

ISSN 2307-8030

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО
ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
Економічні науки**

**Випуск
1/2013**

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 1

Херсон-2013

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Шапошиников Костянтин Сергійович, доктор економічних наук, доцент (декан факультету економіки і менеджменту, професор кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Заступник головного редактора:

Соловійова Ніна Ігорівна, доктор економічних наук (професор кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).

Відповідальний секретар:

Станкевич Юлія Юріївна, кандидат економічних наук (доцент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Члени редакційної колегії:

Мохненко Андрій Сергійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету).

Мармұль Лариса Олександрівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри аграрного консалтингу та сервісу Національного університету біоресурсів та природокористування).

Стратонов Василь Миколайович, доктор юридичних наук, професор (декан юридичного факультету Херсонського державного університету).

Іртищева Інна Олександрівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри міжнародної економіки та економічної теорії Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).

Сарапіна Ольга Андріївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри обліку та аудиту Херсонського національного технічного університету).

Хрущ Ніла Анатоліївна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри обліку та аудиту Хмельницького національного університету).

Князева Олена Альбертівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку імені О. С. Попова).

Скидан Олег Васильович, доктор економічних наук, доцент (проректор з наукової роботи та інноваційного розвитку Житомирського національного агроекологічного університету).

Лозова Тамара Іллівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри бухгалтерського обліку Бориспільського інституту муніципального менеджменту Міжрегіональної академії управління персоналом).

**Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради
Херсонського державного університету
(Протокол № 9 від 22.04.2013 р.)**

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія KB № 19747-9547Р,
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Біляцький С.Д., Ярова Н.В. ПЕРЕДУМОВИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	7
Кобилянська Л.М. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СПІЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	11
Ракітіна Л.І. АНАЛІЗ ФАКТОРІВ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ВИРОБНИЧОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ.....	14
Скібіцький О.М. ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ І ЙОГО РОЗВИТОК У СВІТЛІ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.....	17
Цимбал Л.І. ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ РЕГУЛЮЮЧОГО ВПЛИВУ ДЕРЖАВИ НА РИНОК ОСВІТНІХ ПОСЛУГ.....	22

СЕКЦІЯ 2

ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Балябіна Г.С. СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ВИХІДНОГО ПЕРЕСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	27
Євтухова С.М. КІЛЬКІСНІ ПАРАМЕТРИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	31
Комарова Н.В. ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ВІДТВОРЕННЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....	34
Мазуренко В.П., Гойнік Ю.В. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКІВ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ ЦЕНТРАЛЬНО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ В УМОВАХ АСИМЕТРІЇ ІНФОРМАЦІЇ.....	39
Орехова Г.О. УЧАСТЬ УКРАЇНИ У ПРОЦЕСАХ МІГРАЦІЇ ФОНДОВОГО КАПІТАЛУ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД.....	44
Свердан М.М. РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА РЕГІОНУ.....	46
Талько М.О. ДІЯЛЬНІСТЬ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ.....	52
Шапошников К.С. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ В КОРПОРАТИВНОМУ СЕКТОРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	55

СЕКЦІЯ 3

ПІДПРИЄМНИЦТВО, МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Гражданкина О.А., Гражданкин В.А., Шапошникова С.В. СОЗДАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОЙ СРЕДЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НА УРОВНЕ СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	59
Грицина В.В. ОСОБЛИВОСТІ КОРПОРАТИВНОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	64
Кривошей В.В. МОНІТОРИНГ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА: МІСЦЕ І РОЛЬ ТРУДОВОГО КАПІТАЛУ.....	66
Логвиновський Є.І. ВИКОРИСТАННЯ КОУЧИНГУ В РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ.....	70
Мельникова К.В. ГОСПОДАРСЬКИЙ РИЗИК: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	73
Науменко А.С. ПОВЕДІНКА КЕРІВНИКА ТРУДОВОГО КОЛЕКТИВУ: ЇЇ СУТНІСТЬ І ЗМІСТ.....	76
Сівашенко Т.В., Скібіцька Л.І. ПЕРСОНАЛ ЯК ЧИННИК АНТИКРИЗОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ.....	78
Темнюк Т.О. ВИЗНАЧЕННЯ СТРУКТУРИ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	82

СЕКЦІЯ 4 ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

Височан О.С., Гнатюк Р.І. ПЕРВИННИЙ ОБЛІК КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ.....	85
Демченко О.Г. КРЕДИТНО-ФІНАНСОВІ ЧИННИКИ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	88
Кирилейза І.С. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКУ.....	90
Матросова В.О., Котова В.В. ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ПОКРАЩЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА СКЛАДАХ ПІДПРИЄМСТВА.....	94
Сарапіна О.А. СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИКА ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	96
Тучковська І.І., Жернова Е.В. АВТОМАТИЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ.....	100
Яцунська О.С. КЛАСИФІКАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В ПРОЦЕСІ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ВІТЧИЗНЯНОГО ОБЛІКУ.....	102

CONTENTS

SECTION 1

CURRENT ISSUES OF ECONOMIC THEORY

Biliatskiy S.D., Yarova N.V. PREREQUISITE OF MODERNIZATION OF THE ECONOMIC SYSTEM OF UKRAINE.....	7
Kobylians'ka L.M. FEATURES OF FORMING A COMMON ENERGY POLICY OF THE EUROPEAN UNION.....	11
Rakitina L.I. ANALYSIS OF THE FACTORS IN THE DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL PRODUCTION ORGANIZATION IN THE EMERGING KNOWLEDGE ECONOMY.....	14
Skybitskiy O.M. HUMAN POTENTIAL AND ITS DEVELOPMENT IN THE LIGHT OF ECONOMIC CRISIS.....	17
Tsybal L.I. WAYS OF IMPROVEMENT OF REGULATIVE INFLUENCE OF THE STATE ARE TO THE MARKET OF EDUCATIONAL SERVICES.....	22

SECTION 2

THE PROBLEMS OF NATIONAL AND REGIONAL ECONOMY

Baliabina G.S. MODERN REALITIES AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE OUTGOING REINSURANCE MARKET IN UKRAINE.....	27
Evtukhova S.M. QUANTITATIVE PARAMETERS OF STRATEGIC PLANNING IN ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM KHERSON REGION.....	31
Komarova N.V. ECONOMIC SYSTEM OF NATURAL REPRODUCTION-RESOURCE POTENTIAL.....	34
Mazurenko V.P., Goyunik Y.V. MODERN TRENDS IN THE ELECTRICITY MARKET CENTRAL AND EASTERN EUROPE UNDER ASYMMETRIC INFORMATION.....	39
Orehova G.O. THE PART OF UKRAINE IN PROCESS OF MIGRATION STOCK CAPITAL: EUROPEAN EXPERIENCE.....	44
Sverdani M.M. REGIONAL ECONOMY AND ECONOMIC SECURITY OF REGION.....	46
Tal'ko M.O. ACTIVITY PRIVATE PENSION FUNDS IN UKRAINE.....	52
Shaposhnikov K.S. THE MODERN TRENDS IN MERGERS AND ACQUISITIONS IN THE CORPORATE SECTOR OF THE NATIONAL ECONOMY.....	55

SECTION 3

ENTREPRENEURSHIP, MANAGEMENT AND MARKETING

Grazhdankina O.A., Grazhdankin V.A., Shaposhnikova S.V. СОЗДАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОЙ СРЕДЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НА УРОВНЕ СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	59
Grytsina V.V. FEATURES OF CORPORATE RESTRUCTURING IN MODERN CONDITIONS.....	64
Kryvoshei V.V. MONITORING THE EFFECTIVENESS OF THE RESTAURANT INDUSTRY: THE PLACE AND ROLE OF HUMAN CAPITAL.....	66
Logvinovskiy E.I. THE USING OF COACHING IN THE DEVELOPMENT OF PERSONNEL.....	70
Melnykova K.V. ECONOMIC RISK: THEORETICAL ASPECTS.....	73
Naumenko A.S. BEHAVIOR LEADER OF WORKFORCE, HIS ESSENCE AND MAINTENANCE.....	76
Sivashenko T.V., Skybits'ka L.I. PERSONNEL AS A FACTOR OF CRISIS SAFETY OF ENTERPRISES.....	78
Temniuk T.O. DETERMINING THE STRUCTURE OF THE ORGANIZATIONAL CULTURE OF CORPORATE ENTERPRISES.....	82

SECTION 4

FINANCE, MONETARY CIRCULATION AND CREDIT

Vysochan O.S., Gnatiuk R.I. PRIMARY ACCOUNTING OF CAPITAL INVESTMENTS.....	85
Demchenko O.G. CREDIT AND FINANCIAL FACTORS OF BUSINESS ACTIVITY REGULATION.....	88
Kirileiza I.S. THEORETICAL ASPECTS OF THE STUDY OF THE ECONOMIC SUBSTANCE OF THE RESOURCE BASE OF THE BANK.....	90
Matrosova V.O., Kotova V.V. PROPOSALS TO IMPROVE THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING OF INVENTORY AT THE PREMISES.....	94
Sarapina O.A. SYSTEMATIC ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE COMPANY: METHODS AND AREAS OF IMPROVEMENT.....	96
Tuchkovs'ka I.I., Zhernova E.V. AUTOMATED INTERNAL AUDIT LENDING OPERATIONS OF COMMERCIAL BANKS.....	100
Yatsyns'ka O.S. CLASSIFICATION OF THE FIXED ASSETS IS IN THE PROCESS OF REFORMATION OF SYSTEM HOME ACCOUNT.....	102

СЕКЦІЯ 1
АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

УДК 330.34(477)

Біляцький С.Д.
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,
старший науковий співробітник,
Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України

Ярова Н.В.
кандидат фізико-математичних наук,
старший науковий співробітник,
провідний науковий співробітник,
Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України

ПЕРЕДУМОВИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ
PREREQUISITE OF MODERNIZATION
OF THE ECONOMIC SYSTEM OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті аналізуються успішні сценарії економічного розвитку окремих країн, а також результати застосування моделі «наздоганяючого розвитку». На основі цього аналізу визначено систему стратегічних цілей, досягнення яких забезпечить модернізацію та розвиток України в умовах жорсткої конкуренції. Підкреслене особливе значення модернізації зовнішньоекономічної діяльності в процесі реформування держави.

Ключові слова: економічний розвиток, модель «наздоганяючого розвитку», конкуренція, зовнішньоекономічна діяльність, модернізація, інноваційна економіка.

АННОТАЦИЯ

В статье анализируются успешные сценарии экономического развития некоторых стран, а также результаты применения модели «догоняющего развития». На основе этого анализа определена система стратегических целей, достижение которых обеспечит модернизацию и развитие Украины в условиях жесткой конкуренции. Отмечено особое значение модернизации внешнеэкономической деятельности в процессе реформирования государства.

Ключевые слова: экономическое развитие, модель «догоняющего развития», конкуренция, внешнеэкономическая деятельность, модернизация, инновационная экономика.

ANNOTATION

In the article the successful scenarios of the economic development of some countries, and also the results of applying the model «overtaking development» are analyzed. On the basis of this analysis the system of the strategic purposes, whose reaching ensured the modernization and the development of the Ukraine under the conditions of rigid competition, is determined. Particular significance of the external economic activity under the process of the state's reformation is noted.

Key words: economic development, the model «overtaking development», competition, external economic activity, modernization, the innovation economy.

Постановка проблеми. Після кризи світ став жорсткішим порівняно з початком 2000-х років. Українські компанії вимушені конкурувати з тими корпораціями, котрі вижили, а отже змогли провести реконструкцію виробництва, сконцентрувати його на найефективніших підприємствах та видах діяльності, підвищити продуктивність праці, кількість та якість власної продукції, скоротити кількість працюючих. Якщо не зробити те саме в Україні, то конкурувати на цьому модерному ринку буде важко.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати фундаментальних та прикладних досліджень, присвячених проблемам успішних сценаріїв економічно-

го розвитку окремих країн, а також сформульовані на їхній основі концептуальні засади розвитку України, викладені в наукових працях багатьох вітчизняних авторів, зокрема у роботах: Ю. Пахомова, О. Білоруса, В. Будкіна, О. Гаврилюка, О. Власюка, М. Дутченка, А. Кредісова, Д. Лук'яненка, В. Новицького, С. Біляцького, Я. Жаліла, А. Матвійчука, В. Оніщенко, О. Плотнікова, В. Сіденка, С. Сіденко, О. Соскіна, А. Філіпенка, Н. Ярової та інших. Особливе місце у роботах зазначених науковців займає висвітлення різних аспектів та особливостей глобальних трансформаційних процесів останнього десятиріччя.

Серед іноземних вчених, роботи яких становлять методологічну основу сучасних досліджень стосовно структурних перетворень та економічного розвитку країн, можна назвати: В. Гейтсона, П. Друкера, Е. Тоффлера, Л. Хайека. В Росії ці питання плідно досліджують В. Іноземцев, В. Нікелелов, В. Нечипоренко, В. Смірнов, Ф. Шахмалов, В. Полтерович.

Метою статі є аналіз деяких успішних сценаріїв економічного розвитку окремих країн та визначення, на його основі, концептуальних засад модернізації й розвитку сучасної української держави, зокрема, зовнішньоекономічної діяльності, як ініціатора та каталізатора цієї модернізації й розвитку, в умовах жорсткої конкуренції.

Основні результати дослідження. У ХХІ столітті Україна постала перед гострою необхідністю модернізації та й власної економічної системи та й усього суспільного життя загалом. Це, насамперед, стосується оновлення і осучаснення зовнішньоекономічної сфери держави, оскільки саме вона стимулює позитивні трансформації в економіці країни, виступає ініціатором модернізації. З іншого боку, модернізаційний сценарій у сфері зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) України повинен мати характер, похідний від базового сценарію модернізації всієї економіки. Також слід врахувати, що він реалізовуватиметься в умовах подальшого посилення впливу глобальних тенденцій на національну економіку, а отже і на соціально-економічний стан України, на тлі загострення конкуренції, підвищення ролі інноваційних факторів у країнах-лідерах і перебудови всього світового економічного порядку. Виходячи з цих міркувань, доцільно припустити, що він має ґрунтуватися на пріоритетності зовнішніх зв'язків, які спираються на інтелект і науково технічний потенціал суспільства, на результати міжнародного співро-

бітництва у цій царині. До того ж, він має визначати пріоритети та параметри зовнішньоекономічної політики України у поєднанні з довгостроковими цілями і завданнями її внутрішньої політики на етапі переходу до інноваційного типу соціально-економічного розвитку та цивілізаційних зсувів, спричинених глобальною кризою. Без вирішення цього вкрай складного завдання нам не витримати жорсткої конкуренції в цивілізованому світі, не дати гідної відповіді небезпечним викликам нового десятиліття.

Звідси маємо два наслідки для української довгострокової всеохоплюючої економічної модернізації, й модернізації ЗЕД, зокрема.

