і якісні параметри виробленої продукції, а також наявність більш-менш сприятливих факторів і умов виробництва.

В більшості наукових досліджень, крім того, вони розглядаються як інструмент впливу на економічну систему держави, що здійснюється через механізм зовнішньоекономічної діяльності. Так, за думкою В.В. Третьяк зовнішньоекономічні зв'язки формуються в результаті суспільного і територіального розподілу праці в міжнародному масштабі і виступають інструментом структурної перебудови економіки, їх викорис-

тання в оптимальних масштабах ефективних форм зовнішньоекономічного співробітництва сприяє збільшенню реального ступеня залучення держави в світогосподарські зв'язки [10, с. 12, 79-80]. Таким чином, вони виступають фактором росту національного доходу держави, економії народногосподарських витрат і прискорення науково-технічного прогресу.

Необхідно зазначити, що зовнішньоекономічні зв'язки постають важливим фактором розвитку не тільки національного господарства в цілому, а й розвитку окремих господарських одиниць. Орієнтація підприємств на розвиток зовнішньоекономічних зв'язків може розглядатися і як фактор відкритості економіки та міжнародної інтеграції на мікроекономічному рівні. Таким чином, зовнішньоекономічні зв'язки відносяться не тільки до макроекономічного (міждержавного) рівня, а й і до мікроекономічного і реалізуються "зверху вниз".

В якості економічного базису формування зовнішньоекономічної діяльності і зовнішньоекономічних зв'язків виступає залежність рівня їх розвитку від ефективності функціонування національного зовнішньоекономічного комплексу. Аналіз підходів до визначення поняття «зовнішньоекономічний комплекс» показав, що не дивлячись на достатню вживаність цього терміну у вітчизняній економічній науці і наукових дослідження у сфері зовнішньоекономічної діяльності, ще не вироблено єдино підходу як у теоретичному, так і в прикладному плані. За звичай поняття «зовнішньоекономічний комплекс» використовується в теоріях розміщення продуктивних сил і регіональній економіці. Заслужують на увагу дослідження в цій області, проведені І.Г. Хільчевською, яка зовнішньоекономічний комплекс визначає як частину національного господарського комплексу, що зорієнтована на світовий ринок [11]. Це визначення дещо спрощує розуміння і сутність цього поняття, тому що не враховує його територіальних і галузевих особливостей, взаємних зв'язків як в межах країни, так і в глобальному плані, комплексність ді-

яльності його суб'єктів і безпосередню залежність від територіального і міжнародного поділу праці. Виходячи із цих позицій, розвиток зовнішньоекономічного комплексу визначається, з одного боку, цілісністю економічної системи, а з іншого – специфікою взаємодії зі різними сегментами світового ринку. Тому функціонування зовнішньоекономічного комплексу слід розглядати як елемент зовнішньоекономічної сфери національного господарства, що складається і розвивається на основі міжнародного розподілу праці і спрямований на відтворення зовнішньоекономічного потенціалу із врахуванням його просторово-територіального розташування.

Виходячи із наведеного розуміння понять «сфера», «зовнішньоекономічна діяльність», «зовнішньоекономічні зв'язки» і «зовнішньоекономічний комплекс» можна сформулювати визначення поняття «зовнішньоекономічна сфера національного господарства» як частини національного економічного простору, в межах якого формуються, функціонують і реалізуються економічні відносини між національною і світовою економікою під впливом дії законів ринкової економіки і міжнародного поділу праці. Її розвиток здатний прискорювати або гальмувати економічне зростання національної економіки, впливати на галузеву структуру і територіальну концентрацію макро- і мікроекономічних процесів.

Базовими складовими зовнішньоекономічної сфери національного господарства виступають зовнішньоекономічна діяльність, зовнішньоекономічні зв'язки і зовнішньоекономічний комплекс, що в межах кожного національного господарства мають свою конфігурацію і рівень розвитку, тісно пов'язані між собою і є суб'єктами як національного, так і світового рівня (рис. 1).

Конфігурація зовнішньоекономічної сфери національного господарства виходячи із її базових складових має функціональний, структурний і просторовий вимір.

Функціонально вона формується в результаті розвитку зовнішньое-

економічних зв'язків, що визначають комплекс функцій, які реалізуються на різних рівнях управління і, як правило, пов'язані із залученням країни до міжнародних організацій, двосторонніх відносин, відносин із регіональними угрупованнями, формуванням зовнішньоекономічної політики, договірними відносинами між національними господарськими суб'єктами і їх зарубіжними партнерами тощо.

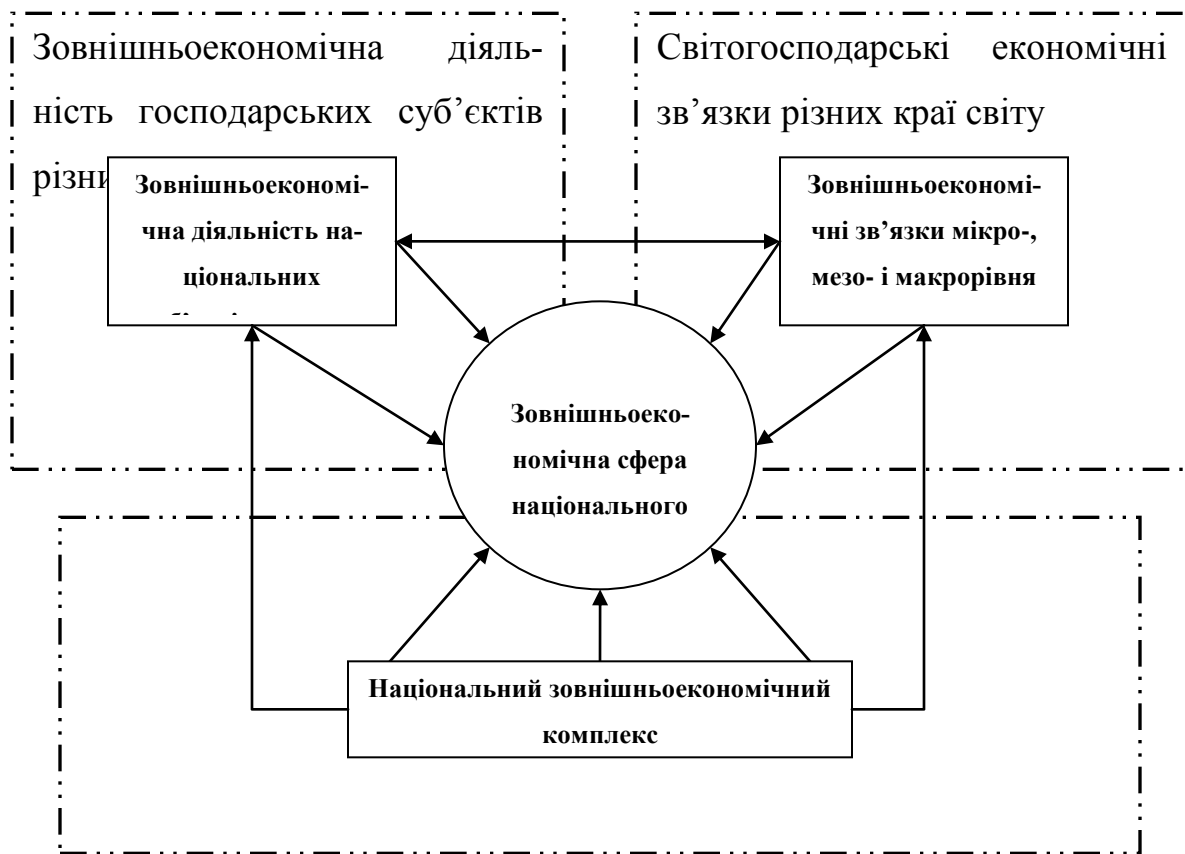


Рис. 1. Базові складові зовнішньоекономічної сфери національного господарства

Структурно конфігурація формується в результаті розвитку зовнішньоекономічної діяльності, що знаходить вираження в структурі експорту, імпорту і інших видів зовнішньоекономічної діяльності. Провідними характеристиками структурної конфігурації зовнішньоекономічної сфери національного господарства постає галузева і товарна структура

експорту і імпорту, місце країни на певних сегментах світового ринку тощо. Просторово конфігурація формується на основі територіальних зовнішньоекономічних комплексів, що мають свої особливості і характеристики.

Висновки й перспективи подальших досліджень

Зовнішньоекономічна сфера є важливою і невід'ємною складовою національного господарства, вона стимулює підприємницьку активність і налагодження стійких саморегульованих ринкових зв'язків національних суб'єктів господарської діяльності із зарубіжними, прискорює прогресивні перетворення і виступає джерелом передових технологічних і організаційних змін в економічних системах різного рівня. Визначаючи економічну природу зовнішньоекономічної сфери національного господарства слід зазначити, що вона виступає фактором-каталізатором, що прискорює, полегшує, підвищує якість виконання основних функцій національною економічною системою, її цільова орієнтація на взаємозв'язки із світовою економікою вимагає високої ефективності діяльності від всіх суб'єктів господарювання, створює умови для підвищення конкурентоспроможності національного господарства і надає імпульс розвитку інших складових національного господарства.

Враховуючи, що зовнішньоекономічна сфера національного господарства представляє собою багатовимірну систему, що формується в межах складних економічних систем, якими є світова економіка і національне господарство, її розвиток доцільно розглядати з позицій системно-структурного підходу, визначення основних тенденцій і пріоритетних напрямів її трансформації, структурної перебудови, які дозволять повною мірою використовувати існуючі і формувати нові конкурентні переваги, освоювати і розширювати присутність на нових сегментах світового ринку, що, в цілому, забезпечуватиме цілеспрямований довгостроковий розвиток національному господарству в складних і мінливих умовах глобальної економіки.

Література

1. Мазараки А.А. Регуляторная политика в сфере внешней торговли: монография / А.А. Мазараки, Т.М. Мельник. - К.: Киев. нац. торг.-экон. ун-т, 2010.- 469 с.
2. Воронкова А.Е. Моделювання управління валютними ризиками підприємства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності / А.Е. Воронкова, Б.Б.Любич // Економічний вісник Донбасу: науковий журнал / Інститут економіки промисловості НАН України - №3 (21). – Донецьк: ДЗ ЛНУ ім. Т.Шевченка, 2010. – С. 52-56.
3. Кисельова О.М. Проблеми зовнішньоекономічної діяльності в Україні та шляхи їх вирішення / О.М.Кисельова, Ю.В.Білич // Митна безпека. – 2010. – № 2. Серія «Економіка». – С. 88-94.
4. Таранов П.В. Формирование внешнеэкономического комплекса региона в условиях глобализации / П.В. Таранов, Н.И. Карлаш. – Ростов н/Д: РГЭУ, 2009.- 150 с.
5. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org>.
6. Ожегов С.И. Словарь русского языка: Ок. 57000 слов Ї Под ред.. Н.Ю.Шведовой. – 19-е изд., испр. – М.: Рус. Яз., 1987. - 756 с.
7. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь // Б.А.Райзберг, Л.Ш.Лозовский, Е.Б.Стародубцева. – М.: Инфра-М, 2012. – 512 с.
8. Про зовнішньоекономічну діяльність : закон України від 16.04.1991 р. [Електронний ресурс]./ Верховна рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
9. Гофман, Н.Ф. Основы внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие / Н.Ф. Гофман, Г.А. Маховикова. — СПб: Питер, 2001. — 208 с.
10. Третяк В.В. Розвиток регіональних зовнішньоекономічних зв'язків: питання теорії та практики: Моногр. / В.В.Третяк / НАН України. Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 331 с.
11. Хільчевська І.Г. Суспільно-географічні аспекти зовнішніх зв'язків України та Німеччини: Автореф. дис. канд. геогр. наук: 11.00.02 / І.Г. Хільчевська; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. - К., 2002. — 23 с.

УДК 330.341:330.352

МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН В ПЕРИОД СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

**Флерко М.Н., аспирант,
Донецкий государственный университет управления**

Проведен анализ моделей экономического развития постсоциалистических стран в период становления экономики знаний. Определено, что уровень конкурентоспособности национальной экономики и скорость становления экономики знаний находятся в эволюционно заданной прямой зависимости. Однако, данное правило при его универсальности не является императивом, что определяется природой социально-экономических систем: их открытостью, иерархичностью и способностью каждого элемента данных систем осуществлять рациональный и иррациональный выбор.

Проведено аналіз моделей економічного розвитку постсоціалістичних країн у період становлення економіки знань. Визначено, що рівень конкурентоспроможності національної економіки і швидкість становлення економіки знань знаходяться в еволюційно заданій прямій залежності. Проте, це правило при його універсальності не є імперативом, що визначається природою соціально-економічних систем: їх відкритістю, ієрархічністю та здатністю кожного елемента цих систем здійснювати раціональний та ірраціональний вибір.