Перший. Має сенс принаймні не перешкоджати українським компаніям діяти так, як це робили корпорації, які спромоглися вижити після кризи, готуватися до конкуренції в жорсткому посткризовому світі, пристосовувати до рішення цієї задачі соціальну практику.

Другий. Зробити найважливішим пріоритетом створення в Україні конкурентоспроможного сектору інноваційної економіки.

Скептики сказали б, що вирішити цю задачу в Україні не вдалося нікому і ніколи – ні за часів Російської імперії, ні при комуністах, ні після краху Радянського Союзу (воєнно-промисловий комплекс лише виключення з цього правила). Однак це зовсім не означає, що задача принципово не має рішення. До слова, ні Фінляндію, ні Південну Корею, ні Тайвань у 1950-тих роках аж ніяк не можна було віднести до країн з розвинутою інноваційною економікою. За останні 60 років у світі накопичено багатий досвід політики, спрямованої на підтримку інноваційної економіки. І багато з цих програм виявилися успішними [1; 2].

Зауважимо, що цей досвід не варто копіювати дослівно. Програми підтримки інноваційної економіки були специфічними, пристосованими до місцевих реалій. Щодо використання цього досвіду в Україні, то слід підкреслити, що передумовою успіху такої політики є внесення змін до законодавства (податкова система, бюджетне законодавство, регулювання патентних прав, спрощення умов зовнішньоекономічної діяльності для всіх, хто пов'язаний з інноваційною діяльністю). Ці заходи повинні доповнюватися створенням ефективної інфраструктури підтримки інноваційної діяльності. Мова йде про активну державну політику по створенню бізнес-інкубаторів та полюсів конкурентоспроможності, орієнтованих на інноваційну економіку, венчурних фондів, по стимулюванню зацікавленості банківської системи в інноваційно орієнтованих кредитах [3; 4; 5].

Інноваційна економіка за своєю природою багато в чому відрізняється від звичайної. Тут має місце значний ризик невдачі. Але успішні результати можуть перевершити очікувані не у рази, а на порядки. Саме тому державна економічна політика у цій царині не може бути стандартною. Вона вимагає інноваційних рішень. Від того, у якій мірі найближчим десятиліттям Україні вдасться просунутися у цьому напрямку, багато в чому залежить і той стан країни, в якому вона підійде до нової глобальної світової кризи, і довгострокові перспективи її розвитку [6].

«Наздоганяючий розвиток» – прагматична ідея чи пастка?

Коли в Україні у 90-ті роки проходили радикальні ліберальні реформи, то багато українців згодні були перетерпіти навіть найнегативніші їхні наслідки, сподіваючись, що вже зовсім скоро ми заживемо так «як у них». Проте дуже швидко стало зрозуміло, що ніякої європейської буржуазності, ні ідеально-американської радості загального підприємницького духу на горизонті зовсім не передбачається. Отриманий гібрид самостійності й суверенної демократії наздоганяти та переганяти західних сусідів явно не в змозі.

Як наслідок за 20 років ми отримали трансформацію погляду на міраж, що розсіюється, – можливо, на руїнах СРСР хтось і вірив, що нову Україну запросять до клубу розвинених країн, а тепер трендом у лібералів зі здоровим глуздом стала ідея зниження вимог та наздоганяючої модернізації. Минули, мовляв, часи індустріальних перемог. Потрібно переймати технології, економічні моделі, прагматично товаришувати із сусідами, котрих все рівно вже ніколи не наздогнати, і в результаті доброї поведінки отримати право залишитися невибагливим сусідом, так би мовити, другого ешелону.

Але саме питання наздоганяючого розвитку та впливу чужих економічних рецептів на його результаті не таке вже й просте. На сьогодні зрозумілої теорії, яка б пояснювала, чому одним країнам «все вдалося», іншим «вдалося стати схожими на перших», а третім «не вдалося геть нічого», у економістів не існує [7].

Результат у всіх різний

У XX столітті різні країни спробували на собі здавалося б найвдалішу неокласичну модель (або її елементи), яка базується на постулаті раціонально-егоїстичної економічної поведінки, механізмах приватної власності, вільної конкуренції і максимізації прибутку. Потім вони здавалось би повністю інтегрувалися до світової глобалізованої системи поділу праці. Але результат всі отримали різний, а загалом хоч би в якій мірі наблизитися до рівня західних країн змогли тільки «східноазійські тигри», інші зі змінним успіхом відстають – питання лише в тому, сильно чи катастрофічно. Починаючи з 70-х років динаміка зростання ВВП у великій частини країн, що розвиваються, загалом від'ємна – тобто вони не тільки не наздоганяють, а все більше відстають.

Як наслідок у цілої низки економістів з'явилося цілком закономірне питання: можливо, на економічний розвиток впливають не тільки абстрактні закони функціонування капіталістичних ринків? І загалом, чи можна, спираючись тільки на ці закони, розглядати реальні економічні системи, які динамічно розвиваються у часі?

«Неокласична теорія за своєю сутністю – непідходящий інструмент для аналізу та розробки стратегій економічного розвитку. Вона вивчає функціонування ринків, а не їх розвиток. Чи можливо розробити економічну стратегію, не розуміючи, як розвивається економіка? Ті методи, якими користувалися вчені-неокласики, задавали предмет дослідження і перешкождали такому розвитку. Ця теорія вже в своїй початковій формі, математично стрункій та елегантній, моделювала статичний світ, вільний від тертя. Коли вона зверталася до економічної історії чи до проблем розвитку, в центрі її уваги опинялися або науково-технічний прогрес, або – пізніше – інвестиції у людський капітал. При цьому ніхто не звертав уваги на існування інститутів, які задаючи систему стимулів, визначають тим самим обсяг коштів, які спрямовуються суспільством до обох цих сфер», – говорив у своїй Нобелівській промові у 1993 році економіст Дуглас Норт. Ідея про те, що ринок усе поставить на свої місця у будь-якій точці земної кулі, не підтверджується історією: якщо б існували універсальні правила, просте наслідування яким дозволило б швидко підвищити економічний добробут, ними б усі давно скористалися. Однак, на думку Нортона, як раз навпаки – як саме рука ринку буде себе вести чи з'явиться вона взагалі, залежить від інститутів конкретного суспільства, всієї сукупності формальних і неформальних правил поведінки, ментальних моделей. Здавалось б, змінити старе мислення на нове, сучасне, доповнити це списаним слово у слово з «правильних країн» законодавством та системою власності, і все запрацює. Але ж згаданий нобелівський лауреат дійшов зовсім іншого висновку: не існує ніяких

гарантій, що еволюція інститутів і навіть світоглядних систем приводить з часом державу до економічного зростання.

Постіндустріальний феодалізм

(«Торгівля не зруйнувала ще жодної країни (Бенджамін Франклін [8])»)

Такі заходи як свобода торгівлі та спеціалізація на порівняльних перевагах, котрі були нав'язані більшості країн, з метою «наздоганяючого розвитку», привели до зовсім протилежного результату для їхнього населення. Місцеві підприємці не здатні конкурувати на полі інноваційних технологій з передовими країнами та корпораціями – на це часто немає ні первинних ресурсів, ні банального запасу часу. Як наслідок країни обирають свої власні традиційні конкурентні переваги. А це переважно – природні ресурси та робоча сила. Перші до того ж вичерпні, а їхнє видобування стає дедалі дорожчим. Первинні «переваги» спряжені з мальтузіанською динамікою та падаючою віддачею: замість розвитку має місце деіндустріалізація (відмирання не конкурентних галузей власного виробництва), деагрокультуризація (відмирання власного сільського господарства) і внаслідок цього депопуляція – усі більш-менш освічені та перспективні громадяни емігрують.

З кого ж брати приклад?

Останніми роками багато економістів пов'язують розвиток України з пляхом, яким рухаються країни, які до лютого 2011р. були відомі як БРІК. Бразилія, Індія, Китай і Росія – великі ринки, які швидко розвиваються. Ще на початку століття аналітики Goldman Sachs передбачали, що саме ці країни увійдуть у ХХІ столітті до числа головних світових економічних гравців. Як, наприклад, писав наприкінці 2009 року Нуріель Рубіні, прогноз справдився на 75%, але на роль Росії у «четвірці» він почав пропонувати іншу державу – Індонезію. Приводом до цього стало падіння російського ВВП у кризовому 2009 році на 7,9% (найбільше серед країн «Великої вісімки») та БРІК – у Бразилії падіння склало 5% на тлі зростання ВВП у Китаї та Індії, які показали зростання ВВП відповідно на 8,7% і 6,8% у цьому ж році. Але все ж Росії вдалося залишитися у цій «четвірці».

У лютому 2011 р. до БРІК було приєднано Південно-африканську республіку, і з цього часу група має назву БРІКС (в Росії її називають «БРЮКИ»). На думку аналітиків Goldman Sachs, до 2050 р., сума економік країн цієї групи перевищать розмір економік Великої вісімки разом узятих. Уже сьогодні згадані країни займають здебільшого дуже високі позиції за багатьма категоріями та рейтингами, які підтверджують їх соціально-економічне зростання, його перспективи. Наприклад, загально відомо, що Китай є другою за обсягом економікою у світі, а Індія займає 4-те місце у світі за темпами росту ВВП.

Стосовно БРІК нині Goldman Sachs передбачає, що до 2050 р. року країни «четвірки» можуть стати домінуючими економічними системами, оскільки займають більше ніж 25% суші у світі, мають 40% населення світу, а їхній об'єднаний ВВП становить 15,435 трлн \$. На сьогодні ці чотири країни знаходяться серед найбільших та найдинамічніших ринків, які ще формуються.

Ще у 2005 році аналітики Goldman Sachs разом з БРІК, в якості локомотивів глобальної економіки ХХІ століття, почали розглядати ще одинадцять країн. Це – Бангладеш, В'єтнам, Єгипет, Індонезія, Іран, Мексика, Нігерія, Пакистан, Туреччина, Філіппіни та Південна Корея. Вони дістали назву «група одинадцяти» (N-11 або Next Eleven). Ну чим ми гірші, що нас не має серед цих країн? А ти часом, уже зараз західні експерти вигадують назву для нової групи лідерів групи швидкозростаючих – BRICET (плюс Східна Європа та Туреччина), BRICKETS (те ж плюс Південна Корея)

або BRIMS (плюс Мексика). Як ми вже згадували, сам Нуріель Рубіні звертав увагу на Індонезію, надаючи їй перевагу перед Росією. Ще зовсім недавно в цій країні панували воєнна диктатура, руйнівна азієська криза, цунамі, зростання радикальних ісламських настроїв, невисокий ВВП на душу населення – і все ж економічні перспективи країни, як вбачають економісти, є досить реальними. До того ж, на тлі скорочення населення Росії, Індонезія стала четвертою країною в світі за чисельністю населення (в ній проживає 230 млн. громадян). «На цілу Німеччину (80 млн. чол.) більше ніж у Росії», – пише Рубіні.

Стосовно Росії, зрозуміло, що в її оцінках у західних експертів часто має місце певне ідеологічне упередження (до слова, саме в Росії планується провести черговий саміт країн БРІКС). Але вся ця історія з намаганням «замінити літеру Р» говорить про те, що варіант тихого доганяючого росту нічого не гарантує – Росію і так ніхто особливо не кличе на «свято життя», а за найменших проблем відверто просять «на вихід» – добре, що інших бажаючих навколо вистачає. Що стосується України, то питання «наздоженемо або не наздоженемо» сьогодні явно має вже не економічний, а світоглядний характер [9].

Більшість економістів виступає за швидке освоєння практики в сфері технологій і бізнесу та закріплення України в ролі «міцного середняка», який уміє добре орієнтуватися на лідерів та йде за ними на деякій відстані. Представники протилежної точки зору, напроти, стверджують, що шанс на прорив є завжди, особливо у такої країни, як Україна, з її матеріальними та інтелектуальними ресурсами і прикладами масштабних досягнень, про які свідчить її історичний досвід [10].

Однак напевно чи варто сподіватися на якісь захмарні прориви – перескочити в постіндустріальне майбутнє, минаючи етап відбудови промисловості та інфраструктури, не вдасться. Крім того, успішна модернізація – це зміна еліт, чому сучасна еліта навряд чи буде рада. У даному випадку приклад останньої Олімпіади яскраво засвідчив, що ніякі гроші не зроблять дива з нічого: там, де немає сталої системи, немає правил, втрачена спадкоємність, а головне – немає мети працювати на результат, якщо він не дає доходу прямо сьогоднішню колу «особливо наближених», – немає й перемоги.

Приклад багатьох країн, готових рецептів економічного добробуту і тим більше плану проривів, які націлені на лідерство, нам ніхто не запропонує, а якщо такі й існують, то дуже мало ймовірним виглядає можливість їхнього застосування в Україні. Чи зможемо розробити свої? Відповідь на це питання, як здається, знаходиться не стільки в інструментальній сфері – вважаємо, що Україна належить до таких країн, які потенційно можуть дуже багато – скільки в цій цінностей та смислів.

Якщо у нас і на правду більшість громадян вважає, що ми нікого ніколи не наздоженемо, то так і буде – моральна капітуляція цьому сприяє зовсім не менше, ніж відстає промисловість або нестача наукових досліджень.

Останні десятиліття у нас панує процес деградації країни, інститутів держави та самого життя громадян. Це необхідно рішуче зупинити. Україні конче потрібен Новий Курс – курс модернізації та розвитку. Діяльність державного апарату, уряду, місцевої та регіональної влади має бути підпорядкована цілям загальної та інтенсивної модернізації нашої країни. Це завдання для всіх нас – громадян України. Альтернативи модернізації не існує.

Висновки. Узагальнюючи наведені вище міркування, сформулюємо систему стратегічних цілей (передумов), досягнення яких має забезпечити Україні модернізацію та розвиток в умовах жорсткої конкуренції, а саме:

- Відтворення і зростання здорового і високоосвіченого населення країни. Найважливіша мета держави – забезпечити відтворення і зростання здорового і високоосвіченого населення нашої країни. Якщо держава цього не забезпечує, то громадяни просто не бачать сенсу в її існуванні. Адже сфера здоров'я, освіти й культури нації – не місце для отримання прибутків. Бюджетну медицину і бюджетну освіту потрібно спроектувати заново. Вони мають стати більш конкурентноздатними порівняно з приватними послугами у цій сфері.

- Модернізація зовнішньоекономічної діяльності. Модернізація ЗЕД має дати стимулюючий поштовх модернізації всієї країни, стати, так би мовити, її каталізатором і камертоном. При цьому мають вирішуватися завдання визначення пріоритетних напрямів зовнішньоекономічної політики України у довгостроковій перспективі та відносно окремих країн і регіонів світу; вибору адекватних інструментів реалізації зовнішньоекономічної політики та пріоритетів розвитку інститутів регулювання ЗЕД й її окремих складових (наприклад, регулювання зовнішньоторговельної діяльності). Крім того, зауважимо, що одним з критеріїв, за яким буде оцінюватися позитивний ефект від модернізації ЗЕД України, є успіх політики запозичення, який залежить від абсорбційної здатності країни, тобто від умінь розпізнавати цінність нової зовнішньої інформації, засвоювати її та застосовувати для комерційного використання.

- Створення модерної індустрії. Країні потрібна нова індустріалізація. Йдеться про сучасну промислову революцію. У стислі терміни ми зобов'язані створити нову господарську основу нашої країни. Безумовний пріоритет – будівництво заводів, енергетичних комплексів, інфраструктури: доріг, магістралей, портів та аеропортів.

Пріоритетом повинен стати розвиток наукоємних галузей – нанотехнологій, мікроелектроніки на сучасній елементній базі, ракетно-космічної, авіабудівної, суднобудівної, машинобудівельної, інформаційних технологій. У нас є майбутнє лише як у країни з високорозвинутою індустрією.

- Створення умов для прискореного розвитку українського сільського господарства. У село необхідно повернути промисловий спосіб організації виробництва. Великотоварне сільське господарство, організоване в систему повного циклу від лану й ферми до кінцевого споживача – як вітчизняного, так і закордонного. Наша країна повинна стати світовим гравцем на ринку продовольства.

- Створення боєздатної сучасної армії. У сучасному світі реальний суверенітет мають лише країни, здатні захистити себе і свою територіальну цілісність. Жодні союзи не гарантують нам безпеку без боєздатної сучасної армії. Її необхідно заново спроектувати і побудувати.

- Створення нової соціально справедливої держави. Нам потрібен новий тип держави, вільної від панування капіталу над нею. Влада в такій державі не буде ґрунтуватися на страху, зокрема на страху перед бідністю, хворобами, безпорадністю. Нова українська держава має реалізувати принципи соціальної справедливості та високий рівень соціальних гарантій.

Держава повинна повернутися в економічне і господарське життя країни не лише як регулятор. Доходи від надприбуткових галузей і стратегічних підприємств мають належати державі. Це дозволить надати дійсну свободу для розвитку приватної ініціативи у сфері малого й середнього бізнесу, радикально знизити податкове і адміністративне навантаження на підприємців і роботодавців. Нам треба розвивати малий та середній бізнес, інвестиційний клімат, енергетичну незалежність. Держава має забезпечити ефективну співучасть у процесі модернізації країни для українського приватного бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Біляцький С. Інноваційна політика як ключовий фактор розвитку України в контексті наближення до стандартів ЄС / С. Біляцький // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2005. – № 1. – С. 54–64.
2. Біляцький С. Процеси оновлення економічної парадигми розвитку України / С. Біляцький // Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Матер. міжвід. наук. конф., 17 травня 2006 р. – К. : НАУ, 2006. – С. 37–41.
3. Сото Э. Загадка капитала / Э. Сото. – М. : Олимп-Бизнес, 2001. – 263 с.
4. Ярова Н. Еволюція й перспективи розвитку бізнес-інкубаторів / Н. Ярова // 36. наук.пр. Вип.61 / Відп. ред. В. Є. Новицький – К. : ICEMB НАН України, 2009. – С. 188–196.
5. Ярова Н. В. Французький досвід подолання технологічного відставання та стимулювання інноваційного розвитку / Н. В. Ярова // Шляхи реформ української економіки для отримання конкурентоспроможних переваг в посткризових умовах : матер. наук. конф. (Київ, 20 травня 2010 р.). – К. : ICEMB НАН України, 2010. – С. 83–89.
6. Новицький В. Є. Інституційні основи економіки: міжнародний досвід та вітчизняна практика. – К. : Книжкове вид-во НАУ, 2005. – 200 с.
7. Dornbusch R., Edwards S. The Macroeconomics of Populism in Latin America / R. Dornbusch, S. Edwards. – Chicago : The University of Chicago Press, 1991. – 412 p.
8. Benjamin Franklin Essays : Thoughts on Commercial Subjects [Електронний ресурс]. – Режим доступу : books.google.com.ua/books?id=uDcWAAAAAAAJ.
9. Близнюк В. В. Соціально-трудові аспекти інтеграції України до Європейського Союзу / В. В. Близнюк // Україна в процесах міжнародної інтеграції : монографія [за заг. ред. д.е.н. В. Р. Сіденка.] – Х. : Форт, 2003. – С. 245.
10. Формування конкурентоспроможної моделі відкритої економіки України: питання інституціональної теорії та регулятивної практики / 36. наук. пр. № 4. – К. : НАУ, Мін.освіти і науки України.

УДК 336.711.65 (73)

Кобилянська Л.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет харчових технологій

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СПІЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

FEATURES OF FORMING A COMMON ENERGY POLICY OF THE EUROPEAN UNION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості формування спільної енергетичної політики країн Європейського Союзу, проаналізовано окремі суперечності створення єдиного внутрішнього енергетичного ринку інтеграційного об'єднання.

Ключові слова: суперечність, енергоринок, енергетика, енергетична політика, Європейський Союз.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности формирования общей энергетической политики стран Европейского Союза, проанализированы отдельные противоречия единого внутреннего энергетического рынка интеграционного объединения.

Ключевые слова: противоречие, энергорынок, энергетика, энергетическая политика, Европейский Союз.

ANNOTATION

In the article the features of the formation of a common energy policy of the European Union, analyzed individual differences to create a single internal energy market integration of unification.

Key words: conflict, energy market, energy, energy policy, the European Union.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Енергетична стратегія держав Європейського Союзу розгортається в складному глобальному економічному середовищі, основними характеристиками якого є зростання цін та конкуренція за енергоресурси, прискорене вичерпання запасів енергоносіїв, непрозорість та неконкурентність частини ринків енергоресурсів, недоінвестованість енерговидобувних галузей країн-експортерів.

Незважаючи на всі зусилля країн-членів ЄС в сфері заощадження електроенергії, споживання енергоносіїв цими країнами продовжує зростати. Таке негативне явище призводить до ще більшої залежності від зовнішніх джерел постачання та водночас спонукає до проведення більш активної та інтегрованої загальноєвропейської енергетичної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення проблеми. Окремі питання створення єдиної енергетичної політики країн Європейського Союзу розглядали як зарубіжні, так і вітчизняні дослідники, зокрема: О. А. Васильєв, В. В. Дрозденко, Д. Долішній, Л. Л. Кістерський, Т. І. Биркович, І. Петренко, О. А. Селезнєва.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Впровадження економіко-правових механізмів реалізації енергетичної стратегії Європейського Союзу має здійснюватись з урахуванням особливостей спільної енергетичної політики ЄС та її нормативно-інституційного виміру. В рамках Європейського Союзу зростає потреба у створенні єдиної і спільної для всіх країн-членів енергетичної політики.

Формулювання цілей статті. Основними цілями публікації є дослідження окремих складових спільної енергетичної політики країн Європейського Союзу та можливостей створення внутрішнього енергетичного ринку Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Країни Європейського Союзу мають взаємозалежні енергетичні ринки і галузі, проте, не мають узгодженої енергетичної політики. Наприклад, частина цих країн зробила ставку на лібералізацію енергетичної галузі та енергетичного ринку, жорстко розокремивши виробників, постачальників і продавців енергоресурсів (передусім, йдеться про Велику Британію). Натомість, інші країни-члени ЄС (передусім, йдеться про Францію) зберігають на національному енергетичному ринку та в національній енергетичній галузі потужні та вертикально інтегровані компанії-монополісти. Навіть в питанні розвитку альтернативних (поновлюваних) джерел енергії підходи і практики країн-членів ЄС відрізняються.

Більшість країн Європейського Союзу ще не готова брати повноцінну участь в такій політиці, про що говорять суперечності з приводу індикативних показників в галузі енергетики, які було доведено до кожної окремої країни-члена ЄС в рамках відповідної енергетичної стратегії цього регіонального об'єднання. На сьогодні більшість держав-учасниць Європейського Союзу заявляють про свою неготовність виконати ці індикативні показники, наводячи низку політичних, організаційних, фінансово-економічних, технологічних та екологічних заперечень.

Однією з найбільших проблем спільної енергетичної політики Європейського Союзу є фінансово-економічна, а саме – необхідність багаторазового збільшення інвестицій в сферу енергомереж і зв'язків національних енергосистем країн-членів. Саме завдяки таким інвестиціям може бути створена єдина загальноєвропейська енергомережа, диверсифіковані джерела надходження енергоресурсів. На думку європарламентарів, єдина мережа і диверсифікація джерел енергонадходження є двома головними елементами політики енергетичної безпеки ЄС. Орієнтація на створення єдиної загальноєвропейської енергомережі включає також створення суттєвих стратегічних запасів енергоресурсів, спільних для всіх країн даного регіонального об'єднання [1].

Європейський Союз є одним з перших світових економічних блоків, який розробив і досить успішно втілює спільну енергетичну стратегію. На сьогодні країнам-членам ЄС вже вдалось обмежити енергоспоживання. Навіть в тому випадку, коли індикативні показники, доведені ЄС країнам-членам в рамках спільної стратегії обмеження енергоспоживання, будуть виконані наполовину, то й в цьому випадку результати можуть вважатися історично безпрецедентними. Згідно з їх більш-менш оптимістичними прогнозами, для того щоб скоротити споживання газу і зменшити зростання споживання електроенергії, достатньо навіть тих технологій, що є сьогодні.

Британські експерти вважають, що до 2030 р. споживання ЄС газу може бути зведене до рівня початку

90-х років, що означає щорічне зменшення споживання газу на 125 млрд. м³, тобто такому об'єму газу, що відповідає теперішньому сукупному споживанню таких країн, як Німеччина, Франція та Іспанія. Показово, що найбільший потенціал економії міститься саме в секторі домашніх і комунального господарств, а не в сфері промисловості, в якій вже зроблено суттєві кроки в напрямку до економії енергоресурсів. Найбільший внесок може бути зроблено завдяки застосуванню більш ефективних конденсуючих бойлерів. На сьогодні такі бойлери використовуються в 50% домашніх господарств Нідерландів, однак аналогічний показник для решти країн Європейського Союзу є значно нижчим. Як вважають британські фахівці, головною проблемою, що заважає скоротити побутове споживання електроенергії, є зростання кількості різноманітних електроприладів. Нарешті, на думку британців, ефективна стратегія енергозбереження не лише зменшить залежність країн ЄС від російського газу, але й суттєво зменшить цінність двох альтернативних газопотоків («Північний потік» і «Південний потік») [2, ст. 19-22].

Структурне розокремлення компаній-енерговиробників та компаній-енергопостачальників дає можливість: по-перше, суттєво знизити витрати на виробництво, оскільки робить ринок більш відкритим і конкурентним, а також створює можливості для доступу до альтернативних мереж транспортування енергоресурсів; по-друге, суттєво покращити екологічну ситуацію, оскільки виробники енергії на основі оновлюваних ресурсів отримують кращі можливості для доступу до енергомереж; по-третє, значно збільшити інвестиції в енергогалузь. Обсяг інвестицій в структурно розокремлену енергетичну галузь значно переважає інвестиції в енергетичну галузь, яка складається з величезних та вертикально інтегрованих компаній-монополістів. Нині саме такими є енергетичні галузі більшості континентальних європейських країн, зокрема, Франції. Слід зауважити, що переважно енергетичний сектор Великої Британії відзначається таким структурним розокремленням компаній-виробників та компаній-постачальників енергоресурсів. Крім того, структурне розокремлення енергетичної галузі дає можливість суттєво підвищити надійність енергомереж. Так, за оцінками британських фахівців, надійність енергомереж Англії та Уельсу в п'ять разів перевищує надійність енергомереж країн континентальної Європи.

Проблематика енергетичної безпеки дедалі більше виходить на порядок денний провідних держав Європейського Союзу. Велика Британія передусім пов'язує цю проблематику з парниковим ефектом, який загрожує всім країнам світу небезпечними кліматичними змінами, а отже й, негативними змінами в економічній та демографічній ситуаціях. На думку британських експертів, 2/3 всіх викидів вуглекислого газу пов'язано з тим, як людство виробляє і використовує енергію. Причини і наслідки кліматичних змін глобальні, тому й рішення можливе не на національних, а глобальному рівні. На підставі розрахунків сьогодишніх тенденцій британські фахівці стверджують, що до 2050 р. світові викиди газів, що спричиняють парниковий ефект, вдвічі перевищать обсяги викидів доіндустріальної епохи. Загрозливою цю ситуацію робить ще й те, що попит на енергію зростає, особливо в Сполучених Штатах та таких динамічних нових глобальних економіках, як Китай та Індія. На підставі нинішніх даних, світовий попит на енергію зросте в 2030 р. на 50%, а на енергоресурси, використання яких спричиняє парниковий ефект – на 55% [3].

Британська політика в галузі енергетичної безпеки та запобігання кліматичним змінам спрямована на виконання та реалізацію трьох основних завдань: за-

ощадження енергії; розвиток і залучення екологічно чистих енергоресурсів; гарантування надійності енергопостачання за цінами, які б не підірвали британську конкурентоспроможність на світових ринках [4, ст. 89-90].

Заощадження енергії є вихідним пунктом британської енергетичної стратегії. За твердженням британських експертів, енергозаощадження є найдешевшим шляхом зменшення викидів вуглекислого газу.

Зокрема, сьогодні чимало енергоспоживаючих британських та європейських товарів, наприклад, автомобілі чи побутове обладнання, експортуються. Саме тому зростає потреба в системі міжнародних угод, котрі б визначали якнайвищі стандарти ефективності цих товарів.

Велика роль в енергозаощадженні, на думку британської сторони, має відводитись побутовому споживанню енергії. На сьогодні планується зробити всі новобудови такими, що або зовсім не викидають вуглекислий газ в атмосферу, або роблять це в мінімальних об'ємах. У вже існуючому житловому фонді також вживаються заходи для підвищення його енергоефективності.

Транспорт є також однією з тих сфер, в якій може бути досягнутий високий рівень енергозаощаджень. На сьогодні саме в сфері енергозаощадження в транспортній галузі Велика Британія займає провідні позиції серед країн ЄС. Чимала роль в енергетичній стратегії Об'єднаного Королівства належить розвитку екологічно чистих джерел енергопостачання.

Важливу роль в енергетичній стратегії Великої Британії відіграють відновлювальні джерела електроенергії. Так, з 2010 р. планувалося надавати 1 млрд. фунтів стерлінгів щорічно та подвоїти цю суму в 2020 р. Разом з тим, якою б екологічно вірною не була б стратегічна орієнтація на поновлювані джерела енергоресурсів, в багатьох британських експертів вона викликає заперечення. Частина з них стверджує, що використання біопального так само негативно впливає на кліматичні зміни, сприяючи посиленню парникового ефекту. Інша частина стверджує, що ресурсів землі не вистачає навіть для того, аби прогодувати більшу частину людства, не кажучи вже про сировину для альтернативних енергоносіїв. До того ж, вирощування цієї сировини призводить до надмірного виснаження ґрунтів [5, ст. 121-123].