The analysis of patterns of economic development of post-socialist countries in the period of formation of the knowledge economy. Determined that the level of competitiveness of the national economy and the rate of formation of the knowledge economy are in the evolutionary given direct dependence. However, this rule if it is not a universal imperative, that depends on the nature of socio-economic systems, in order: their openness, hierarchy, and the ability of each element of these systems to carry out rational and irrational choices.

Постановка проблемы в общем виде.

Связь с научными и практическими заданиями

Становление экономики знаний является процессом, определяющим прогрессивное развитие современной цивилизации и потому включается как приоритет в планы и программы стратегического развития как экономически развитых стран мира, та и переходных экономик.

Обоснование модели формирования инновационной экономики, более точно – стратегии инновационного развития, для постсоциалистических стран, требует анализа их текущего состояния, а также – исследования различных вариантов, применяемых данными странами в процессе трансформации от командно-административного способа управления к рыночному регулированию.

Анализ последних исследований и публикаций

Выделение нерешенных вопросов

Философский словарь определяет постсоциалистические страны как бывшие государства социалистического лагеря, имеющие развитую промышленность и высокий образовательный уровень населения, но лишь приступившие к созданию целостной экономической системы рыночного или смешанного типа [1].

Группа постсоциалистических стран выделяется в рамках классификации стран мира по исторически сложившимся различиям в развитии общества (общественного строя).

Первый тип стран (или «первый мир») получил в отечественной науке название «развитые капиталистические страны». Эта группа государств (более 30) исторически формировалась на основе классического капиталистического общества (частная собственность, рыночная экономика, социальные контрасты, многопартийная парламентская система).

Второй тип стран («второй мир») составляют социалистические страны, демонстрирующие принципиально новый тип общества, базирующийся на различных видах общественной собственности, централизованной экономике нерыночного типа, отличающийся также минимальными социальными различиями и фактически однопартийной общественно-политической системой, опирающейся на коммунистическую идеологию. Во второй половине 1980-х годов эта группа из 17 государств с ключевой ролью СССР представляла собой мировую социалистическую систему. В настоящее время она представлена пятью государ-

ствами (КНР, Вьетнам, КНДР, Лаос, Куба).

Третий тип стран («третий мир») заявил о себе после Второй мировой войны, в процессе национально-освободительной борьбы и распада колониальной системы и с начала 1960-х годов называется «развивающимися странами». Это более 160 молодых государств и самоуправляющихся территорий, на которые приходится более 50% территории, 52% населения и 20% мирового валового продукта. Кроме общей в прошлом для подавляющего большинства колониальной судьбы они отличаются от остальных сходством черт общественного строя.

Самым молодым в рассматриваемой типологии является четвертый тип стран («четвертый мир») - постсоциалистические, включающий 28 государств, возникших в начале 1990-х годов на территории бывших социалистических СССР (15), Восточной Европы (12) и Монголии. В середине 1990-х годов они охватывали 18% территории мира, в них проживало 7,5% населения и производилось около 5% мирового валового продукта. Главная особенность этих стран – переходный характер общества вследствие радикального реформирования посредством заимствования моделей развития у «посткапиталистических» стран Запада, сочетание в новом общественном строе качеств социалистической и капиталистической систем.

Внутри рассматриваемого типа исследователи выделяют две группы стран – «авангардную» (Чехия, Польша, Венгрия, Словения), «замедленного реформирования» (Россия, Украина и др.). Первая отличается максимальной «вестернизированностью»: сложившаяся рыночная экономика, активная роль иностранного капитала, устойчивость социально-политической системы. Близость к западным социально-экономическим и политическим стандартам способствует активной интеграции этих стран в европейские и другие международные организации (например, НАТО, ЕС). Для второй группы стран характерна замедленность преобразований, сопровождающаяся острыми конфликтами.

Экономическая система постсоциалистических стран определяется в терминах экономической теории как переходная (транзитивная) экономика.

Переходная экономика представляет собой состояние, когда одна система хозяйствования замещается другой. Процесс этот продолжается относительно длительный период. Он характеризуется тем, что старая экономическая система еще продолжает жить, а у новой системы еще не накопилось достаточно сил, чтобы доказать свою более высокую эффективность и стать повсеместной. В результате в реальной экономике нарушается целостность и сосуществуют элементы и новой, и старой экономик.

Исследованию переходной экономики посвящены работы Е. Борисова, С. Глазьева, Я. Жалило, В. Колодко, Д. Норта, В. Полтеровича.

По степени радикализма модели трансформации переходных экономик традиционно разделяют на два направления: эволюционное с постепенным углублением рыночных преобразований; шоковое, которое ориентируется на глубокие реформы в кратчайшие сроки. Выбирая два пути рыночной трансформации, постсоциалистические страны достигли различных результатов, сформировали различный уровень конкурентоспособности и заложили основы инновационной экономики. Успешность выбора той или иной стратегии развития может быть оценена по конечному результату, что обуславливает целесообразность сравнительного анализа данной группы стран.

Общая цель исследования

Исходя из вышеизложенного, целью данной публикации является выявление моделей экономического развития постсоциалистических стран в период становления экономики знаний путем реализации сравнительного анализа уровня и характера доминирующих экономических процессов.

Изложение основного материала. Обоснование полученных результатов

Уровень экономического развития группы постсоциалистических стран может быть оценен на основе анализа показателей индекса глобальной конкурентоспособности [4].

Данный индекс дает возможность выделить группы стран согласно характеру выбранной ими модели экономического развития – использования имеющихся ресурсов, повышения эффективности использования ресурсов и инновационного развития. Значения индекса глобальной конкурентоспособности, а также составляющих его субиндексов, для постсоциалистических стран представлены в [4]. Группа постсоциалистических стран является однородной по всем составляющим индекса глобальной конкурентоспособности (коэффициент вариации не превышает 33%).

Интегральные показатели распределения постсоциалистических стран по уровню экономического развития, представленные на рис. 1, показывают, что большинство стран данной группы находится на втором уровне развития, который характеризуется повышением эффективности используемых ресурсов. Значительная часть стран пребывает в состоянии перехода от развития, основанного на повышении эффективности, к развитию, основанному на генерировании инноваций, т.е. формируют национальные инновационные системы. Три страны рассматриваемой группы характеризуются инновационными моделями экономического развития (Чехия, Словакия, Словения).

Профиль группы постсоциалистических стран, сформированный по индексу глобальной конкурентоспособности, свидетельствует о ее характерных особенностях (рис. 2). Так, постсоциалистические страны отличаются развитием человеческого капитала, что отражается в показателях здоровья населения и уровня начального образования, высшего образования и профессиональной подготовки. Большинству стран дан-

ной группы удается сохранять макроэкономическую стабильность и обеспечивать достаточно высокую эффективность рынка труда. В свою очередь, низкие показатели размеров внутреннего рынка определяются как малыми странами, так и большой подгруппой стран с низкой покупательной способностью. Самое низкое значение имеет субиндекс «инновации», что сдерживает становление инновационной экономики в данной группе стран.

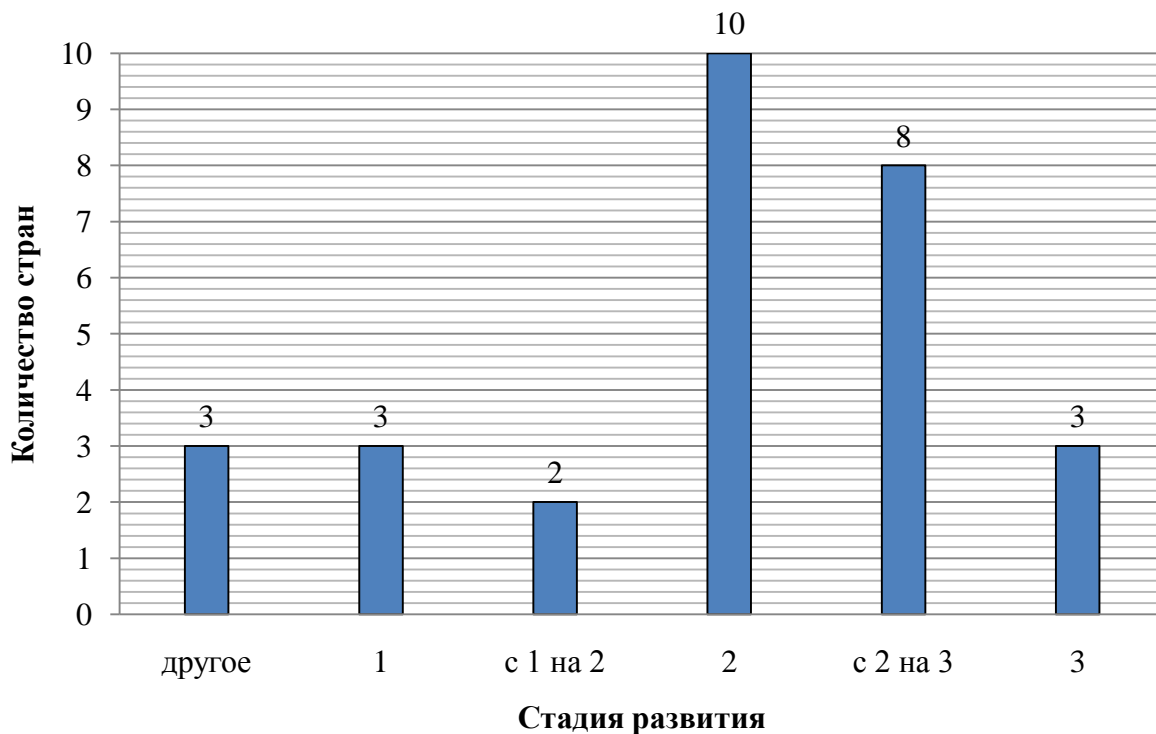


Рис. 1. Распределение постсоциалистических стран по уровню экономического развития (согласно индексу глобальной конкурентоспособности 2012-2013 г.) [4]

Согласно с целью обоснования модели становления инновационной экономики для данной группы стран, целесообразно проанализировать более детально имеющийся потенциал для инновационного развития.

Для этого необходимо использовать обобщенную методологию оценивания индекса знаний (Knowledge Assessment Metodology) Мирово-

вого Банка [2], которая позволяет осуществлять международные сравнения развития стран по таким критериям:

Индекс знаний = Инновационная система + Образование и человеческие ресурсы + Информационно-коммуникационные технологии;

Индекс экономики знаний = Индекс знаний + Экономический режим и государственное управление.

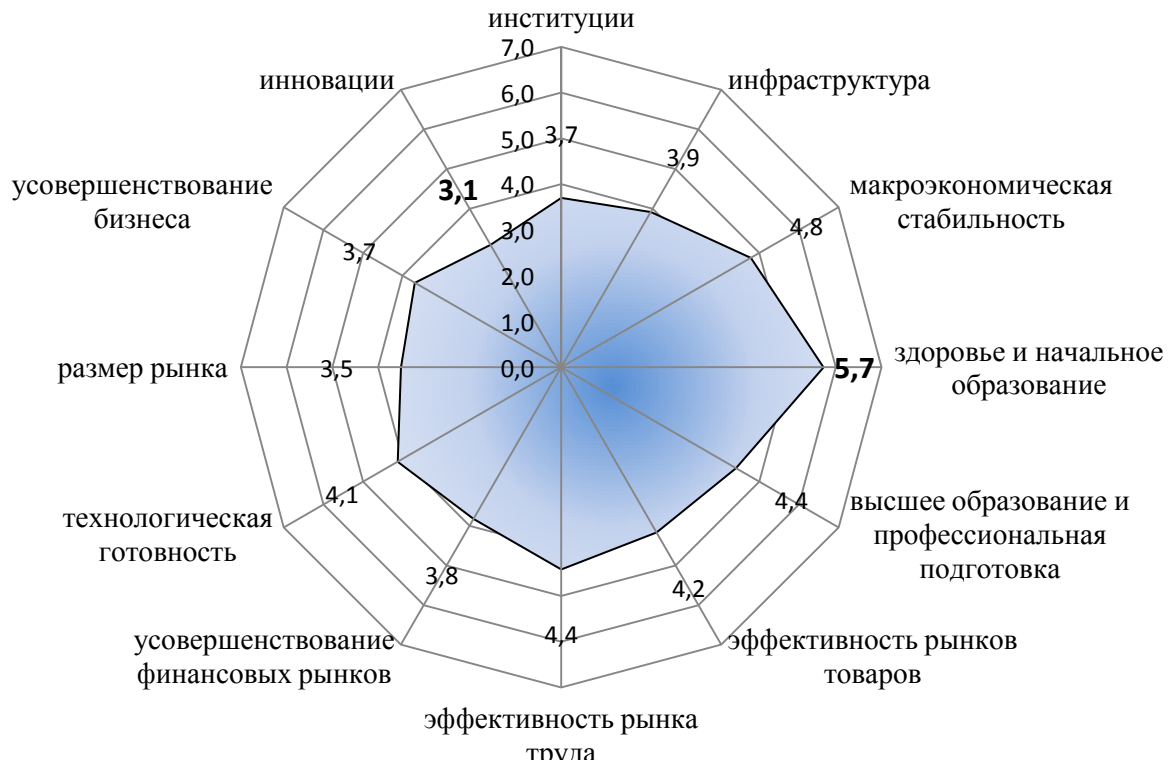


Рис. 2. Профиль группы постсоциалистических стран (по индексу глобальной конкурентоспособности) [4]

Оценка данного индекса, проведенная Мировым Банком в 2009 г., составляет последнее измерение данного показателя на момент исследования.