Безперечно, розвиток поновлюваних джерел енергії може покращити ситуацію, однак на сьогодні жодна з країн Європейського Союзу не має достатнього інвестиційного та технологічного потенціалу, аби забезпечити цей розвиток. Зокрема, енергія вітру планувалась як одна з основаних альтернатив атомній енергії, однак сучасний рівень технологій та кліматична ситуація в більшості країн Європи не дає можливості повноцінно задіяти це альтернативне джерело енергії. Саме тому деякі країни Європи все ще роблять ставку на атомну енергетику.

У свою чергу, французька сторона залишається досить скептичною щодо результатів лібералізації європейського енергетичного ринку. На її думку, на цей ринок впливає низка факторів, які не дають змоги отримати позитивний ефект (передусім йдеться про підвищення конкурентоспроможності) навіть за умов лібералізації. Зокрема, вартість електроенергії в країнах ЄС і надалі зростатиме, що зумовлено, по-перше, потребою в модернізації енергетичних галузей країн-членів, по-друге, додатковим оподаткуванням енергоресурсів, використання яких призводить до використання парникового ефекту, по-третє, відмовою частини європейських країн та їх зверненням до енергоресурсів, котрі викликають парниковий ефект [6].

На думку французької сторони, будь-яка відповідальна енергетична стратегія Європейського Союзу

повинна ґрунтуватися на рівновазі між трьома основними цілями енергетичної політики – безпека постачання енергоресурсів, врахування екологічних ефектів, глобальна та локальна конкурентоспроможність.

На глобальному рівні, за твердженням французької сторони, енергетична політика Європейського Союзу має здійснюватись з урахуванням двох присутніх елементів: по-перше, напруженої ситуації на світових ринках нафти і природного газу, зумовленої зростанням цін; по-друге, кліматичних змін, викликаних використанням енергоресурсів. У першому випадку Франція стурбована зростаючою залежністю від країн ОПЕК. В другому випадку французькою стороною констатується певна суперечність. З одного боку, 80% енергоресурсів, що використовуються країнами ЄС, належить до тих різновидів енергоресурсів, котрі викликають парниковий ефект. З іншого боку, ЄС відповідальний лише за 13% світових викидів газів, що створюють парниковий ефект. Попри такий досить незначний «внесок» в погіршення глобальної екологічної ситуації, Франція закликає до поглиблення та інтеграції на регіональному рівні спільної європейської енергетичної політики задля встановлення тісного взаємозв'язку між цією політикою та екологічною політикою Євросоюзу [1].

На європейському рівні французька сторона констатує, що, попри всі зусилля країн-членів ЄС в сфері заощадження електроенергії, споживання енергії цими країнами продовжує зростати, що незабаром призведе до ще більшої залежності від зовнішніх джерел постачання. Згідно з європейськими експертами, нинішній рівень енергетичної залежності країн Європейського Союзу становить 50%, і якщо не буде вжито ніяких заходів, то у 2030 р. цей рівень сягне 70%.

У контексті спільної енергетичної політики Європейського Союзу Францією запропоновано розробку кожною окремою країною-членом свого власного плану енергетичного розвитку, який би містив середньо- та довгострокові прогнози щодо регулювання попиту і пропозиції. Кожна з цих країн повинна дотримуватися зрівноваженої енергетичної політики, ґрунтованої на балансі між потребами в енергоресурсах вітчизняної промисловості, власним імпортом, а також екологічним ефектом від використання цих енергоресурсів. Також пропонується розробка на рівні Європейського Союзу багаторівневого планування інвестицій у виробництво, транспортування, прийом і зберігання енергоресурсів з врахуванням екологічних аспектів та необхідності лібералізації європейського енергоринку. Французькою стороною було зроблено наголос на необхідності інтенсифікації та координації обміну інформацією між ЄС та відповідними установами країн-членів в галузі енергетичної політики, що дасть можливість не лише координувати національні енергетичні політики і виробляти спільну енергетичну політику, але й підвищити надійність енергетичних мереж та інтенсифікує транскордонний обмін енергоресурсами. Крім того, на думку французької сторони, нагальним є більш чіткий розподіл повноважень між рівнем Європейського Союзу і національним рівнем країн-членів, законодавча гармонізація енергетичних галузей та енергетичних ринків держав-учасниць, вироблення спільних (загальноєвропейських) критеріїв оцінки енергетичної безпеки та екологічних наслідків експлуатації енергоресурсів.

Франція закликає своїх партнерів по інтеграційному об'єднанню приділити увагу проблематиці економії енергії. Французький підхід в цьому питанні передбачає поділ всіх європейських споживачів енергії на три основних сектори – побутовий і службовий сектор, транспорт, промисловість і сільське господарство. Кожен з цих секторів відзначається

своєю особливістю в плані методів і цілей енергозбереження, зокрема, транспортний сектор є найбільш відповідальним за викиди газів, що спричиняють парниковий ефект, а також за залежність країн ЄС від зовнішніх джерел надходжень нафти. На думку французької сторони, саме транспортний сектор робить Європейський Союз енергетично уразливим. Французькі фахівці вважають, що енергозбереження може бути ефективним лише за виконання двох основних умов – наявності відповідних новітніх технологій, а також змін у ставленні до енергетичних проблем громадян країн Європи. На думку французької сторони, навіть найкращі технології енергозбереження не дадуть належного результату в разі, коли не зросте відповідальність окремих споживачів та людей, причетних до прийняття рішень як в державному, так і в приватному секторі щодо питань збереження та поновлюваних джерел енергії. Франція закликає інші країни Європи розгорнути широку пояснювальні кампанії як на загальноєвропейському рівні, так і на національних рівнях країн-членів об'єднання.

В питанні енергозбереження Франція пропонує вжити на рівні Європейського Союзу такі заходи: підкорегувати, концептуально оформити та сценарно-прогностично визначити загальні європейські індикативні показники, доведені ЄС країнам-членам. Зокрема, йдеться про 60-80% скорочення викидів газів, що спричиняють парниковий ефект. На думку французької сторони, під час запровадження цього індикативного показника не всі перешкоди (фінансові, технологічні, законодавчі) на шляху його втілення були враховані. Франція рекомендує Європейському Союзу закламати країн-членів використовувати частину коштів зі структурних фондів ЄС на енергозбереження. Зі свого боку, ще у 2005 р. Франція розробила власні плани економії енергії, які також включають низку індикативних показників. Зокрема, французька сторона планує щорічну 2% економію енергії до 2015 р. і 2,6% економію між 2015 і 2030 роками. Францією також заплановано щорічне 3% скорочення викидів газів, що спричиняють парниковий ефект [7, ст. 23-24].

Висновки. 1. Перша суперечність спільної енергетичної політики Європейського Союзу полягає у тому, що індикативні показники, які, переважно у формі директив, спускаються з рівня ЄС на національно-державні рівні, не можуть бути виконаними навіть найбільш розвиненими країнами-членами ЄС. Останнім просто не вистачає інвестиційного та технологічного потенціалу, аби досягнути сформульованих ЄС цілей. Хоча самі ці показники під сумнів не ставляться і вважаються цілком слушними. На сьогодні більшість індикативних показників спільної європейської енергетичної політики навіть найрозвинутішими і найбагатшими країнами можуть бути виконані наполовину. Тому проблема не в тому, що енергетичне законодавство країн Євросоюзу не уніфіковане на основі загальноєвропейських стандартів, а в тому, що цим державам бракує коштів та технологій.

2. Друга суперечність спільної енергетичної політики держав Європейського Союзу полягає в різних підходах цих країн до проблематики лібералізації національних галузей та енергоринків. На рівні Європейського Союзу послідовно здійснюється політика структурного розокремлення між виробниками, постачальниками і продавцями енергоресурсів. Однак ця політика підтримується і може бути втіленою лише частиною країн-членів ЄС. Зокрема йдеться про Великобританію. Натомість багато інших країн і передусім Франція вважають за необхідне зберігати великі та вертикально інтегровані компанії-монополісти, виправдовуючи свій підхід тим, що такі компанії при-

ваблюють більші інвестиції, ними легше управляти та регулювати їх діяльність, вони є більш конкурентоспроможними на глобальному рівні. Парадоксально, але аргументи і прихильників лібералізації європейських енергоринків та енергогалузей, і аргументи їх опонентів є однаково слушними, тому й вирішення цієї проблеми лежить не на рівні уніфікованої політики Європейського Союзу, а на рівні національних енергетичних політик, коли кожна окрема країна обирає собі ту форму організації енергетичної галузі та енергетичного ринку, яка найбільш їй підходить.

3. Третя суперечність спільної енергетичної політики країн ЄС полягає у тому, що спільна та уніфікована для всіх країн-членів енергетична стратегія може призвести до руйнації національно унікальних та усталених впродовж багатьох десятиліть пропорційних співвідношень між різними енергоресурсами в рамках енергетичних комплексів кожної окремої країни-члена ЄС.

4. Четверта суперечність спільної енергетичної політики ЄС випливає зі зростаючої залежності Європейського Союзу від імпорту енергоносіїв. До 2030 р. ситуація може стати критичною, тому жодна уніфікація енергетичних законодавств країн-членів ЄС тут не зарадить, адже бракує фінансів та технологій. В останньому випадку йдеться про технології виробництва енергії на основі альтернативних та поновлюваних джерел. На сьогодні ці технології все ще залишаються дорогими і недостатньо ефективними, і навряд чи зможуть найближчим часом замінити традиційні способи виробництва енергії. Крім того, альтернативні та поновлювані види енергоресурсів також не є цілковито екологічно безпечними. Частина з них спричиняє той самий парниковий ефект, а частина створює якісно нові екологічні загрози. Тому, з реалістичного погляду, єдиними більш-менш ефективними елементами спільної енергетичної політики країн Європейського Союзу є енергозаощадження і розвиток атомної та гідроенергетики.

5. Уніфікація енергетичних законодавств країн-членів ЄС мало чим допоможе цим країнам в їх діяльності на світових енергоринках, ситуація на яких прискорено загострюється через вичерпання запасів енергоресурсів, зростаюче споживання традиційних енергоресурсів та відповідне зростання цін на них, а також прискорену політизацію глобальних енергетичних проблем. На сьогодні набагато важливішим від законодавчої уніфікації є уніфікація технологічна, спрямована на створення єдиної загальноєвропейської енергомережі та запасів енергоресурсів, а також мобілізація фінансових ресурсів задля розвитку і модернізації енергетичних комплексів країн-членів ЄС.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. История ОПЕК: рынок и политика [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.aln92.ru/msg/20340619_ts1rcb.html.
2. Правове регулювання газової сфери та нафтопостачальної сфери у Європейському Союзі : порівняльно-правове дослідження / [С. В. Голикова та ін. : за заг. ред. В. Г. Дідика] ; М-во юстиції України, Держ. департамент з питань адаптації законодавства. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 148 с.
3. Пибалгс А. Энергетическая политика ЕС может стать началом новой промышленной революции / Андрис Пибалгс [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.tendyer.org/rus/03/10/>.
4. Імпортно-експортна політика України в енергетичній сфері : стратегічні пріоритети / [А. І. Шевцов, М. Г. Земляний, В. В. Вербинський, А. З. Дорошкевич, Т. В. Рязова] ; за ред. А. І. Шевцова. – Дніпропетровськ : ДФ НІСД, 2005. – 147 с.
5. Пуригіна О. Г. Міжнародні економічні конфлікти : навчальний посібник для студ. вищ. навч. закладів / О. Г. Пуригіна. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 276 с.
6. Швеєв Е. А. Страны Меркосур: природные ресурсы–энергетика–интеграция [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://geo.1september.ru/article.php?ID=200301403>.
7. Газові ринки ЄС і України: проблеми розвитку та інтеграції (Аналітична доповідь Центру Разумкова) // Національна безпека і оборона. – 2008. – № 8. – С. 2–41.

УДК 005.336.4:[005.33:005.52]

Ракітіна Л.І.

викладач кафедри соціології та психології управління,
Харківський національний економічний університет

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ВИРОБНИЧОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

ANALYSIS OF THE FACTORS IN THE DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL PRODUCTION ORGANIZATION IN THE EMERGING KNOWLEDGE ECONOMY

АНОТАЦІЯ

Проаналізовано систему внутрішніх факторів, що впливають на розвиток людського капіталу. Деталізовано вплив внутрішніх факторів на результируючий показник. Досліджено якісний вплив внутрішніх факторів на розвиток людського капіталу виробничої організації шляхом підтвердження гіпотези дослідження.

Ключові слова: знання, інтелект, капітал, внутрішні фактори, людський капітал, гіпотеза, методи навчання, тип особистості, організаційна культура.

АННОТАЦИЯ

Проанализирована система внутренних факторов, влияющих на развитие человеческого капитала. Детализировано влияние внутренних факторов на результирующий показатель. Исследовано качественное влияние внутренних факторов на развитие человеческого капитала производственной организации путем подтверждения гипотезы исследования.

Ключевые слова: знания, интеллект, капитал, внутренние факторы, человеческий капитал, гипотеза, методы обучения, тип личности, организационная культура.

Annotation

The system of internal factors that influence the development of human capital. Detail the influence of internal factors on the resulting figure. Qualitative influence of internal factors on the development of human capital production organization by confirmation of the hypothesis of the study.

Key words: knowledge, intelligence, capital, internal factors, human capital hypothesis, teaching methods, type of personality, organizational culture.

Вступ. Нові умови господарювання у ХХІ столітті свідчать про принципово новий етап розвитку суспільства. Незважаючи на те, що у центрі розвитку економіки залишається людина з її індивідуальними характеристиками, орієнтир зміщено у напрямку її знаннєвого капіталу та здатності до саморозвитку та самовдосконалення. Новий етап розвитку характеризується тенденціями глобалізації суспільного

розвитку, переходом від індустріальних до науково-інформаційних технологій, їх характерною рисою є зростання ролі знань, інформації і інтелекту, простором для реалізації яких є людський капітал.

Проблемам формування та розвитку людського капіталу підприємства присвячені роботи таких зарубіжних вчених, як: Г. Бекер [1], Е. Брукінг [3], А. Маршалл [3], М. Мелоун, Л. Едвінсон [4], та вітчизняних вчених: О. А. Грішнова [5], М. І. Дрозач [6], В. Дієсперова [15], О. М. Вакульчик, Г. Л. Ступнікер [7], М. Ажажа [8], В. Антонюк [9], Є. Бородин [10], О. Головінов [11], Н. Корольова [12] І. В. Журавльова [13], Г. В. Назарова [14]. На думку В. Дієсперова, теорія людського капіталу відкриває перспективи вдосконалення суспільних відносин і пов'язаного з цим прискорення соціально-економічного розвитку [15, с. 6]. Але перш ніж впровадити політику пошуків резервів розвитку людського капіталу постає проблема врахування факторів, що впливають на нього.

Мета статті: теоретико-методичне дослідження факторів розвитку людського капіталу в рамках виробничої організації.

Основна частина. Узагальнення точок зору, що представлені у наукових джерелах [1-15], дає змогу стверджувати, що людський капітал знаходиться під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів. Виробнича організація як самостійний суб'єкт господарювання здатна впливати більше на внутрішні фактори, зовнішні є менш досяжними, формуються більш незалежно. Внутрішні фактори, які обрані предметом дослідження автора, представлені на рис. 1.

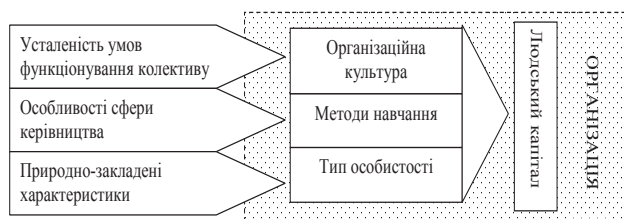


Рис. 1. Поле предмету дослідження.

Найпоширенішим методом діагностики явищ і процесів в соціальному середовищі є метод анкетування. Саме опитування з використанням розроблених попередньо анкет працівників бюро підготовки та підвищення кваліфікації (БПК) та бюро з роботи із спеціалістами та службовцями (БРС) конкретної виробничої організації дали змогу отримати оцінку таких внутрішніх факторів розвитку людського капіталу:

1. Узагальнена оцінка рівня розвитку в колективі трьох інтелектів (логічного, емоційного і практичного).

2. Актуальність методів розвитку професійно-кваліфікаційного потенціалу через освіту, які були розподілені на групи: а) навчання на робочому місці (інструктаж, наставництво, стажування); б) навчання поза робочим місцем (лекція, тренінг, ділова гра, презентація, обмін досвідом).

3. Характеристики організаційної культури (перевірялась розповсюдженість і актуальність цінностей органічної, адхократичної, бюрократичної, партисипативної і підприємницької культур).

Кількісне вимірювання обраних для дослідження характеристик здійснювалося в балах, причому була обрана п'ятиінтервальна шкала, в якій оцінка 5 балів констатувала найвищий позитивний рівень розвитку характеристики.

За аналізом літератури [12; 13] були сформульовані такі гіпотези, що підлягали перевірці:

1. Кожний колектив має свій перелік актуальних ресурсів розвитку людського капіталу й умов для введення їх в дію.

2. В кожному колективі використовується особливе сполучення методів навчання для розвитку професійного потенціалу.

3. Організаційна культура, що панує в колективі, є синтезом цінностей еталонних культур.

Перевірку гіпотез реалізовано з використанням оцінок фактичного (Ф) і бажаного (Б) стану характеристик.

Результати діагностики розвитку інтелектів працівниками двох відділів представлено у табл. 1.1.

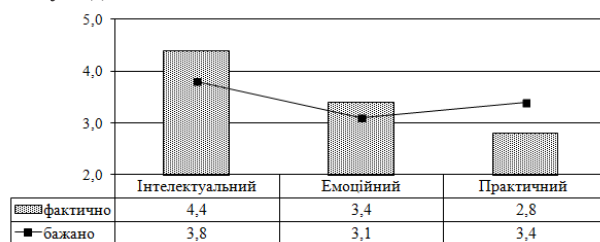
Таблиця 1.1

Оцінка типів особистості у двох відділах (середній бал)

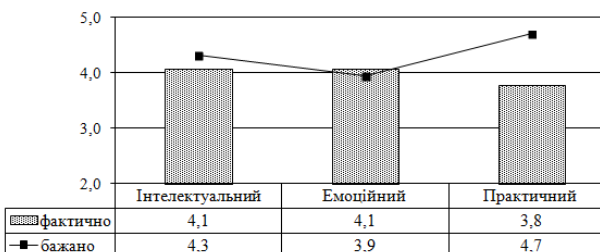
Тип інтелекту	БПК		БРС	
	Ф	Б	Ф	Б
Інтелектуальний	4,4	3,8	4,1	4,3
Емоційний	3,4	3,1	4,1	3,9
Практичний	2,8	3,4	3,8	4,7

Графічно результати тестування методів навчання представлено на рис. 1.1.

За даними табл. 1 і рис. 1, видно, що в обох колективах немає проблем з емоційним інтелектом, обидва колективи мають фактичний рівень його розвитку, близький до бажаного. Найбільшу увагу керівникам колективів слід надавати розвитку практичного інтелекту підлеглих.



Бюро підготовки та підвищення кваліфікації (БПК)



Бюро з роботи із спеціалістами та службовцями (БРС).

Рис. 1.1. Результати діагностики типу особистості у відділах

Тобто сформульована гіпотеза підтвердилася.

Результати оцінки стану методів навчання у двох відділах представлено у табл. 1.2. Вони дають змогу констатувати відмінності рівня розвитку методів навчання у колективах.

Таблиця 1.2

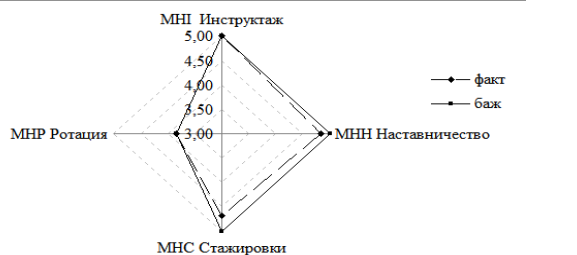
Оцінки методів навчання працівниками двох відділів (середній бал)

Показник		БПК		БРС	
		фактично	бажано	фактично	бажано
Навчання на робочому місці:					
МНІ	Інструктаж	5,00	5,00	4,67	4,33
МНН	Наставництво	4,83	5,00	4,33	4,22

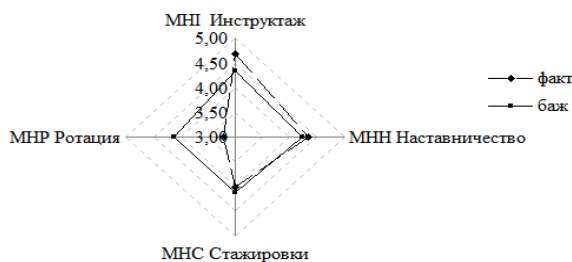
МНС	Стажування	4,67	5,00	4,00	4,11
МНР	Ротація	3,83	3,83	3,22	4,11
Навчання поза робочим місцем:					
МНЛ	Лекція	4,33	4,67	3,44	4,11
МНТ	Тренінг	4,67	4,50	3,56	4,33
МНД	Ділова гра	3,67	4,00	3,56	4,00
МНП	Презентація	4,00	4,50	3,22	4,22
МНО	Обмін досвідом	4,00	4,83	3,56	4,33

Практично персонал двох відділів задоволений станом таких методів навчання, як інструктаж, наставництво, стажування. Потребує уваги опанування технологій ротації керівником бюро з роботи із спеціалістами та службовцями.

Графічно результати оцінок методів навчання представлено на рис. 1.2. та 1.3.

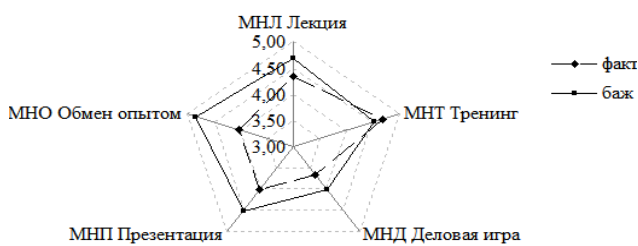


Бюро підготовки та підвищення кваліфікації (БПК)

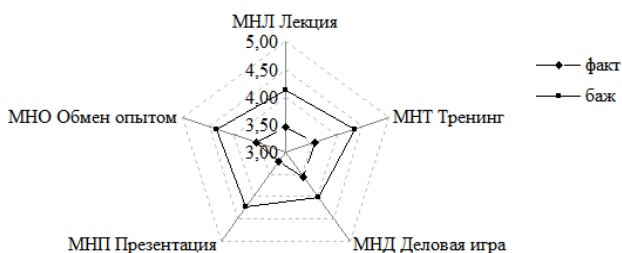


Бюро з роботи із спеціалістами та службовцями (БРС)

Рис. 1.2. Оцінки методів навчання на робочому місці



Бюро підготовки та підвищення кваліфікації (БПК)



Бюро з роботи із спеціалістами та службовцями (БРС)

Рис. 1.3. Оцінка навчання поза робочим місцем

Тобто друга гіпотеза одержує підтвердження. Слід звернути увагу на низький рівень бажаного рівня використання зазначених показників в обох відділах, це може стати сигналом щодо низької доцільності їх використання взагалі.

Результати оцінки цінностей організаційної культури у двох відділах представлено у табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Результати оцінки організаційної культури у відділах (середній бал)

Тип організаційної культури	БПК		БРС	
	фактично	бажано	фактично	бажано
Органічна	3,5	4,2	4,0	4,2
Адхократична	3,4	3,2	3,6	3,9
Бюрократична	3,9	3,8	4,1	4,3
Партисипативна	3,7	4,7	4,3	4,1
Підприємницька	3,3	3,9	3,7	4,0

Графічно результати оцінки методів навчання представлено на рис. 1.3., 1.4.



Рис. 1.3. Оцінки організаційної культури відділу підготовки та підвищення кваліфікації (БПК)

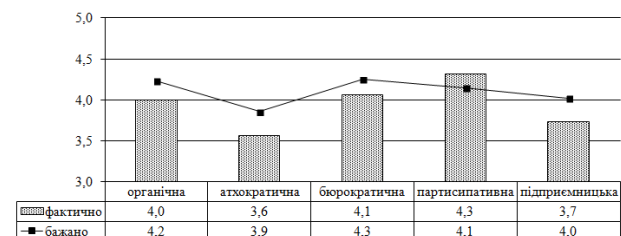


Рис. 1.4. Оцінки організаційної культури бюро з роботи із спеціалістами та службовцями (БРС)

За результатами, наведеними у табл. 1.3 і рис. 1.3. та 1.4, можна зробити висновок, що третя гіпотеза отримує підтвердження. У бюро підготовки та підвищення кваліфікації (БПК) фактично домінує бюрократичний тип організаційної культури, діяльність колективу підпорядкована значному рівню офіційної регламентації, а партисипативний тип, коли діяльність підприємства орієнтована на взаємодію підлеглого і менеджера при формуванні цілей та визначенні ресурсів для їх досягнення, домінує на бажаному рівні та буде слугувати підвищенню ефективності діяльності колективу. У бюро підготовки та підвищення кваліфікації (БПК) фактично спостерігається поєднання цінностей всіх типів організаційної культури, але домінує партисипативний, коли діяльність підприємства орієнтована на взаємодію підлеглого і менеджера у формуванні цілей та визначенні ресурсів для їх досягнення, а бажаним є підвищення регламентації діяльності колективу, тобто бюрократичний тип.

Висновок. Розвиток людського капіталу колективів організації знаходиться під впливом таких внутрішніх факторів розвитку, як тип особистості, який формується поєднанням логічного, емоційного і практичного ін-

телектів; методів навчання які забезпечують розвиток професійно-кваліфікаційного потенціалу працівників; організаційної культури, яка сприяє консолідації робочої сили окремих працівників у колективну робочу силу. Подальші дослідження автора доцільно спрямувати на детальний аналіз залежності внутрішніх факторів розвитку людського капіталу колективу від індивідуальних характеристик його членів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Becker G.S. Human capital : A Theoretical and Empirical Analysis. – N. Y., 1964. – 268 p.
2. Бруконг Э. Интеллектуальный капитал : Пер. с англ. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с.
3. Маршалл А. Принципы политической экономики: в 2-х томах. Пер. с англ. – М. : Прогресс, 1983. – Т. 1. – 415 с.
4. Эдвинсон Л., Мэлоун М. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 448–464.
5. Грішнова О. Людський капітал: формування освіти і професійної підготовки. – К. : Знання, 2001. – 254 с.
6. Дрозач М. І. Розвиток професійного навчання кадрів в виробництві в контексті зарубіжного досвіду / М. І. Дрозач // Наука та інновації. – 2088. – № 3. – С. 88–94.
7. Вакульчик О. М. Структура інтелектуального капіталу підприємства в умовах розвитку постіндустриальної економіки / О. В. Вакульчик, Г. Л. Ступнікер // Вісник Харків. соц.- економ. ін.-ту. – 2008. – № 5. – С. 2–7.
8. Ажажа М. А. Теоретико-методологічні засади концепції людського капіталу / М. А. Ажажа // Ефективність сучасного менеджменту організації: зб. наук. праць. – Х. : ХІМБ, 2006. – С. 267–271.
9. Антонюк В. П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку : монографія / В. П. Антонюк. – Донецьк : ІЕП, 2007. – 347 с.
10. Бородин Е. Человеческий капитал как основной источник экономического роста / Е. Бородин // Экономика Украины. – 2003. – № 7. – С. 48–53.
11. Головінов О. М. Людський капітал у системі виробничих відносин : зб. наук. праць / О. М. Головінов. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2004. – 160 с.
12. Корольова Н. М. Людський капітал: поняття та організаційно-економічний механізм формування на залізничному транспорті / Н. М. Корольова // Вісник економіки транспорту і промисловості : зб. наук. праць. – Харків : УкрДАЗТ. – 2009. – № 26. – С. 234–238.
13. Журавльова І. В. Управління людським капіталом підприємства / І. В. Журавльова, А. В. Кудлай. – Х. : ХНЕУ, 2004. – 282 с.
14. Назарова Г. В. Формування та розвиток людського капіталу корпоративних підприємств / Г. В. Назарова, Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова. – Х. : ХНЕУ, 2006. – 238 с.
15. Дієсперов В. С. Продуктивність сільськогосподарської праці [Текст] : моногр. / В. С. Дієсперов. – К. : ННЦ «Ін-т аграр. екон.», 2006. – 274 с.

УДК 005.95/96: 159.9 (02)

Скібіцький О.М.
професор кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності підприємств,
Національний авіаційний університет

ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ І ЙОГО РОЗВИТОК У СВІТЛІ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ HUMAN POTENTIAL AND ITS DEVELOPMENT IN THE LIGHT OF ECONOMIC CRISIS

АНОТАЦІЯ

Розкрито феноменологію людського розвитку і людського потенціалу та їхню специфіку, визначена концепція антикризового управління та задачі антикризових менеджерів, визначені напрямки антикризової інвестиційно-інноваційної діяльності, окреслені причини фактичної стагнації економіки України, та проблеми підготовки сучасних антикризових менеджерів.

Ключові слова: людський розвиток, людський фактор, людський потенціал, людський капітал, індекс людського розвитку, криза, антикризовий менеджмент.

АННОТАЦИЯ

Раскрыта феноменология человеческого развития и человеческого потенциала и их специфика, определена концепция антикризисного управления и задачи антикризисных менеджеров, определены направления антикризисной инвестиционно-инновационной деятельности, очерчены причины фактической стагнации экономики Украины, и проблемы подготовки современных антикризисных менеджеров.

Ключевые слова: человеческое развитие, человеческое фактор, человеческий потенциал, человеческий капитал, индекс человеческого развития, кризис, антикризисный менеджмент.