Учитывая неоднородность группы постсоциалистических стран по составляющим индексом знаний и экономики знаний, целесообразно провести классификацию данных стран, выделив однородные группы по уровню инновационного развития. Данная задача может быть решена с применением метода иерархического кластерного анализа.

Иерархический кластерный анализ постсоциалистических стран по критериям «конкурентоспособность – экономика знаний»: характеристика метода исследования. Кластерный анализ производится с целью выделения однородных групп (кластеров) из исследуемой совокупности объектов. Формируемые группы (кластеры) должны быть однородными (гомогенными) внутри и разнородными (гетерогенными) по отношению друг к другу по заданным характеристикам.

Иерархический кластерный анализ постсоциалистических стран по критериям «конкурентоспособность – экономика знаний», проведенный с помощью программы SPSS по методу Варда, позволил выявить три кластера, которые наиболее значительно отличаются по уровню развития экономики знаний (рис. 3).

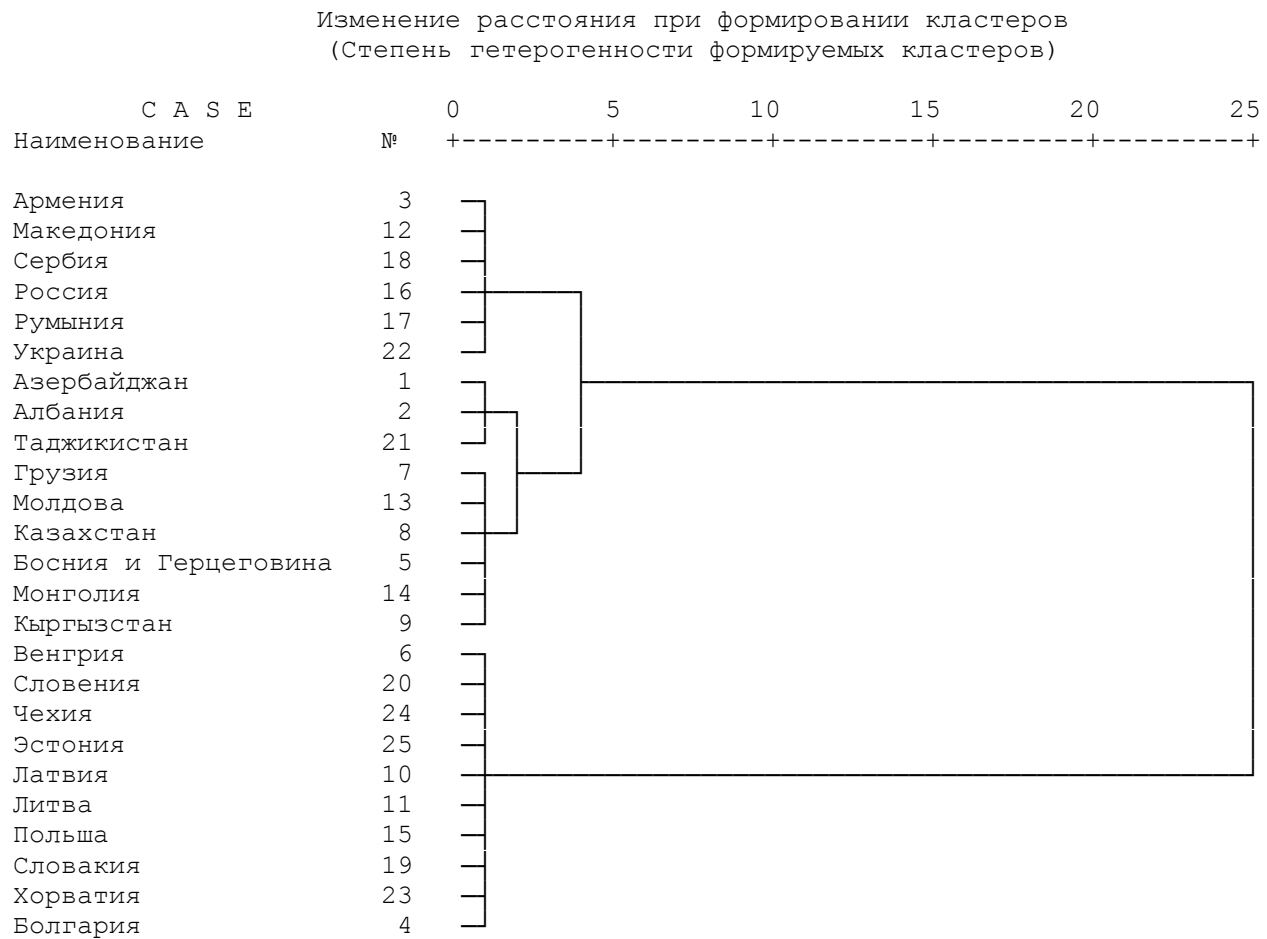


Рис. 3. Иерархический кластерный анализ: дендрограмма

Постсоциалистические страны в большей степени отличаются по уровню развития экономики знаний, чем по уровню их конкурентоспособности. С целью предупреждения увеличения уровня гетерогенности формируемых кластеров, целесообразно остановиться на стадии агломерации, представляющей три кластера. (Тогда значение коэффициента, отражающего степени гетерогенности формируемых кластеров, не превысит 2,5 по 25-балльной шкале). Визуально, результат кластеризации можно представить следующим образом (рис. 4).

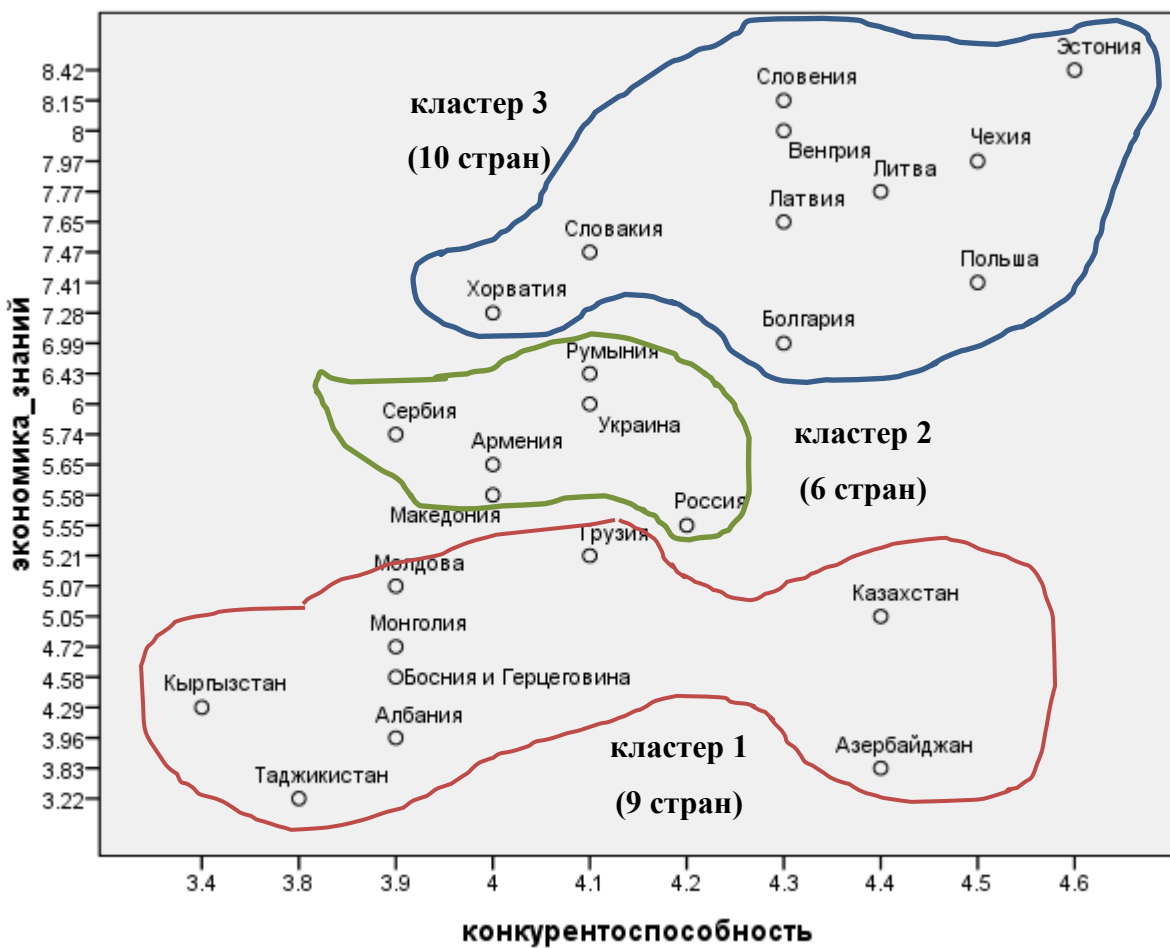


Рис. 4. Кластерный анализ постсоциалистических стран по критериям «конкурентоспособность – экономика знаний»

Полученные результаты позволяют сделать вывод, что уровень конкурентоспособности национальной экономики и скорость становле-

ния экономики знаний находятся в эволюционно заданной прямой зависимости: чем выше индекс знаний в социальной системе, тем больше у нее шансов сформировать экономику знаний и повысить уровень ее конкурентоспособности.

И наоборот, чем выше конкурентоспособность экономики, сформированная за счет имманентных факторов экономического роста, тем выше вероятность становления экономики знаний, при условии инвестирования результатов экономического роста в человеческий и социальный капитал, в инновационное развитие экономики. Однако данное правило при его универсальности не является императивом, что определяется природой социально-экономических систем: их открытостью, иерархичностью и способностью каждого элемента данных систем осуществлять рациональный и иррациональный выбор.

Так, конкурентоспособные экономики Азербайджана и Казахстана, имеющие сильные стороны, характерные для всех постсоциалистических стран в виде образования и здоровья населения, а также отличающиеся высоким уровнем макроэкономической стабильности и наличием факторов экономического роста, демонстрируют низкие значения индекса экономики знаний. Такая ситуация определяется высоким уровнем неравенства населения по уровню дохода и низким уровнем инвестиций в развитие человеческого капитала, в развитие средств массовых коммуникаций.

С другой стороны, постсоциалистические страны Европы, такие как: Венгрия, Хорватия характеризуются высокими показателями индекса знаний и экономики знаний, однако демонстрируют недостаточные показатели конкурентоспособности по составляющим «инновации», «технологическая готовность». Это связано с тем, что в открытой экономической системе высокие показатели образования населения и распространения информационно-коммуникационных технологий не всегда приводят к инновационному экономическому росту. Данные страны со-

ставляют ближнюю периферию экономических центров и являются поставщиками квалифицированных трудовых ресурсов для экономически развитых стран Европейского Союза.

Что касается стратегии проведения рыночных трансформации для переходных экономик, то следует понимать, что скорость и глубина либерализации и приватизации для них не всегда означают экономические успехи, а наоборот – градуализм в экономических реформах не всегда связан с экономическими провалами. В подтверждение данного тезиса, противоположного убеждениям «шкотерапевтов», приводится группировка стран с переходной экономикой в соответствии с выбранной стратегией (табл. 1).

Таблица 1

Распределение государств в соответствии с выбранной стратегией и результатами рыночной трансформации (первая половина 90-ых гг. XX в.) [3, с. 213]

Характеристики	Либеральная стратегия	Нелиберальная стратегия
Высокие темпы развития, отсутствие трансформационного кризиса	-	Китай, Вьетнам
Кризис, после выхода из которого – переход к стабильному росту	Венгрия, Польша, Словения, Хорватия, Эстония	Республика Беларусь
Глубокий кризис, после выхода из которого – переход к стабильному росту	Армения, Грузия, Литва	-
Кризис, после выхода из которого – неустойчивый рост или его отсутствие	Болгария, Румыния	Узбекистан, Туркменистан
Неустойчивый рост или его отсутствие в условиях выхода из глубокого и длительного кризиса	Казахстан, Киргизия, Латвия, Македония, Молдова, Россия, Украина	Азербайджан, Таджикистан

К странам с переходной экономикой обычно относят 28 государств Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР, переходящие от

централизованно – планируемой к рыночной экономике, а также, в ряде случаев, Монголию, Китай и Вьетнам. Особую сложность представляет классификация Китайской Народной Республики, поскольку строительство капитализма, а значит, рыночных отношений, в КНР происходит под руководством Коммунистической партии Китая (КПК). Экономика Китая представляет симбиоз плановой социалистической экономики и свободного предпринимательства. Международный валютный фонд (МВФ) относит Китай, как и Индию, к развивающимся азиатским странам.