ANNOTATION

Exposed phenomenology of human development and human potential and their specifics, certain conception of crisis management and tasks of crisis managers, certain directions of anticrisis investment-innovative to activity, outlined reasons of actual stagnation of Ukrainian economy, and problems of preparation of modern crisis managers.

Key words: human development, human factor, human potential, human capital, index of human development, crisis, anticrisis management.

Постановка проблеми. Важливою умовою для здійснення економічних реформ в Україні є вплив таких чинників, вагомість яких у вітчизняному менеджменті занижується, але які часто є для нашої економіки ключовими. Це – людський потенціал і методи його використання. З усіх організаційних ресурсів саме «людський ресурс» або «людський потенціал» став ресурсом, що має найбільші резерви для підвищення ефективності функціонування сучасної організації. Незалежно від того, скільки часу і коштів вкладеться в нові технології або системи, саме люди і те, що вони роблять (та виробляють), і є запорукою успіху.

В Україні тематика людського розвитку, залишаючись цілком прагматичною й ув'язаною із соціально-економічними завданнями, набула нової якості й викликала до життя теоретичні розробки концепцій «людського потенціалу», зокрема, активовані Інститутом людини та Інститутом філософії Російської академії наук.

Наразі й у нашій країні, й за рубежом, з'являється все більше прихильників розуміння економічного розвитку як, насамперед, людського розвитку, розширення функцій і потенцій людини, нагромадження людського потенціалу і його використання в розширеному суспільнім відтворенні в інтересах кожного члена суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В результаті економічної реформи з'явилась необхідність розглядати розвиток людського потенціалу через призму стратегічного управління. Отже, в умовах ринкової

економіки для успішної й стійкої роботи керівництву будь-якого підприємства потрібно розробляти стратегію використання людського потенціалу.

Проте, концепція використання трудових ресурсів на підприємстві, відома з кінця XIX ст. до 60-х років XX ст., замість людини на виробництві розглядала лише її функції – працю, вимірювану витратами робочого часу й заробітною платою. Ця концепція знайшла відбиття в марксизмі й тейлоризмі, а в нашій країні (колишньому СРСР) – в експлуатації праці державою. Центральне місце тут посідають питання витрат і результатів праці, оцінки внеску співробітників у загальні результати підприємства, зниження витрат праці й збільшення випуску продукції.

Наразі в концепції управління людськими ресурсами підприємства, людина стала розглядатися не як посада (елемент структури), а як ресурс – елемент соціальної організації в єдності трьох основних компонентів: трудової функції, соціальних відносин, стану працівника. В наукових публікаціях ця концепція визначається як *«активізація людського фактору»*. Людські ресурси та їхній розвиток визначаються сукупністю якостей людини (здоров'я, освіти, професіоналізм), що впливають на результати її діяльності.

Теоретичні, методичні та прикладні аспекти актуальних проблем економіки праці, управління людським потенціалом взагалі і персоналом зокрема дістали значного розвитку в наукових працях українських учених: Е. Лібанової, Д. Богині, Г. Дмитренка, М. Долішнього, А. Колота, В. Онікієнка, М. Сіроштан, Д. Черваньова, Ф. Хміля, А. Шегди, Г. Щокіна, В. Васильченко, А. Гриненко, О. Грішнєвої, Л. Керб та росіян: А. Єгоршина, П. Журавльова, А. Кібанова, С. Шекшні тощо.

В порядку попередньої констатації необхідно відмітити, що для вітчизняної науки на сучасному етапі термін «людський потенціал», скоріше, позначає програмно заданий об'єкт аналізу та практичних зусиль, ніж об'єкт наукового вивчення та науково обґрунтованих оцінок. Ця вихідна методологічна ситуація пояснюється тим, що сьогодні наукове товариство не має такого поняття людського потенціалу, яке можна було б вважати визначеним та якщо не загально-значим, то хоча б узгодженим в середовищі науковців з даного напрямку досліджень.

Розробки російських дослідників суттєво збагатили концепцію людського розвитку в теоретико-методологічному (застосуванням тезаурусного підходу, концепції соціального проектування, теорії молоді тощо) і прикладному плані (в області гуманітарної експертизи) [1, с. 11-12].

Метою статті є розкриття феноменологію людського розвитку і людського потенціалу та їхню специфіку, визначити концепцію антикризового управління та задачі антикризових менеджерів, визначити напрямки антикризової інвестиційно-інноваційної діяльності, окреслити причини фактичної стагнації економіки України, та проблеми підготовки сучасних антикризових менеджерів. Це і визначає певну наукову новизну роботи.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій літературі людський потенціал визначається як «цілісна характеристика, що відображає найважливіший фактор життєздатності суспільства, а саме *готовність і здатність національної спільноти до активного саморозвитку*, своєчасної й адекватної відповіді на численні виклики зовнішнього середовища й успішної конкуренції з іншими суспільствами».

Людський потенціал – це сукупність фізичних і духовних чинностей людини, які можуть бути використані для досягнення індивідуальних і суспільних цілей – як інструментальних, пов'язаних із забез-

печенням необхідних умов життєдіяльності, так і екзистенційних, що включають розширення самих потенцій людини й можливостей її самореалізації [2].

Людський потенціал є інтегральною характеристикою життєздатності суспільства (країни, держави) як суб'єкта власного відтворення, розвитку і взаємодії з іншими суспільствами [4].

За змістом поняття «людський потенціал» і «людський капітал» явно співвідносяться, але мають значні відмінності.

Людський капітал як функціональна складова інноваційного потенціалу – це *знання, навички, практичний досвід, одухотворені інтелектуальною активністю, що є формою реалізації інтелектуальних, морально та культурно орієнтованих здібностей людини до створення нового, раніше невідомого знання, що забезпечує одержання інтелектуальної ренти та різних переваг перед конкурентами* [2].

За визначенням Програми розвитку ООН (ПРООН) – **людський капітал** – це *знання, здатності, навички та досвід* [3].

Таким чином, категорія «людський потенціал» припускає, що в процесі виробничої діяльності використовується не тільки робоча сила, але й творчі здібності людини. Цієї концепції в управлінні працівниками на виробництві дотримуються С. Валентей і Л. Нестеров, вважаючи важливим введення поняття «людський потенціал» в якості базового елемента в духовному розвитку людей, що відображають духовні потреби суспільства [5, с. 92]. Основну проблему дослідження людського потенціалу вони вбачають в оцінці можливостей людського розвитку й управління ними з урахуванням внутрішніх організаційних і зовнішніх факторів навколишнього середовища.

Наразі вже очевидно, що економічний ріст країн у великій мірі залежить від інноваційної активності підприємницьких структур, від їхніх прагнень, зусиль і здатності використовувати у своїй діяльності новітні технології, творчо підходити до визначення способів задоволення потреб споживачів. Ринкова динаміка, постійні загрози настання криз в економіці, вимагає від підприємств щоденної кропіткої роботи, спрямованої на вдосконалення своєї діяльності.

Дослідження динаміки основних економічних процесів різних країн дали можливість виділити інновації як наймогутніший фактор економічного росту й антикризову профілактику.

Інноваційний процес нерозривно пов'язаний з інвестуванням. Інвестиції являють собою вкладення капіталу з метою подальшого його збільшення. Джерелом приросту капіталу й рушійним мотивом здійснення інвестицій є отримана від них прибуток. Інноваційно-інвестиційна діяльність перебуває в динамічній єдності й боротьбі протилежностей із процесом виробничої діяльності підприємства.

З одного боку, добре налагоджений виробничий процес має раціонально підібрані ресурсні складові й пручається нововведенням, оскільки це перешкоджає його стабільності, змушує прибігати до змін, які не завжди приносять реальні результати.

З іншого боку, сталий розвиток підприємства залежить не стільки від його ресурсних можливостей, скільки від інноваційного характеру його зусиль: для підтримки виробничої діяльності підприємству потрібно забезпечити конкурентоспроможність продукції, яка неможлива без інновацій і відновлення.

Отже, без глибокого розуміння сутності феноменів «інноваційний потенціал» та «людський потенціал» неможливі відповіді на багато питань, що стосуються нашої національної, культурної та цивілізаційної ідентичності, перспектив подальшого розвитку українського суспільства у контексті глобальних викликів сьогодення [6, с. 8].

Так, на більшості вітчизняних підприємств, як і раніше, використовується дешева праця, а заробітна плата розглядається як джерело економічного витрат виробництва, а не вид інвестицій. Тому говорити про те, що наймана робоча сила (що також є однією з соціально-економічних форм буття людського потенціалу в системі ринкових відносин) відтворюється у формі капіталу, а не товару, у подібних обставинах, на думку Р. Чорного підстав немає [7, с. 427].

Феноменологія людського потенціалу має наступну специфіку:

а) людський потенціал має системні властивості, і не може зводитися до простої суми переліку якостей людей;

б) для формування й реалізації людського потенціалу визначальне значення мають «зовнішні» стосовно нього умови й фактори, характер середовища його існування;

в) для людського потенціалу характерна наявність прихованих властивостей, які при зміні певних умов можуть виявитися;

г) властивості людського потенціалу обумовлюють можливість людського розвитку як на найближчу перспективу, так і в більш віддаленому майбутньому [7, с. 425].

В розумінні різних учених склад компонентів людського потенціалу різний, хоча його значення є ядром подібне, зводить структуру даного феномена до чотирьох взаємозалежних, але відносно самостійних елементів: соціально-демографічного, соціально-економічного, соціо-культурного та дієвого потенціалу суспільства [8, с. 6].

Тема «людського потенціалу» знайшла відбиття в концепції «людського розвитку», яка одержала в останні роки широкого визнання, у тому числі, завдяки теоретичним розробкам індійського вченого, лауреата Нобелівської премії з економіки (1998 р.) Амартії Сена [9, с. 487]. В своїх дослідженнях А. Сена використовував підхід «з погляду можливостей» (*capability approach*) і обґрунтував положення про те, що процес розвитку – це не зростання тільки матеріального або економічного добробуту, а розширення можливостей людини, яке має на увазі «більшу свободу вибору, щоб кожний міг вибирати з великої кількості варіантів ту мету й той спосіб життя, які він вважає найкращими» [10, с. 56].

Дохід, згідно з концепцією людського розвитку – це тільки один з виборів, якого би мала прагнути людина, і, незважаючи на всю його значущість, він не визначає всю складність і різноманіття людському життю. Згідно з висновками А. Сена економічний ріст може сприяти людському розвитку тоді, коли він забезпечує не тільки підвищення доходу на душу населення, але й дозволяє мати достатній рівень державних видатків, які інвестуються в соціальну сферу (а не в озброєння!), а також супроводжується слухним розподілом ресурсів в економіці [11].

Концептуальні розробки Сена одержали продовження в щорічних доповідях ООН «Про людський розвиток», перша з яких була підготовлена у 1990 році групою дослідників під керівництвом друга А. Сена – пакистанського економіста Махбуб-уль-Хака (*Mahbub ul-Haq*) [12, с. 126].

Отже, в 1990 році ПРООН опублікувала першу доповідь із оцінкою економічного й соціального прогресу країн світу, в якій було сформульоване поняття людського розвитку: *«Розвиток людини є процесом розширення спектра вибору. Найбільш важливі елементи вибору – жити довгим і здоровішим життям, отримати освіту й мати гідний рівень життя. Додаткові елементи вибору містять у собі політичну волю, гарантовані права людини й самоповага»* [12]. Дана система поглядів орієнтована на підвищення якості життя людини, розширення й удосконалюван-

ня її можливостей в усіх областях. Концепція людського розвитку замінила так звані «класичні» теорії економічного розвитку, які базувалися на показнику валового національного продукту, розглядали людину тільки в якості рушійної сили економічного розвитку й проголошували економічний ріст головною метою суспільного прогресу.

Отже, доповідь про рівень людського розвитку в ООН готують щороку, починаючи з 1990-го. Для визначення індексу людського розвитку в них аналізують рівень життя, грамотності, освіти й довголіття. Для цього використовується офіційна статистика, дані преси, регіональних агентств ООН, звіти Світового банку, інших міжнародних організацій.

В доповіді про людський розвиток 2010 року визначення поняття «розвиток людини» було суттєво доповнене [13]. На думку авторів проекту, визначення розвитку людини як розширення можливостей людського вибору є основним, але недостатнім. Розвиток людини припускає збереження позитивних результатів протягом тривалого часу й протидію процесам, які ведуть догноблення людей і підсилюють структурну несправедливість. Тому ключовими є й такі принципи, як соціальна справедливість, стабільність і повага до прав людини. Виходячи з цього, експерти організації запропонували нове, уточнене визначення, відповідне до практики й науковим дослідженням із проблем людського розвитку: *«Розвиток людини являє собою процес розширення свободи людей жити довгим, здоровішим і творчим життям, на здійснення інших цілей, які, на їхню думку, мають цінність; брати активну участь у забезпеченні справедливості й стабільності розвитку на планеті»* [13, с. 38].

В світлі даного визначення розвиток людини має три компоненти:

1. Добробут: розширення реальних свобод людини таким чином, щоб вони могли розквітнути.

2. Розширення прав і можливостей, а також «агентність» – можливість людини й груп людей діяти й одержувати цінні результати.

3. Справедливість: підвищення соціальної справедливості, забезпечення стабільності результатів у часі, повага прав людини й інших цілей суспільства.

Опрацьована в доповідях ПРООН концепція людського розвитку виходить, у першу чергу, з необхідності пошуку балансу між економічною ефективністю й соціальною справедливістю [14].

Державна політика, орієнтована на ріст і ефективність, не завжди враховує життєво важливі потреби тієї частини суспільства, яка нездатна самостійно розв'язати проблему їх задоволення. Але, з іншого боку, перекладання відповідальності за задоволення потреб членів суспільства на державу здатне породжувати утриманські настрої, що неминуче знижує індивідуальну економічну активність [15]. Отже, пропонується виходити з того, що держава забезпечує не стільки рівність споживання, скільки рівність можливостей, насамперед у сфері освіти, охорони здоров'я, безпеки, політичних і цивільних прав.

Найважливішою передумовою підвищення ефективності інвестицій в освіту є прогнозування потреб на ринку праці з урахуванням наслідків поточної й можливих майбутніх фінансово-економічних криз. Інвестиції індивіда у власну освіту можуть виявитися неефективними, якщо він не має у своєму розпорядженні оцінки потенційної потреби підприємців у певних фахівцях. Неадекватна оцінка компанією своїх потреб у навчанні й розвитку персоналу також негативно позначиться на ефективності відповідних інвестицій. Прогнозування ситуації на ринку праці необхідне й державі для запобігання структурних диспропорцій на ринку праці або масового безробіття в кризових і посткризових умовах.

Концептуальна схема людського розвитку, пропонує ООН, будується на наступних основних принципах:

- *продуктивність праці* (люди повинні мати можливість підвищувати продуктивність своєї діяльності й брати участь у процесі формування доходу, тому економічний ріст, динаміка зайнятості й оплати праці є складовими моделями людського розвитку);

- *рівність можливостей* (ліквідація бар'єрів, пов'язаних з расою, статтю, місцем проживання, рівнем добробуту, які перешкоджають участі в політичній, соціальній і економічній житті);

- *стабільність розвитку* (відсутність фінансових, соціальних, демографічних, екологічних боргів, по яких прийде платити майбутнім поколінням, забезпечення слушного розподілу можливостей розвитку між поколіннями);

- *розширення можливостей* (сприяння самостійності, підвищення відповідальності людей за свою долю, активну участь населення в процесах прийняття розв'язків і підвищення ролі громадянського суспільства);

- *суспільне благополуччя* (необхідність у соціально відповідальних формах розвитку вільних ринкових відносин, наявність почуття соціальної згуртованості) [14].

Індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП – *Human Development Index – HDI*) використовуються ПРООН для зіставлення рівня розвитку різних країн. ІРЛП розраховується виходячи з економічних (ВВП на душу населення за паритетною купівельною спроможністю), соціальних (рівень грамотності дорослого населення країни й сукупна частка учнів) і демографічних (середня тривалість майбутнього життя при народженні) показників.

У загальному вигляді індекс людського розвитку (*Human development index – HDI*) розраховується за формулою простої середньої арифметичної індексу тривалості життя, індексу рівня освіченості та індексу скоригованого реального ВВП на душу населення (1):

$$I_{LP} (HDI) = \frac{I_{life} + I_{educ} + I_{inc}}{3}, \quad (1)$$

Індекс тривалості життя (*Pife*) обчислюється за формулою

$$I_{life} = \frac{X_i - X_{min}}{X_{max} - X_{min}}, \quad (2)$$

де X_i – очікувана тривалість життя при народженні населення i -тої території;

X_{max} – максимальне значення показника (прийняте на рівні 85 років);

X_{min} – мінімальне значення показника (прийняте на рівні 25 років).

Індекс рівня освіченості (I_{educ}) обчислюється за формулою

$$I_{educ} = \frac{(2 \cdot I_{adult} + I_{child})}{3}, \quad (3)$$

де I_{adult} – індекс грамотності дорослого населення;

I_{child} – індекс сукупної частки учнів у загальній чисельності населення відповідного віку.

Складові цього індексу I_{adult} та I_{child} обчислюються за такою самою формулою, що й очікувана тривалість життя при народженні (1.2). При цьому

X_i означає частку грамотних серед дорослого населення i -ої території в % (для розрахунку I_{adult}) і сукупну частку учнів у % (для розрахунку I_{child});

X_{max} – максимальне значення обох показників (прийняте на рівні 100 %);

X_{min} – мінімальне значення обох показників (прийняте на рівні 0 %).

Крім цього, треба враховувати:

- кількість вищих навчальних закладів;

- кількість учених, (наприклад, можна відзначити що в Парижі з 1841 по 1850, і у великому Нью-Йорку с 1901 по 1941 була висока частота народження нобелівських лауреатів);

- участь школярів і студентів в олімпіадах по різних предметах.

Індекс скоригованого реального ВВП (I_{inc}) на душу населення обчислюється за формулою

$$I_{inc} = \frac{\lg x_i - \lg x_{min}}{\lg x_{max} - \lg x_{min}}, \quad (4)$$

де X_i – скоригований реальний ВВП у розрахунку на рік (за паритетом купівельної спроможності) на душу населення i -тої території;

X_{max} – максимальне значення показника (прийняте на рівні 40 000 доларів на рік);

X_{min} – мінімальне значення показника (прийняте на рівні 100 доларів на рік).

Таким чином, показник ІЛР для кожної країни свідчить про те, скільки ще належить зробити цій країні для досягнення певних цілей – середньої тривалості життя 85 років, повної грамотності населення та суцільного охоплення навчанням молоді і рівня середньорічних доходів на душу населення у розмірі 40 000 доларів за паритетом купівельної спроможності національної валюти. Ці цілі тим ближчі, чим ближчим є значення ІЛР до одиниці.

Отже, три складові цього індексу можна трактувати як ресурси людського розвитку, – чим вище значення цих складових, тим більше можливості для реалізації потенціалу людини. При цьому дефіцит кожного виду ресурсів суттєво обмежує, якщо не робить взагалі неможливим, розвиток людини. Багато аналітиків вважають цей перелік ресурсів не достатнім і пропонують використовувати більш розгорнуту сукупність характеристик людського потенціалу.

Індекс людського розвитку для України у 2012 році склав 0,74. Він майже не змінився в порівнянні з 2011 роком (0,73) і на 4% покращився у порівнянні з 1990 роком (0,71). За даними ООН, найменшим цей індекс був у 1995 році (0,67).

У глобальному рейтингу, який оцінює показники економіки, рівня життя й довголіття в 187 країнах світу, Україна за 2012 рік посіла 78-е місце між Македонією (77) і Маврикієм (79). У порівнянні з 2011 роком наша країна втратила дві позиції в рейтингу. За роки незалежності вдалося просунутися вперед лише в освіті, при цьому економічна ситуація в Україні погіршилася. За роки незалежності середня тривалість життя знизилася на рік: з 69,8 років в 1990 році до 68,8 років – в 2012. Україна розвивається на місці. За роки незалежності жити краще не стало, не дивлячись на деякі «покращення».

Крім іншого, у звіті ПРООН за 2012 рік відзначається скорочення рівня ВВП на душу населення України. Так, із 1990 (\$8,252) до 2012 року (\$6,428) він знизився приблизно на 22%. Україна зберігає структуру слабозвинуті країни, що розвивається, яка не користується перевагами від вигідного географічного розташування й власних ресурсів. У наявності падіння промисловості, аграрного сектору, будівництва, низький ріст ВВП.

Інвестори не прагнуть йти в Україну, а це впливає на соціальну сферу – середня зарплата в Україні залишається на рівні \$400. Так, у грудні 2012 р. на межі абсолютної бідності жили 11% українців – ці громадяни оцінювали свої доходи як недостатні навіть для покупки їжі.

Дієвий потенціал українського суспільства характеризується низькою продуктивністю праці та низькою інноваційністю (38-е місце), що пов'язано із несприятливими умовами для його розвитку та ре-

лізації. В Україні п'ять з семи найбільш проблемних аспектів підприємництва, визначених у дослідженні Світового економічного форуму, стосується державних інституцій, а саме:

1. Податкового регулювання.
2. Політичної нестабільності.
3. Урядової корупції.
4. Нестабільності державних процедур.
5. Неефективності державних процедур.

Проте, теорія та практика антикризового управління дозволяє виділити три фактори успіху подолання кризових ситуацій:

1. Використання кваліфікованого кризового менеджера і забезпечення глибокого причинного аналізу ситуації.

2. Послідовне впровадження заходів по вдосконаленню культури управління фірмою на оперативному і стратегічному рівнях.

3. Покращення мотивації персоналу і залучення його до управління кризою на всіх можливих етапах для забезпечення співробітництва і зацікавленості.

Для конкретного визначення задач антикризових менеджерів потрібно враховувати:

- зміст і динаміку параметрів кризової ситуації за окремими її фазами та етапами;
- зміст завдань діагностики, розробки концепції запобігання кризи і безпосередньої реалізації антикризової програми;
- специфіку сприйняття кризової ситуації і пов'язані з нею інформаційно-емоційні перевагання.

Отже, для антикризового управління підприємством необхідно знати:

- економічний механізм виникнення кризового стану виробничих систем та місце цього управління в стратегії підприємства;
- методологію та систему показників оцінки ризику в управлінні підприємством і шляхи підвищення ефективності управління ризиком;
- концепцію побудови системи діагностики кризового стану підприємства;
- вміти визначати конкурентоздатність підприємства як основу його ризикозахищеності та знати шляхи їх зміцнення;
- розуміти маркетинг як філософію виживання підприємства на ринку;
- сприймати санацію та банкрутство як методи антикризового управління підприємством;
- вміти формувати портфель заходів санації;
- вміти проводити організаційні змін як засіб подолання і запобігання криз;
- психологію відповідальності в антикризовому менеджменті;
- стилі управління подолання криз та їх характеристики;
- розуміти конфлікти як чинник виникнення, розвитку і ліквідації кризи в організації;
- організацію контролю за підприємством як засіб запобігання і подолання криз.

Висновки.

1. Проблема виживання підприємств у швидкозмінному оточуючому середовищі є дуже гострою в усіх розвинутих країнах. Важливою є вона і в Україні на сучасному етапі формування ринкових економічних відносин в умовах жорстокої світової економічної кризи. Підприємство, як і будь-яка система іншого походження та призначення, незалежно від форми власності, галузі та масштабів діяльності, підпорядковується циклічним законам життєдіяльності і закономірно не уникає криз. Можливість модифікуватись, переходити на вищі стадії розвитку або ж, навпаки, потрапляти у кризові становища, потребує від підприємства зміни цілей, стратегій та способів їх реалізації.

2. Кризовий стан окремих підприємств у ринкових умовах викликаний головною причиною цього явища – грубими прорахунками керівників, низьким рівнем менеджменту. В цьому зв'язку дуже важливо визначити концепцію антикризового управління. Так, стратегічне антикризове управління повинне починатися не з аналізу балансу підприємства і здійснення надзвичайних заходів по запобіганню неплатоспроможності (банкрутства) і санації, а з моменту вибору місії підприємства, створення концепції і встановлення цілей його діяльності, формування й підтримки на достатньому рівні стратегічного потенціалу. Основним профілактичним антикризовим заходом по-нашій думці отут є апріорне інвестування інновацій.

3. Оскільки людський капітал посідає провідне місце серед конкурентних переваг підприємства, остільки – аналіз і оцінка персоналу є найважливішою умовою успішного лідерства будь-якої організації. Без інвестицій у персонал, забезпечення конкурентних переваг неможливо. Отже, вимір ефективності діяльності співробітників компанії важливий для втримання конкурентної позиції на ринку. Проте, слід урахувати, що універсального підходу до визначення вартості людського капіталу комерційних підприємств наразі не існує.

4. Оскільки антикризова інвестиційна діяльність підприємства спрямована на власне створення і залучення із зовнішнього середовища таких інновацій, які б сприяли підвищенню його конкурентоспроможності, зміцненню ринкових позицій, забезпечували б перспективу розвитку, подолання криз, остільки, прямуючи до гнучкого використання своїх внутрішніх можливостей підприємство повинно забезпечувати собі технічну та економічну ефективність. Дослідження (моніторинг і аналіз) інновацій, який здійснюється як у сфері інноваційних продуктів, створених суб'єктами інноваційної діяльності, так і в сфері підприємницької діяльності, дасть змогу правильно оцінити тенденції розвитку попиту і пропозиції, кон'юнктури ринку і сформулювати оптимальну науково-обґрунтовану інноваційну політику конкретних підприємств щодо реалізації інноваційних програм і проектів в умовах до кризового функціонування.

5. Криза, яку переживають економіки пострадянських держав, проявляється не тільки в падінні виробництва, але й у деградації накопиченого економічного й науково-технічного потенціалу. Економічна криза зачепила й високотехнологічні, наукомісткі й соціально-орієнтовані області, в яких були зайняті найбільш висококваліфіковані кадри.

6. Причини фактичної стагнації економіки України лежать в адміністративній площині: надмірне втручання держави в економічну сферу, політизованість рішень і корупція не дозволяють бізнесу розвиватися. На думку експертів Центру імені Разумкова, в найближчі п'ять років поліпшення прогнозувати не варто.

7. Потреба в підготовці сучасних кризових менеджерів для підприємств України вкрай необхідне завдання, адже криза керівництва підприємствами спричинила, поряд з іншими факторами, кризу цілих перспективних та стратегічно важливих галузей господарства. Потрібні «нові» знання, «нові» люди, «новий» (економічний) тип мислення. Управляти змінami зможуть лише менеджери-професіонали.

Перспективи подальших розробок у даному напрямку. Вивчення та врахування теоретичних, практичних процесів циклічності розвитку підприємств дозволить зацікавленим особам передбачати їх стан у майбутньому, керівникам приймати обґрунтовані антикризові управлінські рішення.

Отже, об'єктивна необхідність у подальшому розвитку теоретичних та методико-прикладних засад форму-

вання ефективних систем управління на вітчизняних підприємствах з урахуванням особливостей сучасних тенденцій розвитку менеджменту визначає актуальність теми для подальших досліджень даної проблеми.

Вітчизняні підприємства очікують науково обґрунтованих рекомендацій у галузі формування стратегій розвитку людського потенціалу, які б забезпечували виживання підприємств, їх здатність до саморозвитку, ефективне використання ресурсів, практичну реалізацію науково-технічних ідей. Саме від забезпечення умов для співпраці з персоналом та зовнішнім середовищем залежить майбутнє процвітання підприємств [16, с. 237].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Долгушкин Н. К., Новиков В. Г., Категории «трудовые ресурсы», «рабочая сила», «кадры» – сущность и содержание // Аграрная наука. – 2001. – № 4. – С. 11–12.
2. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2000. – 895 с.
3. Грішнова О. А Людський розвиток: [підручник] / О. А. Грішнова. – К.: КНЕУ, 2010. – 308 с.
4. Махсма М. Б. Економіка праці та соціально-трудових відносин: навч. посібник. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – 188 с.
5. Валентей С., Нестеров Л. Человеческий потенциал: новые измерители и новые ориентиры // Вопросы экономики, 1999. – № 2. – С. 92–93.
6. Лысков А. Ф. Человеческий капитал: понятие и взаимосвязь с другими категориями // «Менеджмент в России и за рубежом». – № 6. – 2009, С. 3–11.
7. Чорний Р. С. Людський капітал у системі соціально-економічних категорій // Створення інтелектуальної системи обліку для економіки України / Матеріали міжнародної науково-практичної конференції, 21-22 листопада 2007 р. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 526 с. – С. 424–427.
8. Заславская Т. И. Человеческий потенциал в современном трансформационном процессе [Текст] / Т. И. Заславская // Общественные науки и современность. – 2005. – № 3. – С. 5–6.
9. Сен А. Об этике и экономике. – М.: Наука, 1996.
10. Сен А. Развитие как свобода. – М.: Новое издательство, 2004.
11. Сенге П. Искусство и практика самообучающейся организации. – М.: «Олимп – Бизнес», 1999 – 408 с.
12. Доклады о развитии человека за 1990–2003 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org>.
13. Доклад о развитии человека 2004. Культурная свобода в современном многообразном мире. По заказу ПРООН. – М.: Весь мир, 2004. – 312 с.
14. Доклад о развитии человека. 2010 г. – Нью-Йорк, Оксфорд, ПРООН, Оксфорд Университи Пресс, 2010. – С. 102–234.
15. Человеческий потенциал: опыт комплексного подхода / Под ред. И. Т. Фролова. – М.: Конкорд, 1999. – 176 с.