Группировка, приведенная в табл. 1, свидетельствует о существовании таких государств, которые на стали на путь радикальных, «шоковых» реформ, и при этом получили устойчивые позитивные результаты. К ним относят, прежде всего, Китай и Вьетнам. Однако модели развития данных стран сложно сравнивать с остальными постсоциалистическими странами.

Поэтому определение данных стран в группу постсоциалистических является достаточно спорным. С другой стороны, не все страны, которые следовали по пути радикальной либерализации экономики, смогли найти новое устойчивое состояние и стабилизировать его. Они до настоящего времени пребывают в трансформационном кризисе. К ним относится и Украина.

Согласно вышеприведенной классификации, Украина демонстрирует неустойчивый рост или его отсутствие в условиях выхода из глубокого и длительного кризиса, что подтверждается динамикой ВВП страны. За период независимости страна не достигла уровня ВВП 1990 г. (табл. 2).

Это свидетельствует о том, что выбранная экономическая модель является менее конкурентоспособной, чем предыдущая.

Таблица 2

Валовой внутренний продукт, Украина [5]

Годы	Индексы физического объекта		
	ВВП	ВВП на душу населения	ВВП
	Процентом к предыдущему году		Процентом к 1990 г.
1990			
1991	91,3	91,1	91,3
1992	90,1	89,8	82,3
1993	85,8	85,7	70,6
1994	77,1	77,4	54,4
1995	87,8	88,5	47,8
	Процентом к предыдущему году		Процентом к 1990 г.
1996	90,0	90,7	43,0
1997	97,0	97,8	41,7
1998	98,1	98,8	40,9
1999	99,8	100,6	40,8
2000	105,9	106,7	43,2
2001	109,2	111,1	47,2
2002	105,2	106,3	49,7
2003	109,6	110,5	54,4
2004	112,1	113,0	61,0
2005	102,7	103,5	62,7
2006	107,3	108,1	67,3
2007	107,9	108,6	72,6
2008	102,3	102,9	74,2
2009	85,2	85,6	63,3
2010	104,1	104,6	65,8
2011	105,2	105,6	69,3

Резкие отличия в последствиях осуществления стратегий шоковой терапии и градуализма в разных странах, наличие как положительных, так и отрицательных последствий в случае применения обеих стратегий приводят исследователей к необходимости отказа от однобокого противопоставления и сравнительного анализа этих стратегий как антиподов. В настоящее время экономисты определяют необходимость различать политику стабилизации экономики (градуализм, шоковая терапия) и политику трансформации экономической системы. Вторая имеет преимущественно эволюционный характер, осуществляется последовательно и

медленно.

Выводы и перспективы дальнейших исследований

Таким образом, постсоциалистические страны испытывают трудности переходного периода. Их экономика не является целостной системой, ввиду чего в ней затруднены механизмы сбалансированного роста, и состояние национального хозяйства поэтому не представляется стабильным и равновесным.

Большинство стран данной группы находится на втором уровне конкурентоспособности, который характеризуется повышением эффективности используемых ресурсов. Значительная часть стран пребывает в состоянии перехода от развития, основанного на повышении эффективности, к развитию, основанному на генерировании инноваций, т.е. формируют национальные инновационные системы.

Постсоциалистические страны отличаются развитием человеческого капитала, что отражается в показателях здоровья населения и уровня начального образования, высшего образования и профессиональной подготовки. Большинству стран данной группы удастся сохранять макроэкономическую стабильность и обеспечивать достаточно высокую эффективность рынка труда. В свою очередь, низкие показатели размеров внутреннего рынка определяются как малыми странами, так и большей подгруппой стран с низкой покупательной способностью.

Уровень конкурентоспособности национальной экономики и скорость становления экономики знаний находятся в эволюционно заданной прямой зависимости: чем выше индекс знаний в социальной системе, тем больше у нее шансов сформировать экономику знаний и повысить уровень ее конкурентоспособности. И наоборот, чем выше конкурентоспособность экономики, сформированная за счет имманентных факторов экономического роста, тем выше вероятность становления экономики знаний, при условии инвестирования результатов экономического роста в человеческий и социальный капитал, в инновационное

развитие экономики. Однако данное правило при его универсальности не является императивом, что определяется природой социально-экономических систем: их открытостью, иерархичностью и способностью каждого элемента данных систем осуществлять рациональный и иррациональный выбор.

Литература

1. Философский словарь [Электронный ресурс] Постсоциалистические страны. - Режим доступа: <http://mirslovarei.com>.
2. World Bank [Electronic Resource] Knowledge Assessment Methodology . – Access mode: <http://www.worldbank.org>.
3. Леоненко П.М. Сучасні економічні системи: навч. посіб. / П.М. Леоненко, О.І. Черепніна. - К.: Знання, 2006. – 429 с.
4. Всемирный экономический форум: официальный веб-сайт [Электронный ресурс] Индекс глобальной конкурентоспособности. – Режим доступа: <http://www.weforum.org>.
5. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] Статистична інформація. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 336.77:347.27

ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ

***Чехова І.В., к.е.н.,
Інститут олійних культур
Національної академії аграрних наук України.***

В статті узагальнено теоретичні засади функціонування ринку банківських кредитних ресурсів в Україні, представлено аналіз економічної категорії «кредитний ринок», «ринок банківських кредитних ресурсів» згідно останніх наукових досліджень економічної науки. Надано детальну характеристику складових елементів ринку банківських кредитних ресурсів - суб'єктів, об'єктів, ціни кредиту.

В статье обозначены теоретические принципы функционирования рынка банковских кредитных ресурсов в Украине, представлен анализ экономической категории «кредитный рынок», «рынок банковских кредитных ресурсов» согласно последних научных исследований экономической науки. Представлена детальная характеристика составляющих элементов рынка банковских кредитных ресурсов - субъектов, объектов, цены кредита.

Chekhova Irina, candidate of economic sciences, manager of department of economic and marketings researches and questions of intellectual property to the institute of oil-bearing cultures of the National academy agrarian sciences of Ukraine. Bases of functioning of market of bank credit resources. In the article generalized theoretical principles of functioning of market of bank credit resources in Ukraine, the analysis of economic category is presented «credit market», «market of bank credit resources» in obedience to the last scientific researches of economic science. The detailed description of component elements of market of bank credit resources is given.

**Постановка проблеми в загальному виді,
зв'язок з науковими й практичними завданнями**

Функціонування ринкової економіки ґрунтується на функціонуванні різноманітних ринків, серед яких основні: ринки виробленої продукції (товарів та послуг) та ринки трудових і фінансових ресурсів. Кредитний ринок є основною складовою ринку фінансових ресурсів, який здійснює перерозподіл фінансових потоків в процесі виробництва та надання послуг між різними галузями економіки. По суті, ринок кредитних ресурсів забезпечує доступ до «вільних» фінансових ресурсів шляхом трансформації вільних ресурсів у кредитні ресурси. А наслідком зазначених процесів є стимулювання економічного зростання суб'єктів господарювання, підвищення ефективності їх грошового обігу.

Становлення ринкової економіки в Україні характеризується умовами вільної конкуренції, високими стандартами якості на вироблену продукцію і в той же час дефіцитом коштів, поповнення яких забезпечується за рахунок кредитів. Залучення кредитів у господарський оборот на сьогодні є сталою і характерною рисою розвиненої економіки. Динамізм проблематики ефективного функціонування ринку банківських кредитних ресурсів обумовлює необхідність дослідження теоретичних та практичних питань вітчизняного ринку кредитних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Виділення нерозв'язаних питань

Питання розвитку ринку кредитних ресурсів економіки України до-

сліджували в своїх працях: В.М. Шелудько, С.О. Маслова, О.А. Опалов, О.Ю. Смолянська, М.Я. Дем'яненко, І.В. Пещанська, Ю. Коробов, А.М. Бабич, Л.Н. Павлова, О.Є. Гудзь, О.В. Дзюблюк, В.Д. Лагутін.

Загальна мета дослідження

Мета статті – узагальнення теоретичних засад формування та функціонування ринку банківських кредитних ресурсів в Україні.

Викладення основного матеріалу.

Обґрунтування отриманих результатів

Аналіз визначення у наукових джерелах категорії «ринок банківських кредитних ресурсів», «кредитний ринок», «ринок кредитних ресурсів» показав, що поняття ринок банківських кредитних ресурсів майже не вживається в економічній літературі. Натомість інші терміни, такі як «кредитний ринок», «ринок кредитний» використовуються доволі часто.

Дослідження показало, що існує багато визначень поняття «кредитний ринок», в які автори закладається різний сенс. Так, Маслова С.О., Опалов О.А. зазначають, що кредитний ринок – це механізм, за допомогою якого встановлюються взаємовідносини між підприємствами і громадянами, які мають потребу в фінансових ресурсах, та організаціями і громадянами, які можуть надати необхідні кошти на певних умовах [6, с. 9]. Поняття ринку не може бути зведено тільки до взаємовідносин між суб'єктами, тому що функціонування ринку базується на таких базових елементах як попит, пропозиція, ціна, конкуренція.

Деякі автори схильні до думки, що кредитний ринок є частиною ринку фінансового або його складовою. Так, Опарін В.М. розглядає кредитний ринок як частину фінансового ринку, яка функціонує на основі укладення кредитних угод [7, с. 152].

У Шелудько В.М. кредитний ринок – це складова ринку інструментів позики. Автор визнає за необхідні умови функціонування кредитного ринку: наявність кредиторів з вільними коштами, позичальників, здатних вчасно розрахуватися за кредитами та системи державного ре-

гулювання кредитного ринку [13, с. 416]. Загалом наведені вище трактування кредитного ринку не визнають самостійності кредитного ринку і відводять йому роль лише частини фінансового ринку. Це не відповідає дійсності і сучасним тенденціям розвитку економіки, тому що ринок кредитний функціонує на основі взаємного зв'язку з фінансовим ринком і має власні характерні елементи «самостійності»: суб'єктів, об'єктів, посередників.

Існує група вчених, яка визначає кредитний ринок як специфічну сферу економічних відносин. Так, у Смолянської О. Ю. «кредитний ринок – це специфічна сфера економічних відносин, де об'єктом операцій виступає наданий на певних умовах у позику капітал» [9, с. 230]. Пещанська І.В. розглядає кредитний ринок як сферу відносин, де грошові кошти є предметом купівлі-продажу, товаром [8, с. 102-103]. В енциклопедії бізнесмена, економіста, менеджера кредитний ринок визначається як специфічна сфера грошових відносин, де об'єктом операцій є грошовий капітал, що надається у позику, і формується попит і пропозиція на нього [2, с. 314]. Коробов Ю. розглядає кредитний ринок як сферу обігу позичкових коштів [4, с. 15]. Наведені визначення схожі тим, що їх автори акцентують увагу на об'єкті кредитного ринку і не торкаються його суб'єктного складу, адже економічні відносини з приводу надання кредиту існують між кредиторами і позичальниками.

У фінансовому словнику-довіднику за редакцією Дем'яненка М.Я.: «Ринок кредитний – специфічна сфера ринкових відносин, де здійснюється рух грошового капіталу від кредитора до позичальника на певних умовах. З функціональної точки зору цей ринок забезпечує безпосередній зв'язок між власниками тимчасово вільних коштів та їх споживачами. Власники виступають як кредитори, а споживачі – як позичальники. Ті ж структури, які забезпечують задоволення потреб кредиторів і позичальників у таких коштах виступають як фінансові посередники [11, с. 422]. Дане визначення необхідно доповнити тезою про платність креди-

ту у вигляді процентної ставки, яка формується на основі взаємодії попиту і пропозиції на кредитні ресурси.

Бабоч А.М. і Павлова Л.Н. стверджують, що кредитний ринок – це механізм взаємодії між суб'єктами і об'єктами кредиту, який здійснюється через кредитні організації на основі формування попиту і пропозиції кредиту, а також процентних ставок за кредит [10, с. 69]. Дане визначення найбільш конкретно відображає сутність кредитного ринку, тому що в ньому зазначені всі основні елементи, які забезпечують функціонування даного ринку: суб'єкти і об'єкти кредиту, наявність посередників – кредитних організацій, взаємодія попиту і пропозиції на кредитні ресурси, плата за кредит у вигляді процентної ставки.

Проведення теоретичного дослідження категорії «кредитний ринок» та «ринку кредитних ресурсів» показало, що в економічній літературі ця категорія представлена різними трактуваннями і відсутнє вживання терміна «ринку банківських кредитних ресурсів». З огляду на те, що операції з кредитування суб'єктів банками здійснюються в межах існуючих банківських кредитних ресурсів, застосування терміна «ринку банківських кредитних ресурсів» дозволить сконцентрувати увагу на джерелах походження кредитних коштів і підкреслити значимість об'єкту кредитного ринку.

Для конкретизації сутності ринку банківських кредитних ресурсів, проаналізуємо його окремі елементи: об'єкти, суб'єкти ринку банківських кредитних ресурсів, ціна кредиту.

Об'єкти кредиту – економічні відносини використання та повернення з процентами позичених вартостей, відносно яких укладалася кредитна угода [1, с. 319-321]. На ринку банківських кредитних ресурсів об'єктами виступають виробничі запаси, готова продукція, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів; платежі та розрахункові операції з постачальниками і покупцями, реконструкція підприємства, технічне переозброєння, впровадження нової техніки і технологій.

Суб'єктами ринку банківських кредитних ресурсів є кредитори, позичальники, фінансові посередники. Кожний учасник кредитного ринку займає на ньому власну нішу, спеціалізуючись на певних операціях. В той же час їх функціонування зосереджено на єдиному просторі – ринку банківських кредитних ресурсів. Так, кредитори надають вільні кошти іншим суб'єктам ринку у тимчасове користування з метою отримання від цього прибутку. Позичальники залучають кредитні ресурси у тимчасове користування з обов'язковим їх поверненням кредитору і сплачують за це процент за кредитом. Фінансові посередники на професійній основі з метою отримання прибутку від даної діяльності займаються залученням вільних коштів, а згодом – розміщенням їх у вигляді кредитів.

Учасниками кредитного ринку є: банки, інші фінансово-кредитні установи, держава, населення, фірми, підприємства, корпорації, іноземні позичальники і кредитори. Держава на ринку банківських кредитних ресурсів представлена спеціальним органом управління – Національним банком України. Серед основних функцій Національного банку України стосовно регулювання ринку банківських кредитних ресурсів можна зазначити наступні: розробка і проведення грошово-кредитної політики, кредитування, рефінансування, ліцензування, контроль та нагляд за діяльністю комерційних банків [3, ст. 66]. Впливати безпосередньо на суб'єктів і регулювати кредитний ринок Національний банк України має можливість шляхом встановлення офіційного рівня облікової ставки НБУ. Як регулятор кредитного ринку, дана установа захищає інтереси позичальників і кредиторів встановленням нормативів і вимог щодо формування обов'язкових, страхових і резервних фондів. І хоча на меті діяльності НБУ не є отримання прибутку, як банк першого рівня, він може надавати кредити іншим банкам через кредитні аукціони, ломбардні операції тощо.

Банки на ринку банківських кредитних ресурсів виступають як фі-

нансові посередники і основні кредитори, які продукують широкий комплекс банківських продуктів. На підставі отриманих ліцензій банки здійснюють операції із залучення депозитів, ведення поточних рахунків клієнтів, надання кредитів, купівлі-продажу цінних паперів, валютних операцій. На банківських рахунках розміщується переважна частина фінансових ресурсів суспільства. Вони забезпечують безперервне функціонування ринку банківських кредитних ресурсів і є професійними його учасниками. Метою діяльності кожного банку є отримання максимального прибутку на базі якісно сформованого кредитного портфеля. Як незалежні економічні суб'єкти, вони мають право на самостійне визначення порядку проведення кредитних і депозитних операцій, а також рівня процентних ставок і комісійних платежів за цими операціями. Банки виконують найвагомішу роль у концентрації вільних ресурсів і забезпечують їх раціональне і диференційоване розміщення.

Фінансові інститути виконують роль посередників між позичальниками і кредиторами. В Україні до переліку небанківських кредитних установ відносяться кредитні спілки, інвестиційні компанії, ломбарди. Кредитні спілки – це громадські некомерційні організації, головною метою яких є фінансовий та соціальний захист учасників через залучення особистих заощаджень для взаємного кредитування. Вони працюють тільки зі своїми засновниками (пайщиками), управління здійснюється на кооперативних засадах. Інвестиційні компанії – посередники між позичальником та індивідуальним інвестором. Створюються вони на акціонерних засадах шляхом акумулювання коштів приватних інвесторів з метою подальшого їх розміщення у ліквідні цінні папери інших компаній і отримання прибутку. Сформований капітал вкладається в акції та облигації підприємств як в межах країни, так і за кордоном. Фінансові компанії спеціалізуються на кредитуванні окремих галузей або наданні певних видів кредитів (споживчих, інвестиційних), здійсненні фінансових операцій. Ломбарди надають грошові позики під заставу рухомого

майна, діяльність цих установ зосереджена на співпраці із фізичними особами.

Іноземні кредитори і позичальники представлені на ринку банківських кредитних ресурсів міжнародними організаціями, фінансовими інститутами. Найбільші іноземні кредити в Україну надходять від Міжнародного валютного фонду на поповнення валютних резервів і стабілізацію функціонування грошово-кредитної системи. Кредити Європейського Союзу залучають з метою покриття дефіциту державного бюджету. Важливе місце в економіці України посідають кредити Європейського банку реконструкції та розвитку на кредитування малого та середнього бізнесу.

Населення або фізичні особи, заощаджуючи вільні кошти, вкладають їх на депозити в банках, створюючи тим самим підґрунтя для формування кредитів, або, навпаки, залучають кредити. Цей суб'єкт ринку банківських кредитних ресурсів може виступати як кредитор, і як позичальник.

Фірми, підприємства, корпорації в результаті проведення діяльності накопичують доходи, згодом інвестують їх на депозитних рахунках банків. У виробничій діяльності ці суб'єкти господарської діяльності, крім власних фінансових ресурсів можуть залучати кредитні ресурси. Суб'єкти господарської діяльності трансформують у процесі своєї діяльності залучений капітал у товари чи послуги і таким чином виступають на кредитному ринку як кредитори, і як позичальники.

На кредитному ринку відстоюють свої інтереси продавці та покупці кредитних ресурсів. Продавці бажають продати кредитні ресурси і при цьому отримати найбільшу ціну і прибуток, а покупці – отримати кредит за нижчою ціною. Протилежність інтересів покупців і продавців кредитних ресурсів впливає на формування ціни кредиту. Ціна вирівнює співвідношення попиту і пропозиції і виступає компромісом між кредитором і позичальником. Наявність на ринку кредитних ресурсів великої

кількості учасників сприяє загостренню конкуренції серед них. Конкурентна боротьба між кредиторами за прихильність позичальників оптимізує ціни на кредитні ресурси, їх перелік та лояльність умов надання. Конкуреннтний кредитний ринок обумовлює меншу ціну як на кредитні ресурси, так і на послуги фінансових посередників.

Ціною кредитів є ставка процента. На думку одних авторів, ставка процента – це відносний показник ціни банківського кредиту, що відображує відношення суми сплачених відсотків до величини кредиту [5, с. 155]. У фінансовому словнику-довіднику за редакцією професора М.Я. Дем'яненка, відзначається, що кредитна ставка (ціна попиту) є регулятором співвідношення між попитом і пропозицією [11, с. 422].

Сутність ставки процента, як економічної категорії, полягає в тому, що вона представляє собою частину прибутку кредитора, яку позичальник сплачує в сукупності із основним боргом по кредиту. Рівень процентної ставки є головною умовою, на яку зважають кредитори і позичальники при проведенні кредитної операції.

Загалом формування ціни кредиту на ринку банківських кредитних ресурсів залежить від багатьох факторів. На макроекономічному рівні це: облікова ставка Національного банку України; рівень попиту на кредити; темп інфляції в економіці. Серед мікроекономічних факторів виділяють: термін кредиту; ризики неповернення; розмір кредиту; якість застави [5, с. 155-158].

Кожний із зазначених зовнішніх і внутрішніх факторів має певний вплив на остаточну вартість кредитних ресурсів для кінцевих споживачів банківських продуктів, але облікова ставка НБУ виступає особливим інструментом в процесі ціноутворення на кредитному ринку. Проводячи політику експансії (здешевлення кредиту) НБУ зменшує облікову ставку, тим самим стимулює зростання попиту на кредити, і навпаки, політика рестрикції (здорожчання кредиту) підвищує облікову ставку, що призводить до зниження попиту на кредити.

Банки самостійно встановлюють процентні ставки на кредитні ресурси в залежності від наявного попиту і пропозиції на кредитному ринку. Взаємодія попиту і пропозиції на кредити прямо обумовлює його ціну, оскільки зростання попиту призводить до зростання ціни, і навпаки. Але на практиці банки можуть не зважати на дане правило ринкового механізму і не збільшувати вартість кредитів при зростанні попиту на них. Встановлення нижчих процентних ставок, ніж у банків-конкурентів, надає можливість розширення клієнтської бази і нарощування кредитного портфеля. Законодавством регламентовано, що банки не можуть надавати кредити під процент, ставка якого є нижчою від процентної ставки за кредитами, які бере сам банк, і процентної ставки, що виплачується ним за депозитами [12, ст. 49]. Дане положення є основою для забезпечення прибуткової діяльності кредитора. Однак, з іншого боку, ціна на кредити повинна задовольняти і позичальників.

Теоретичне дослідження ринку банківських кредитних ресурсів пов'язане із визначенням його поточного стану і потреб: попиту позичальників, пропозиції кредиторів, цінової кон'юнктури. Взаємодія коливання попиту і пропозиції через механізм цін дає змогу усталити функціонування ринку.

Дослідження економічної сутності ринку банківських кредитних ресурсів вимагає з'ясування його суспільного значення, а саме виявлення ролі, яку виконує цей ринок в економіці держави. Недооцінка ролі ринку банківських кредитних ресурсів та функцій, які він виконує в економіці країни ускладнює балансування фінансових можливостей з потребами всіх учасників даного ринку. Функції ринку банківських кредитних ресурсів:

1. Забезпечення взаємодії між позичальниками і кредиторами, в результаті якої встановлюється ціна на кредитні ресурси, що врівноважує попит і пропозицію на них.

Потенційні кредитори на ринку банківських кредитних ресурсів

мають певні очікування щодо дохідності та ризикованості своїх майбутніх інвестицій. Кредитори аналізують існуючі пропозиції з боку фінансових посередників – банків щодо процентних ставок, строку по депозитах, а також фінансових рейтингів. В свою чергу, банки у конкурентному середовищі намагаються забезпечити кредиторам необхідний рівень дохідності фінансових вкладень за рахунок розробки і впровадження вигідних програм. Таким чином, на ефективно діючому ринку банківських кредитних ресурсів формується рівноважна ціна на кредитні ресурси, яка задовольняє кредитора, фінансового посередника і позичальника.

2. Запровадження механізму викупу у кредиторів належних їм коштів, що підвищує ліквідність цих коштів.

Банки як посередники на ринку банківських кредитних ресурсів здійснюють акумуляцію вільних коштів інших суб'єктів ринку шляхом проведення пасивних банківських операцій, таких як депозитні залучення. Ефективне функціонування ринку банківських кредитних ресурсів проявляється у високій ліквідності ресурсів, які перебувають в обігу на даному ринку, оскільки будь-який кредитор без затримки може перетворити свої активи на готівкові кошти. Таким чином, банки стабілізують ринок, протидіють значним коливанням цін на ньому.

3. Сприяння пошуку для кожного кредитора і позичальника контрагента угоди, завдяки чому значно зменшуються витрати на проведення операцій.

Сучасний кредитний ринок характеризується здатністю знизити трансакційні витрати для кредиторів і позичальників. Банки об'єднують розрізнені суб'єктів ринку, виступають посередниками у їх взаємодії, зменшують ризики від проведення кредитних операцій, забезпечують стаке функціонування кредитного ринку і відіграють вирішальну роль у переміщенні капіталу.

Виходячи із вищенаведеного, зазначимо, що необхідною умовою

для функціонування ринку кредитних ресурсів є наявність кредиторів, які мають у розпорядженні тимчасово вільні кошти, позичальників, здатних у повному обсязі розрахуватися за кредитами, дієвої системи державного регулювання кредитного ринку. При цьому процес надання вільних грошей у кредит має бути прибутковим для кредитора при помірному ступені ризику неповернення, а також компенсувати інші втрачені можливості від вкладення коштів в інші активи.

Економічна роль ринку банківських кредитних ресурсів виражається в акумуляції розрізнених вільних грошових ресурсів фізичних осіб, держави, господарюючих суб'єктів з метою створення великих грошових фондів; трансформації накопичених грошових фондів у позичковий капітал, який забезпечує зовнішні джерела фінансування виробництва економіки; наданні кредитів державі, підприємствам, населенню. Розвинений ринок кредитних ресурсів забезпечує оптимальний розподіл фінансових ресурсів серед галузей економіки, тим самим сприяє зростанню економіки в цілому. Ринок кредитних ресурсів являє собою своєрідний резервуар, у який вливається нагромаджений розрізнений грошовий капітал інвесторів і перетворюється на кредитні ресурси.

Висновки й перспективи подальших досліджень

Теоретичне дослідження категорії «кредитний ринок» та «ринку кредитних ресурсів» показало, що в економічній літературі ця категорія представлена різними трактуваннями і практично відсутнє вживання терміна «ринку банківських кредитних ресурсів». Застосування терміна «ринку банківських кредитних ресурсів» дозволить сконцентрувати увагу на джерелах походження кредитних коштів і підкреслити значимість об'єкту кредитного ринку.

2. Ринок кредитних ресурсів функціонує як окремий специфічний ринок на основі взаємного зв'язку з фінансовим ринком, тому що має власні характерні елементи «самостійності»: суб'єкти і об'єкти кредиту, посередники, попит і пропозицію на кредитні ресурси, плата за кредит у

вигляді процентної ставки.

4. З'ясовано, що ринок банківських кредитних ресурсів виконує важливі функції: забезпечення взаємодії між позичальниками і кредиторами, підтримка механізму викупу у кредиторів належних їм коштів, сприяння пошуку для кожного кредитора і позичальника контрагента угоди.

Література

1. Демківський А.В. Гроші та кредит / А.В. Демківський. – К.: Дакор, К.: Вира – Р., 2003. – 528 с.
2. Дяків Р. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / Р. Дяків. – К.: Міжнародна економічна фундація, 2000. – 704 с.
3. Закон України “Про банки і банківську діяльність” від 07.12.2000 № 2121-III.
4. Коробов Ю. І. Банківський портфель / Ю. І. Коробов, Ю. Б. Рубин, В. І. Солдаткін. – М.: СОМІНТЗК, 1995. – 752 с.
5. Кредитування та контроль: навч. посібник / А.В. Хмеленко, В.Я. Вовк. – [2-ге вид., стереотип]. – Х.: ВД „ІНЖЕК”, 2006. – 240 с.
6. Маслова С.О. Фінансовий ринок: навч. посібник / С.О. Маслова, О.А. Опалов. – [3-є вид., виправлене]. – К.: Каравела, 2004. – 344 с.
7. Опарін В.М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): Монографія / В.М. Опарін. – К.: КНЕУ, 2005. – 240 с.
8. Пещанская И.В. Краткосрочный кредит: теория и практика / И.В. Пещанская. – М.: Издательство „Экзамен”, 2003. – 320 с.
9. Смолянська О.Ю. Фінансовий ринок: навч. посібник / О.Ю. Смолянська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 384 с. (230-236)
10. Финансы. Денежное обращение. Кредит: учебник / А.М. Бабич, Л.Н. Павлова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 687 с.
11. Фінансовий словник-довідник / М.Я. Дем'яненко, Ю.Я. Лузан, П.Т. Саблук, В.М. Скупий та ін. / за ред. М.Я. Дем'яненка. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 555 с.
12. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435 – IV // Офіційн. вісн. України. – 2003. – № 11.
13. Шелудько В.М. Фінансовий ринок. Підручник / Шелудько В.М. – К.: Знання, 2006. – 535 с.

УДК 630.1:316.3

ПОДХОДЫ К АНТИКРИЗИСНОМУ УПРАВЛЕНИЮ СТРАХОВОЙ КОМПАНИЕЙ

*Шулаева Ю.Е., к.э.н.,
Шепелева А. В.,*

ДВУЗ «Донецкий национальный технический университет»

В статье рассмотрены сущность и задачи антикризисного управления. Приведены подходы к определению термина «антикризисное управление». Рекомендован комплекс действий и мер, направленных на предупреждение и эффективное преодоление кризиса в страховых компаниях в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

У статті розглянуті суть і завдання антикризового управління. Приведені підходи до визначення терміну «антикризове управління». Рекомендований комплекс дій і заходів, направлених на запобігання і ефективно подолання кризи в страхових компаніях в короткостроковій і довгостроковій перспективі.

The matter and the main tasks of the crisis management are studied in the article. The ways of the definition of the term 'crisis management' are listed. Approaches are given to term "crisis management" definition. The complex of actions and measures aimed to prevent and effectively overcome the crisis in the insurance companies in short-term and long-term prospect is recommended.

Постановка проблемы в общем виде.

Связь с научными и практическими задачами.

В последние десятилетие появилось множество научных и методических работ, посвященных антикризисному управлению, в том числе определению сущности понятия «антикризисное управление».

Проблема реализации эффективного антикризисного управления страховыми организациями является актуальной, так как средства и методы антикризисного управления зачастую выбираются спонтанно, несвоевременно и имеют недостаточную эффективность.

Изложение основного материала.

Обоснование полученных результатов

Актуальность данной проблемы также заключается в том, что экономический механизм антикризисного управления в страховых ор-

ганизациях Украины, несмотря на поступательное развитие, не изучен должным образом, а накопленный опыт не систематизирован. Поэтому целью статьи является разработка мер по предупреждению и эффективному преодолению кризиса в работе страховых компаний.

В табл. 1 приведены некоторые подходы к определению термина «антикризисное управление».

Таблица 1

Подходы к определению термина «антикризисное управление»

Автор	Источник	Определение антикризисного управления
Грязнова А.Г.	[6, с. 44]	Система управления предприятием, которая имеет комплексный характер и направлена на предотвращение или устранение неблагоприятных для бизнеса явлений посредством использования всего потенциала менеджмента, разработки и реализации на предприятии социальной программы, имеющей стратегический характер, позволяющей устранить временные затруднения, сохранить и преумножить рыночные позиции при любых обстоятельствах, при опоре в основном на собственные ресурсы.
Короткова Э.М.	[7, с. 18]	Управление, в котором поставлено определенным образом предвидение опасности кризиса, анализ его симптомов, мер по снижению отрицательных последствий кризиса и использования его факторов для последующего развития
Кошкин В.И. и Беляев С.Г.	[8, с. 27]	Совокупность форм и методов реализации антикризисных процедур применительно к конкретному предприятию-должнику
Крыжановский В.Г.	[9, с. 15]	предварительная диагностика причин возникновения кризисной ситуации на предприятии; анализ внешней среды и потенциала конкурентных преимуществ предприятия для выбора стратегии его развития; бизнес-планирование повышения конкурентных преимуществ и финансового оздоровления предприятия; разработка процедур финансового оздоровления предприятия и системы контроля за их реализацией.
Родионова Н.В.	[10, с. 12]	Выработка и реализация руководством предприятия экономической политики по предупреждению несостоятельности хозяйствующего субъекта, а в случае ее наступления — по оздоровлению состояния предприятия.

Рассматривая сущность и задачи антикризисного управления, все исследователи сходятся в том, что антикризисное управление – это специфическое направление управления, которое требует применения специальных приемов, форм и технологий менеджмента.

Концепция антикризисного управления рассматривается либо как проблема исключительно макроэкономического масштаба, и при этом упускается из виду, что кризисы возникают в отдельной организации и не всегда зависят от общей экономической обстановки, либо рассматриваются только экономические аспекты кризиса в организации и оставляются в стороне социальные, политические, психологические, природные и другие факторы.

На рис. 1 представлена концепция антикризисного управления развитием организации.

Предметом антикризисного управления являются факторы кризиса, т. е. все проявления совокупного обострения внутренних и внешних противоречий, приводящих к наступлению кризиса.

Суть антикризисного управления выражается в положениях: кризисы можно предвидеть, ожидать и вызывать; кризисы можно ускорять, предварять, отодвигать; к кризисам можно и необходимо готовиться; кризисы можно смягчать; управление в условиях кризиса требует особых подходов, специальных знаний, опыта и искусства; кризисные процессы могут быть управляемыми, что способно ускорять эти процессы и минимизировать их последствия.

Проблема исследования возможностей выживания в условиях глобального экономического кризиса является на сегодня одной из самых актуальных для всех хозяйствующих субъектов.

Как отмечают многие украинские ученые, причиной кризисного положения предприятий в Украине является не только снижение платежеспособности покупателей, а и неадекватное рыночным требованиям

состояние управления финансово-экономической деятельностью субъектов хозяйствования.



Рис. 1 Концепция антикризисного управления развитием организации

В Украине существует три основных вида кризиса: доверия между финансовыми учреждениями, валютный и доверия клиентов. Послед-

ний особливо опасен для страхования, так как он подрывает основу существования страхового рынка. Поэтому задачей для страховщиков должно стать не увеличение, а сохранение бизнеса.

На негативную ситуацию в экономике и на валютном рынке существенное влияние оказывает политическая нестабильность, разобщенность ветвей власти и противоречивость действий по преодолению кризиса.

Кризис в банковском секторе серьезно повлиял на работу страховых компаний. Основная проблема кроется в том, что страховщики держат свои страховые резервы в основном на банковских депозитах, поэтому любые задержки в возврате средств, размещенных на банковский депозит, могут ударить по клиентам страховых компаний.

В условиях нестабильной экономической ситуации и связанных с ней панических ожиданий потребителей, для страховых компаний будет крайне нежелательно экономить на выплатах. Необоснованные отказы и затягивание сроков выплат приведут к тому, что клиенты потеряют доверие не только к какой-то конкретной страховой компании, а к страхованию в целом [5, с. 2]. Именно поэтому компаниям необходимо увеличить ликвидность активов.

Управленческие предложения на краткосрочную и долгосрочную перспективу:

оперативная (текущая) политика. Существует ряд направлений текущих резервов улучшения в части сокращения затрат (комиссии перестраховщиков, страховых выплат, постоянных расходов, убытков от уценки финансовых вложений), обусловленных, главным образом, совершенствованием системы оперативного планирования в компании. Задействование данных резервов является главной тактической задачей компании. Обеспечение роста чистого дохода за счет развития одного приоритетного направления страховых операций;

стратегия развития на средне- и долгосрочную перспективу. Курс

на развитие двух приоритетных направлений страхования. Постепенное увеличение доли инвестиционного дохода в конечных финансовых результатах компании за счет роста источников финансирования инвестиций. Обеспечение инвестиционной деятельности путем расширения величины резервирования по приоритетным направлениям как результат проведения политики сбытовой экспансии.

переход к более взвешенной и продуманной политике в части венчурных (высокорисковых и высокодоходных) инвестиций. Налаживание системы оперативного мониторинга конъюнктуры биржевого рынка по имеющимся финансовым вложениям. Расширение объемов инвестиций за счет сокращения доли перестраховщиков в резервировании и увеличения нетто-резервов как одного из источников финансирования инвестиций

постепенное замещение в источниках финансирования инвестиций собственных средств страховыми резервами.

Обеспечение дальнейшего роста финансовых вложений за счет расширения операций (и величины формируемых резервов) по страхованию автотранспорта и гражданской ответственности. Приоритетные вложения в срочные высокодоходные финансовые активы. Достижение значительного роста величины и доли инвестиционной деятельности в конечных финансовых результатах компании одновременно за счет увеличения объемов вложений (экстенсивный фактор) и увеличения рентабельности инвестиций (интенсивный фактор).

Особое место в системе антикризисного регулирования на уровне страховой компании занимает деятельность, связанная с диагностикой и предупреждением банкротства. Здесь следует различать также инициативные и нормативные антикризисные меры. К категории инициативных следовало бы отнести меры, связанные с установлением и контролем определенных экономических и финансовых показателей. Нормативные меры предусмотрены законодательством: это введение

временной администрации, разработка и реализация плана восстановления платежеспособности.

Выводы и перспективы дальнейших исследований.

Таким образом, суть механизма антикризисного управления заключается во внедрении системы методов предварительной диагностики угрозы банкротства и своевременном проведении финансового оздоровления организации, обеспечивающего ее выход из кризисного состояния. Само по себе финансовое оздоровление состоит из трех этапов: этап устранения неплатежеспособности, этап восстановления финансовой устойчивости, и этап обеспечения финансового равновесия.

В качестве основных управленческих предложений по выходу страховых компаний из кризиса рекомендовано сокращение затрат (комиссии перестраховщиков, страховых выплат, постоянных расходов, убытков от уценки финансовых вложений); постепенное увеличение доли инвестиционного дохода в конечных финансовых результатах компании за счет роста источников финансирования инвестиций; переход к более взвешенной и продуманной политике в части венчурных (высокорисковых и высокодоходных) инвестиций; постепенное замещение в источниках финансирования инвестиций собственных средств страховыми резервами.

Литература

1. I. Rodionov tax risk management in the financial crisis // Chief Financial Officer, № 5, 2009.
2. Crisis management / Edited by prof. Grjaznova AG -M.: Association of Authors and Publishers "Tandem". Publisher Ekmos, 1999. - 368s.
3. Crisis management: Textbook / Edited by E. M. Korotkov - Moscow: Infra - M, 2000. - 432s.
4. Cat VI, Belyaev SG Crisis management: 17-module program for the managers' management of the development organization. "Module 11. / Ed. Koshkin V. - Moscow: Infra - M, 2000. - 512s.
5. Kryzhanovsky VG Lapenkov VI and other Crisis Management: Textbook. aid for technical colleges / Ed. Kryzhanowski VG - Moscow: Publishing House of the "PRIOR", 1998. - 432.
6. Rodionova NV Crisis Management: Textbook. manual for high schools. - Moscow: Unity-Dana, 2001. - 223s.

УДК 336.225.6

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР С НАЛОГОВЫМИ ОРГАНАМИ

Шишацкий Д.В.

Донецкий университет экономики и права

В статье разработана схема взаимодействия интегрированных корпоративных структур с налоговыми органами, основанная на методологии функционального моделирования, применение которой позволит формализовать налоговую деятельность интегрированных корпоративных структур, а также возможности их влияния на упорядочение налоговой среды.

У статті розроблено схему взаємодії інтегрованих корпоративних структур з податковими органами, засновану на методології функціонального моделювання, вживання якої дозволить формалізувати податкову діяльність інтегрованих корпоративних структур, а також можливості їх впливу на впорядкування податкового середовища.

In this paper a scheme of interaction of integrated corporate structures with the tax authorities, based on the methodology for functional simulation, the use of which will formalize the activities of the integrated corporate tax structures and their possible effect on the ordering of the fiscal environment.

Постановка проблемы в общем виде.

Связь с научными и практическими задачами.

Налоговая система в Украине, несмотря на принятие в 2011 году нового Налогового кодекса, все еще далека от совершенства и стабильности. Реализация налоговых реформ, запланированных «Программой экономических реформ на 2010-2014 гг.» [0], требует проведения оценки последствий этих реформ на крупных плательщиках налогов. В Украине интегрированные корпоративные структуры являются доминирующими в экономике, им принадлежит большая часть производимого ВВП. Во многом состав интегрированных корпоративных структур в Украине совпадает с составом крупных плательщиков налогов. Это объясняется размерами бизнеса интегрированных корпоративных

структур и принципами отнесения юридических лиц к крупным плательщикам налогов. Реакции интегрированных корпоративных структур на изменения налоговой среды существенно отличаются от реакций прочих субъектов предпринимательской деятельности. В то же время, взаимодействие с ними налоговых органов имеет ряд особенностей, возникших в последние годы, в связи с организацией Центрального офиса по работе с крупными плательщиками налогов. Это обуславливает актуальность исследования подходов к взаимодействию интегрированных корпоративных структур с налоговыми органами.

Анализ последних исследований и публикаций.

Выделение нерешенных вопросов

Вопросам оценки влияния налоговых реформ на поведение интегрированных корпоративных структур посвящены работы таких отечественных и зарубежных авторов как В.П.Вишневский, Р.Н. Лепа, Р.В. Прокопенко, Дж. Стиглиц и др. Однако, большинство авторов рассматривают эту проблему без учета особенностей разработки соответствующего информационного обеспечения, а также специфики реформирования налоговой среды, происходящего в данный момент в Украине. Для специфики украинской налоговой среды до настоящего не предпринимались попытки формализации процесса взаимодействия интегрированных корпоративных структур с налоговыми органами. Поэтому возникает необходимость в разработке рекомендаций по организации процесса взаимодействия интегрированных корпоративных структур с налоговыми органами, основанных на методологии функционального моделирования, применение которой позволит формализовать налоговую деятельность интегрированных корпоративных структур.

Одной из наиболее актуальных частей проблемы взаимодействия интегрированных корпоративных структур с налоговыми органами является определение принципов взаимодействия, выявление основных

этапов, исследование возникающих при этом входящих и исходящих информационных потоков, а также управляющих воздействий и механизмов, с помощью которых происходит процесс взаимодействия.

Общая цель исследования

Целью статьи является разработка рекомендаций по организации взаимодействия интегрированных корпоративных структур с налоговыми органами.

Изложение основного материала.

Обоснование полученных результатов

Взаимодействие интегрированных корпоративных структур с налоговыми органами преимущественно осуществляется через 11 инспекций по обслуживанию крупных плательщиков налогов, которые в 2012 году преобразовываются в Центральный офис по работе с крупными плательщиками, предусмотренный Налоговым кодексом. В процессе взаимодействия можно выделить следующие основные этапы (рис. 1): ежегодная регистрация в качестве крупного плательщика налогов; работа с системой электронной отчетности и аудита; консультирование с налоговыми органами; формирование предложений для налоговых органов.

Схема взаимодействия представлена в формате IDEF0, который основан на методологии функционального моделирования и является форматом графического описания формализованных бизнес-процессов [0]. Важной особенностью формата IDEF0 является его ориентированность на соподчинённость объектов и описание их логические взаимосвязей отношения, при этом временные последовательности не являются важным. Каждой из сторон функциональных блоков присвоено значение [0, 0]: верхняя сторона блока имеет значение «Управление» (Control); левая сторона блока имеет значение «Вход» (Input); правая сторона блока имеет значение «Выход» (Output); нижняя сторона блока имеет значение «Механизм» (Mechanism).

Управляющие воздействия процесса взаимодействия интегрированной корпоративной структуры с налоговыми органами включает следующие элементы:

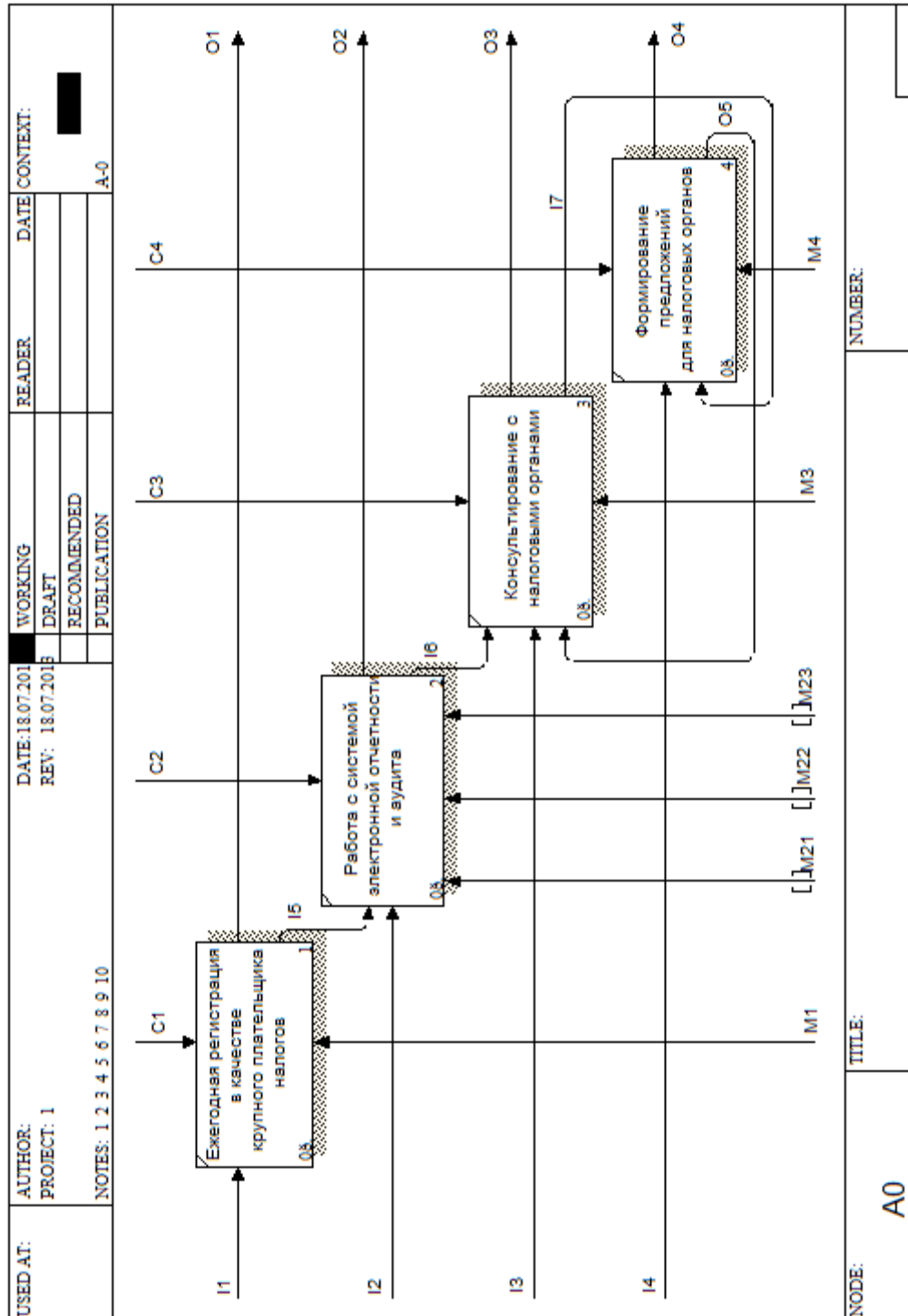


Рис. 1. Нулевой уровень процесса взаимодействия интегрированной корпоративной структуры с налоговыми органами в формате IDEF0

C1 – электронные формы и инструкции по регистрации крупного плательщика налогов;

C2 – требования законодательства по подаче отчетности и уплате налогов и сборов;

C3 – законодательные акты по функционированию Центрального офиса по работе с крупными плательщиками;

C4 – нормативные акты по законодательным инициативам.

Механизмы процесса взаимодействия интегрированной корпоративной структуры с налоговыми органами включает следующие элементы:

M1 – информационная система «Регистрация налогоплательщиков»;

M21 – информационная система «Обработка налоговой отчетности и платежей»;

M22 – информационная система «Единый счет»;

M23 – информационная система «Налоговый аудит»;

M3 – информационная систем «Налоговый блок»;

M4 – система официальных запросов в Центральный офис по работе с крупными плательщиками.

Информационные входы взаимодействия интегрированной корпоративной структуры с налоговыми органами включает следующие потоки:

I1 – требования для отнесения интегрированной корпоративной структуры к крупным плательщикам налога;

I2 – первичная отчетность интегрированной корпоративной структуры;

I3 – возникающие при формировании налоговой отчетности коллизии между законодательными актами и нормативами;

I4 – агрегированная информация о влиянии налоговой среды на финансовые результаты функционирования интегрированной корпоративной структуры;

I5 – унифицированные данные о налогоплательщике и объектах налогообложения;

I6 – перечень замечаний при сдаче отчетности и аудите;

I7 – информация о регулярных проблемах при взаимодействии с налоговыми органами.

Информационные выходы взаимодействия интегрированной корпоративной структуры с налоговыми органами включает следующие

ПОТОКИ:

О1 – запрос на регистрацию;

О2 – электронная отчетность и первичная документация для аудита;

О3 – запросы к консультантам Центрального офиса по работе с крупными плательщиками;

О4 – предложения налоговым и законодательным органам по совершенствованию налогового законодательства;

О5 – формирование предложений консультантам по совершенствованию работы с крупными плательщиками.

Выводы и перспективы дальнейших исследований.

Разработана схема взаимодействия интегрированных корпоративных структур с налоговыми органами, основанная на методологии функционального моделирования, применение которой позволит формализовать налоговую деятельность интегрированных корпоративных структур, возможность их влияния на упорядочение налоговой среды, что в свою очередь приведет к росту экономической активности в Украине и повышению доходов бюджета. Перспективы дальнейших исследований заключаются в разработке структуры и рекомендаций по оптимизации информационных потоков между блоками процесса взаимодействия интегрированных корпоративных структур с налоговыми органами.

Литература

1. National Institute of Standards and Technology . Integration Definition For Function Modeling (IDEF0). - Washington : Draft Federal Information, 1993. - 116 p.
2. Рубцов С. Опыт использования стандарта IDEF0 //Открытые системы, 2003, №1. – С. 53-56.
3. Програма економічних реформ на 2010 – 2014 роки [электронный ресурс].- режим доступа:
http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_2.pdf.

УДК 324.12

АНАЛИЗ СХЕМ СБОРА ЭЛЕКТРОННЫХ ОТХОДОВ

Шулаева Ю.Е., к.э.н.,

ДВУЗ «Донецкий национальный технический университет»

Проведен анализа схем сбора электронных отходов, выявлены их преимущества и недостатки, обосновано применение двух наиболее приемлемых для Украины схем сбора таких отходов: прием электронных отходов в пунктах розничных продаж электрического и электронного оборудования и сбор электронных отходов по требованию.

Проведений аналізу схем збору електронних відходів, виявлені їхні переваги й недоліки, обґрунтовано застосування двох найбільш прийнятних для України схем збору таких відходів: прийом електронних відходів у пунктах роздрібних продажів електричного й електронного встаткування та збір електронних відходів за вимогою.

The article contains the analysis of the electronic waste collection models which was the base to define its advantages and disadvantages. It also proves the implementation of the most appropriate e-waste collection models for Ukraine which are the following: collection on request (curbside collection) and retail collection.

Постановка проблемы в общем виде.

Связь с научными и практическими задачами.

До последнего времени проблема разработки эффективных схем сбора электронных отходов в Украине не стояла остро в связи с общественной тенденцией хранить старое и отработанное электрическое и электронное оборудование. Однако с ростом благосостояния и изменением менталитета населения неминуемо увеличение объемов образования электронных отходов, поступающих для конечного захоронения на полигоны бытовых отходов. При этом в Украине нет специальных нормативно-правовых актов, регулирующих обращение с электронными отходами, и отсутствуют эффективные схемы их сбора.

Анализ последних исследований и публикаций.

Выделение нерешенных вопросов

Существует ряд работ зарубежных авторов, посвященных разра-

ботке и анализу различных схем сбора и приема электронных отходов. Среди них Washington C. [1], Davis S. [2], Matthews H. [3], Tonetti R. [4], Remolador M. [5].и другие. Отечественные исследования в этой области ограничены или отсутствуют.

Изложение основного материала.

Обоснование полученных результатов

Поскольку электронные отходы отличаются от твердых бытовых своим морфологическим составом и габаритами, схемы их сбора не могут полностью совпадать. Поэтому актуальной задачей является разработка специальных схем сбора электронных отходов, наиболее подходящих для наших условий. Поэтому целью данной статьи является анализ существующих в развитых странах мира схем сбора электронных отходов и обоснование применения наиболее приемлемых и эффективных схем для Украины.

Существует ряд схем сбора электронных отходов. Они используются в развитых странах для сбора крупногабаритных отходов, опасных бытовых отходов и др. Наиболее часто применяются следующие способы сбора и приема электронных отходов [1]:

1. Временные и передвижные пункты приема электронных отходов.

Временный пункт приема – это программа по сбору электронных отходов, действующая один или несколько дней, и позволяющая населению сдать отработавшее электрическое и электронное оборудование для переработки или повторного использования. Сбор организуется в центральном районе города. Работы включают транспортировку электронных отходов к перерабатывающей организации, разгрузку транспортных средств, сортировку и упаковку электронных отходов. После закрытия временного пункта приема электронных отходов, организации, помещения или транспортные стоянки, где он работал, продолжают свою обычную деятельность.

Такие программы сбора электронных отходов подходят для обслуживания резидентов крупных городов и районов. Это объясняется мобильностью пунктов приема, позволяющей в кратчайшие сроки перенести их в другой район города.

2. Стационарные пункты приема отходов.

Это пункты приема различных бытовых отходов (текстиль, макулатура, металл, стеклобой), которые работают регулярно и зачастую объединены с предприятиями по переработке опасных или твердых бытовых отходов. Программа, предусматривающая сбор электронных отходов в стационарных пунктах, предполагает большие начальные расходы, чем во временных пунктах приема, однако за счет использования инфраструктуры и труда работников городских коммунальных хозяйств может быть достигнута экономия. Разгрузка, сортировка и хранение электронных отходов предполагает наличие больших площадей за счет их громоздкости. Большинство существующих стационарных пунктов приема бытовых отходов могут не соответствовать этому требованию.

3. Сбор электронных отходов по требованию.

Это программы по сбору крупногабаритных отходов. Сбор может происходить как регулярно, по расписанию (по определенным дням недели), так и по требованию (при поступлении запроса). Сбор электронных отходов может быть частью программы по сбору других отходов. После сбора отходы транспортируются к пунктам их разборки или переработки.

4. Прием электронных отходов в пунктах розничных продаж электрического и электронного оборудования. Прием электронных отходов от населения и юридических лиц организуется в пунктах розничных продаж электрического и электронного оборудования. При его сдаче обычно предоставляются скидки на приобретение новой техники.

5. Прием электронных отходов с благотворительной целью.

Этот вариант приема отработавшего оборудования подобен пре-

дыдущему. Основное отличие заключается в том, что прием реализуется на территории некоммерческих организаций. Это в основном благотворительные организации, принимающие различные предметы и вещи (такие как одежду, мебель и др.), укомплектованные необходимым оборудованием для их приема и складирования.

В последние годы в странах ЕС появился еще один способ сбора электронных отходов – установка во дворах на придомовых территориях специальных баков, куда население может складировать ненужную, устаревшую или отработанную технику. Они по форме напоминают обыкновенные мусорные баки, но их расцветка и маркировка указывают на то, что они предназначены исключительно для отходов электрического и электронного оборудования. Установкой, транспортировкой и заменой таких баков занимаются предприятия-переработчики электронных отходов, поскольку эта сфера деятельности приобретает популярность и быстрыми темпами развивается. Однако такой способ сбора электронных отходов будет эффективным только при условии высокой осведомленности населения и определенного уровня знаний о вреде таких отходов и о том, куда такие отходы следует сдавать в конце их жизненного цикла. В табл. 1 приведен анализ приведенных схем сбора.

Население Украины не осведомлено о негативных последствиях захоронения электронных отходов для здоровья и окружающей среды, отсутствует информация, необходимая для осознания людьми актуальности проблемы, связанной с накоплением таких отходов. Поэтому есть риск того, что на начальных этапах внедрения программ по сбору таких отходов, большинство приведенных схем не будут эффективны. Ведь результатом неосведомленности населения о вреде таких отходов будет нежелание безвозмездно транспортировать и сдавать отработанное электрическое и электронное оборудование в стационарные (либо передвижные) пункты сбора отходов.

Таблица 1

Преимущества и недостатки способов приема
и сбора электронных отходов

Вариант приема (сбора) отходов	Преимущества	Недостатки
1	2	3
<p>Временные и передвижные пункты сбора электронных отходов</p>	<ul style="list-style-type: none"> - низкие начальные расходы; - привлечение внимания СМИ, что повышает уровень информированности населения; - сбор больших объемов электронных отходов за короткий промежуток времени; - контроль затрат за счет эффективного управления временем работы пунктов и частотой проведения таких программ; - может являться дополнением к существующей программе по сбору отходов; - наиболее подходящая модель на начальном этапе организации сбора электронных отходов; - реализуется в короткие сроки (нет необходимости в возведении специализированных сооружений по приему электронных отходов) 	<ul style="list-style-type: none"> - высокие затраты по оплате труда работников; - необходимость в постоянном обучении нового персонала; - СМИ являются основным инструментом для привлечения внимания участников программы и повышению интереса к услугам по сбору отходов; - может послужить помехой для проведения других мероприятий в месте, временно отведенном для приема отходов; - установка и разборка необходимых приспособлений и оборудования производятся каждый раз при открытии пункта приема отходов, что приводит к значительным тратам времени и средств; - трудности при планировании объемов электронных отходов, ожидаемых от населения; - трудности при планировании необходимого количества работников; - систематические трудности в поиске места для работы временного пункта по приему электронных отходов; - ограничения при выборе места для проведения программы, поскольку оно должно соответствовать определенным требованиям.

1	2	3
<p>Стационарные пункты сбора электронных отходов</p>	<ul style="list-style-type: none"> - регулярная, постоянная работа пунктов приема отходов; - экономия на покупке оборудования; - может являться дополнением к существующей программе по сбору твердых бытовых или опасных бытовых отходов; - наличие необходимого оборудования (в отличие от предыдущей модели); - конечные пользователи электрического и электронного оборудования информированы о постоянном местонахождении пункта по приему электронных отходов; - нет необходимости в постоянном обучении нового персонала (в отличие от предыдущей модели). 	<ul style="list-style-type: none"> - постоянные затраты на оплату труда работников пункта сбора; - повышение социальной ответственности перед работниками (страховки, выплаты больничных, отпускных и т.д.); - действующие пункты приема отходов не всегда соответствуют требованиям для приема и сбора электронных отходов; - высокие затраты при строительстве помещений для приема электронных отходов; - трудности при поиске места и получении разрешения на строительство пункта сбора электронных отходов; - длительность получения разрешений на строительство пункта приема электронных отходов; - длительность строительства пункта сбора электронных отходов; - зачастую пункты приема отходов находятся в отдаленных районах города, что является препятствием для участников программы; - не может менять своего территориального положения и обслуживать население всех районов города.
<p>Сбор электронных отходов по требованию</p>	<ul style="list-style-type: none"> - удобство для населения; - может являться дополнением к существующей программе по сбору крупногабаритных отходов; - функционирует как сбор отходов по запросу (по требованию населения); - сокращение удельных расходов (на 1 т отходов), при увеличении объемов сбора. 	<ul style="list-style-type: none"> - при неэффективной работе программы, существует риск незаконного избавления от электронных отходов; - повышение общих затрат за счет оплаты труда постоянных работников и транспортных расходов; - трудности при обслуживании населения в отдаленных районах города и сельских местностях.

1	2	3
Сбор электронных отходов в пунктах розничных продаж электрического и электронного оборудования	<ul style="list-style-type: none"> - гибкость программы: регулярная работа или временный прием электронных отходов; - внимание СМИ к пункту сбора электронных отходов привлекают население и к торговой организации; - возможность стимулирования продаж за счет предоставления скидок при сдаче аналогичной отработавшей техники; - лояльность со стороны покупателей торговой организации за счет завоевания репутации «защитника окружающей среды»; - переложение части расходов по транспортировке и переработке отходов на торговую организацию. 	<ul style="list-style-type: none"> - вероятность отсутствия площадей для складирования и хранения электронных отходов; - трудности с получением корпоративного одобрения деятельности по приему электронных отходов на территории своей торговой организации.
Прием электронных отходов с благотворительной целью	<ul style="list-style-type: none"> - наличие инфраструктуры для приема и хранения электронных отходов; - наибольшая вероятность перепродажи и повторного использования оборудования в сравнении с другими моделями. 	<ul style="list-style-type: none"> - отсутствие необходимого оборудования и площадей для складирования и хранения электронных отходов; - риск того, что отработавшее оборудование не будет перепродано или передано для повторного использования за счет его значительного морального или физического износа; - высокий риск незаконного избавления от устаревшей техники в случае отсутствия спроса на него.

Большинство населения предпочитает складировать морально или физически устаревшее электрическое и электронное оборудование дома или избавиться от него, выбрасывая на организованные или неорганизованные отвалы твердых бытовых отходов.

Возможны два пути стимулирования населения к сдаче электрон-

ных отходов: обязанность, закрепленная законодательно, с применением штрафов в случае ее невыполнения, и материальное стимулирование в виде скидок на новый товар, предоставляемых в пунктах розничных продаж электрического или электронного оборудования при сдаче электронных отходов.

Этим объясняется целесообразность применения четвертой схемы сбора электронных отходов (прием электронных отходов в пунктах розничных продаж электрического и электронного оборудования). Эффективность ее применения на начальных этапах внедрения программ по сбору электронных отходов подтверждается и опытом стран ЕС, где эта схема являлась основной.

Однако основная часть электронных отходов представляет собой крупногабаритное электрическое или электронное оборудование (холодильники, стиральные машины и т.д.), транспортирование которого легковым автотранспортом затруднено. В таком случае рекомендуется применять третью схему сбора – сбор электронных отходов по требованию. В большинстве стран ЕС эта схема является дополнением к существующей программе по сбору отходов. Сбор крупногабаритной техники осуществляется по запросу, который оформляется в виде заявки, в течение нескольких дней.

Выводы и перспективы дальнейших исследований.

Таким образом, на основе анализа схем сбора отходов выявлены их преимущества и недостатки, и обосновано применение двух схем сбора электронных отходов, наиболее приемлемых для нашей страны на начальных этапах внедрения программ по сбору таких отходов:

- 1) прием электронных отходов в пунктах розничных продаж электрического и электронного оборудования;
- 2) сбор электронных отходов по требованию.

В дальнейшем, при повышении уровня осведомленности и информированности населения и появлении законодательного поля, регулирующего процесс обращения с электронными отходами, возможно постепенное внедрение других схем сбора таких отходов. Информирование населения должно проводиться посредством кампаний, печатных материалов, занятий в школах, повышающих осведомленность населения об опасности электронных отходов, проблемах, связанных с их накоплением, а также информация, посвященная вопросам минимизации электронных отходов и предотвращения их образования. Кроме того, покупатели электрического или электронного оборудования должны быть заведомо проинформированы о том, как с ним поступать по окончании периода эксплуатации и где расположены пункты приема и сбора таких отходов.

Литература

1. Washington C. Best management practices for electronic waste / Report produced under contract by Santa Clara County Department of Environmental Health. – California, 2009. – 76 p.
2. Davis S. E-Waste Contracting Alternatives: Promoting Environmental and Economic Sustainability / Davis Sheila // The Monitor of Electronics Recycling Issues, Materials for the Future Foundation, 2006. – № 3. – 196 p.
3. Matthews H.S. Disposition and End-of-Life options for personal computers. / H.S. Matthews, F.C. McMichael, C.T. Hendrickson, D.J. Hart // Carnegie Mellon University, Pittsburgh. – 2007. – 96 p.
4. Tonetti R. Environmentally Sound Management of Used and Scrap Personal Computers // OECD Workshop on Environmentally Sound Management of Wastes Destined for Recovery Operations, Vienna, 2008. – 84 p.
5. Remolador M. Used Electronics Market Study Survey Analysis // Northeast Recycling Council, Inc. (NERC). – 2003. – 52 p.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

Збірник наукових праць ДонДУУ

**РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ МЕТОДІВ
УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ
ТА ЕКОНОМІКОЮ ПІДПРИЄМСТВА**

Серія “Економіка”
том XIV, випуск 259

Матеріали доведено мовою оригіналу

Матеріали, що публікуються, відображають точку зору авторів, яка може не збігатися з думкою редколегії збірника.

При цитуванні або частковому використанні тексту публікацій посилення на збірник обов'язково.

Відповідальний за випуск:

Поважний О.С.

Технічний редактор:

Рекова Н.Ю.