УДК 330.354

Цимбал Л.І.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародної економіки,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана»

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ РЕГУЛЮЮЧОГО ВПЛИВУ ДЕРЖАВИ НА РИНОК ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

WAYS OF IMPROVEMENT OF REGULATIVE INFLUENCE OF THE STATE ARE TO THE MARKET OF EDUCATIONAL SERVICES

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено основні питання щодо покращення регулюючого впливу держави на ринок освітніх послуг в Україні. Визначено основні шляхи покращення такого впливу в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: освіта, ринок освітніх послуг, регулювання ринку, вплив держави, оптимізація впливу.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты основные вопросы, касающиеся улучшения регулирования и влияния государства на рынок образовательных услуг в Украине. Определены основные пути улучшения такого влияния в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: образование, рынок образовательных услуг, регулирование рынка, влияние государства, оптимизация влияния.

ANNOTATION

The article highlights the key issues for improving the regulatory influence of the state on the education market in Ukraine. The basic ways of improving such influence in the contemporary economy.

Key words: education, education market, market regulation, the impact of state, optimizing exposure.

Загальна постановка проблеми. Аналіз функціонування освітньої галузі на сучасному етапі вказує на існування великої кількості проблем. Та все ж Україна має значний потенціал для вирішення цих проблем і передумови для формування конкурентоспроможної галузі. По-перше, велика кількість навчальних закладів дає можливість провести реструктуризацію таким чином, щоб під егідою найбільших сформувати комплекси по підготовці фахівців. По-друге, високий імідж вищої освіти серед населення формує впевне-

ність у стабільності функціонування галузі. По-третє, зміна основи діяльності суспільства, коли знання та інформація стають найсуттєвішим об'єктом продажу, супроводжується структурною перебудовою економіки. В рамках цього варто визначити основні напрямки удосконалення державної політики на ринку освітніх послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Регулювання ринку освітніх послуг та вплив держави на процеси на цьому ринку досліджуються великою кількістю науковців. Частково увагу проблемам участі держави у загальному аспекті розвитку суспільства знань можна виділити у працях Г. Беккера, Е. Денісона, Дж. Кендріка, Я. Мінсер, Т. Шульца. В роботах вітчизняних вчених Л. І. Антошкіної, В. М. Гейця, О. А. Грішнєвої, Б. М. Данилишина, Г. А. Дмитренка, Т. А. Заєць, І. С. Каленюк, О. А. Кратта, В. Г. Кременя, В. І. Куценко, О. П. Сологуб, Д. М. Стеценка, Л. А. Янковської та інших висвітлені окремі організаційно-економічні проблеми функціонування системи вищої освіти. Так, питання методів впливу держави, зокрема ліцензування, розглядається у працях Б. Деревянко. Проте, зміна умов господарювання, форм функціонування системи вищої освіти вимагають напрацювання нових форм участі держави у розвитку ринку освітніх послуг.

Метою роботи є виокремлення шляхів покращення регулюючого впливу держави на ринок освітніх послуг.

Виклад основного матеріалу. Стратегічним питанням для вирішення завдань, що стоять перед держав-

ними органами, є формування передумов переходу України до постіндустріального інформаційного суспільства. Аналіз світового досвіду вказує на виключно важливу роль держави в даних процесах [7; 8].

На нашу думку, активне втручання держави в економічне життя повинно бути цілеспрямованим, оскільки широкий спектр завдань без формування пріоритетів є неефективним та приводить до розпорошення зусиль.

Таким чином, увага державних органів влади у сфері регулювання діяльності ринку освітніх послуг повинна бути зосереджена на вирішенні фундаментальних завдань, до яких включаємо такі: формування стратегії розвитку ринку освітніх послуг; підтримка розвитку ринку у період реструктуризації, нагляд за чіткою реструктуризацією; забезпечення дотримання правових норм; перехід на міжнародні стандарти функціонування ринку освітніх послуг; впровадження інноваційних форм підготовки фахівців, які дають змогу підвищити конкурентоспроможність галузі освіти; підвищення конкурентоспроможності фахівців на міжнародному ринку праці; забезпечення макроекономічної стабільності.

Вирішення таких завдань повинно полягати не у збільшенні масштабів втручання держави у економічні процеси, характерні для ринку освітніх послуг, а у підвищенні ефективності такого втручання.

Державне регулювання ринку освітніх послуг повинне бути спрямоване на забезпечення стабільності та балансу розвитку. Основні напрямки, які потребують значної уваги з боку держави – це регулювання попиту, регулювання пропозиції, регулювання зовнішньої взаємодії ринку освітніх послуг із іншими галузями господарської діяльності. Регулювання рівня попиту може виражатися у забезпеченні рівності освіти для населення (співвідношення сукупної плати за навчання та середньої заробітної плати в цілому і по регіонах). Наступним інструментом державного регулювання попиту є система державного замовлення, що формує попит на підготовку фахівців, яка до того ж сприяє підвищенню попиту на ті спеціальності, які держава визначає пріоритетними. Забезпечення рівності доступу до освіти може набувати форм і незалежного тестування, коли оцінка абітурієнту виставляється незацікавленими сторонніми фахівцями.

Регулювання пропозиції відбувається через регулювання кількості закладів різних форм, регулювання переліку та кількості спеціальностей, регулювання та обмеження організаційно-економічних засад функціонування вищих навчальних закладів, а також управління процесами оптимізації структури ринку із врахуванням потреб регіонів.

Зовнішня взаємодія ринку освітніх послуг із іншими галузями господарської діяльності повинна знаходитися виключно у компетенції держави, оскільки забезпечити це на рівні окремо взятого навчального закладу неможливо. Така взаємодія відбувається між ринком освітніх послуг та ринком наукових розробок, ринком праці.

Оптимальна взаємодія між ринком освітніх послуг та ринком наукових розробок повинна передбачати не просто інтеграцію науки і освіти, а посилення взаємодії на рівні економічної ефективності від кожного виду діяльності. Це може відбуватися шляхом створення об'єднаних комплексів, де освітня діяльність ґрунтується на новітніх інноваційних розробках цього ж центру. Такі інноваційні розробки, виходячи із специфіки викладання в Україні, можуть бути запропоновані як предмети на вибір навчального закладу або ж студента. В цьому випадку інтеграція не буде формальною процедурою, а втілюватиметься в життя практичною діяльністю.

Інтеграція ринку освітніх послуг та ринку праці повинна регулюватися не лише на національному рів-

ні, а і на регіональному, оскільки потреби ринку праці точніше можуть бути сформовані саме на регіональному рівні. Для цього варто запровадити участь місцевої громади (представників регіональних державних структур – центр або служба зайнятості) у процесі ліцензування та акредитації. Діяльність служб зайнятості поширюється не лише на відтворення поточних потреб регіону в працівниках, а й у відслідковуванні тенденцій і змін попиту на робочі місця. Таким чином, регіональні служби зайнятості зможуть приймати участь у формуванні пакету пропозиції вищих навчальних закладів. Окрім того, співпраця на місцевому рівні може бути запроваджена шляхом створення центрів по підготовці фахівців, необхідних регіону. При вищих навчальних закладах можна формувати невеликі групи, які будуть проходити спеціальну підготовку для потреб служби зайнятості. Це може набувати форм перепідготовки спеціалістів, курсів, семінарів, тренінгів та ін.

Варто враховувати, що особливістю ринку праці є орієнтація на поточні показники, а не на довгостроковий прогноз, хоча досвід розвинених країн показує, що на державному рівні це можливо, якщо ведеться чіткий моніторинг ринку праці та розглядається динаміка його розвитку у порівнянні до динаміки розвитку промисловості як на національному, так і на регіональному рівнях. Таке прогнозування можливе не лише за умови фактичної підготовки фахівців, а за умови високого якісного рівня цієї підготовки, що дасть змогу такому фахівцю бути більш мобільним на ринку праці і, відповідно, не вимагатиме постійної перепідготовки.

Взаємодія ринку освітніх послуг та ринку праці може відбуватися на кількох рівнях. Перший рівень взаємодії є найбільш масштабним і включає взаємодію між вищим навчальним закладом та державою в цілому. Така взаємодія включає державне замовлення на підготовку фахівців, потреба на яких є в межах всієї держави, або ж на тих фахівців, які будуть забезпечувати діяльність стратегічних галузей господарювання, до яких ми можемо віднести не лише класично стратегічні галузі виживання країни – військово-промисловий комплекс, продукти харчування, – а і такі галузі, які набули стратегічного значення у зв'язку з переходом до постіндустріального суспільства – інформатика, комп'ютерна техніка, програмування тощо. Наступний рівень взаємодії відбувається через узгодження інтересів вищого навчального закладу та регіональних органів влади. Така взаємодія орієнтована на підготовку фахівців, необхідних для ефективного функціонування регіону, в якому розташований вищий навчальний заклад. Третій рівень передбачає взаємодію між навчальним закладом та підприємствами. У цьому випадку підприємства повинні формувати свій пакет замовлень на підготовку фахівців відповідно до своїх потреб і сплачувати за їх підготовку. Проте, така форма взаємодії не набула на сьогоднішній день значного поширення, оскільки підприємства намагаються знайти фахівця без витрачання фінансових ресурсів. Ця проблема може бути вирішена шляхом формування спеціальної державної політики для активних підприємств – зменшення податкового тиску, пільги, державні програми тощо. Останній рівень взаємодії – вищий навчальний заклад–споживач. Така взаємодія виникає при формуванні договірних відносин між навчальними закладами і споживачами–абітурієнтами при підписанні договору про надання платних освітніх послуг. У цьому випадку ініціатором попиту стає сам споживач, який особисто сплачує за власне навчання.

Основними напрямками підвищення ефективності втручання держави у діяльність ринку освітніх послуг є формування законодавчої та правової бази, яка б надавала можливість розвитку конкуренції та підпри-

емницької діяльності; підвищенню ролі органів місцевого самоврядування у функціонуванні ринку, що може виражатися в участі представників у процесах ліцензування та акредитування за окремими спеціальностями; забезпеченню наявності стратегічного плану розвитку освіти, в тому числі і фінансового, що дасть можливість здійснювати довгострокове планування діяльності кожним навчальним закладом і, відповідно, підвищить ефективність використання ресурсів; узгодженню інтересів регіонів та усуненню дисбалансу підготовки фахівців; формуванню цільових програм.

Законодавча база, на основі якої функціонує ринок освітніх послуг в Україні, на даний час потребує оновлення і приведення у відповідність до міжнародних критеріїв підготовки фахівців, що особливо актуально з огляду на процеси інтернаціоналізації і глобалізації. Це дасть змогу підвищити рівень конкурентоспроможності і освіти, і фахівців на міжнародному ринку, а також частково вирішити питання взаємозв'язання дипломів. Потребує активної розробки питання можливості поширення конкуренції на ринку освітніх послуг, оскільки для нього притаманною є природна монополія в певних сферах діяльності. Необхідно вирішити проблеми із постачанням матеріальних ресурсів для навчальних закладів, оскільки сучасна система тендерів не дала очікуваних позитивних результатів. Це пов'язано в першу чергу з недосконалістю правової бази та особливостями участі органів місцевого самоврядування. Просте копіювання досвіду розвинених країн без урахування особливостей українських правил ведення бізнесу призвів до виникнення затримок, правових суперечностей та ін.

Участь органів місцевого самоврядування у функціонуванні ринку пов'язана з тим, що більшість навчальних закладів готують фахівців для тих регіонів, де вони знаходяться. Більшість студентів навчаються в тих навчальних закладах, що знаходяться відносно недалеко від місця проживання, і лише невелика частка вищих навчальних закладів готують студентів зі всієї країни (це стосується в першу чергу столичних ВНЗ та провідних навчальних закладів вузької спеціалізації). На даному етапі така участь носить лише формальний характер, що виражається у наданні інформації про потреби регіону у підготовці фахівців. Проте, така інформація досить часто неповна або не відображає реальної картини. Участь представників у процесах ліцензування та акредитування за окремими спеціальностями може призвести до збільшення ефективності функціонування закладів освіти, що виражається через цілеспрямованість підготовки фахівців.

Забезпечення наявності стратегічного плану розвитку освіти дасть можливість кожному навчальному закладу здійснювати довгострокове планування діяльності. Стратегія розвитку ринку повинна враховувати потреби країни у підготовці фахівців за окремими напрямками, не забуваючи про фактор часу. Такий план передбачає наявність навчальних закладів певного спрямування відповідно до потреби в них, а також систему державного замовлення на підготовку фахівців. Пакет державного замовлення на підготовку фахівців за певними напрямками необхідно привести відповідно до реальної потреби та перспективи попиту на спеціалістів. При цьому варто враховувати не лише напрям підготовки, а і спеціалізацію.

Для підвищення ефективності використання засобів державного замовлення підготовки фахівців за спеціальностями, які не користуються попитом і не є високоперспективними (вчителі, медики, працівники соціальної служби та ін.), варто запровадити систему орієнтації на молодих спеціалістів, оскільки, якщо людина не знаходить роботу за фахом у перші роки після закінчення навчального закладу, то в подальшому мотивація до роботи за фахом слабне.

Фінансове довгострокове планування розвитку ринку освітніх послуг дасть можливість ефективного використання ресурсів, оскільки передбачає комплексність і системність витрат. У цьому випадку кожен навчальний заклад матиме можливість планувати витрати на певні види діяльності, не пов'язані із кількістю студентів на певний проміжок часу, наприклад, витрати на поширення інформації, розробку інформаційних листів, планування залучення абітурієнтів, планомірне та комплексне оновлення матеріально-технічної бази, виконання соціальних програм тощо. Такі заходи дадуть змогу підвищити ефективність використання ресурсів.

Узгодження інтересів регіонів та усунення дисбалансу підготовки фахівців виражається через аналіз структури потреби у фахівцях із врахуванням регіональних особливостей. При цьому загальна пропозиція підготовки фахівців не повинна виступати як сукупність потреб у фахівцях на певний проміжок часу.

Формування цільових програм як напрям удосконалення державного регулювання діяльності ринку освітніх послуг повинне бути спрямоване на забезпечення стабільності галузі та її відтворення. Основними передумовами до цього можуть бути підбір сильної викладацької складу за рахунок визначення системи чітких вимог до викладачів, забезпечення рівня життя викладачів (наприклад, прив'язка заробітної плати викладача до середньої по країні із збереженням можливості зростання), соціальний пакет гарантій (цільове будівництво житла, пільгове кредитування тощо). Частину цих заходів реалізував наприкінці 90-х років уряд Китаю: для вчителів та викладачів було побудовано 903 млн. м² житла, вартість якого становить більше 9 млрд. дол. [10].

Окрім того, в Україні досить значна частка науковців, які емігрували за кордон. Варіантом виходу із ситуації може бути збереження існуючого рівня заробітної плати для найбільш продуктивних вчених за умови їх повернення. Варто враховувати і тих студентів, які отримують освіту за кордоном. Значна частина таких студентів намагається залишитися по закінченню терміну навчання за кордоном, оскільки бачать для себе в Україні незначні перспективи. При цьому досить часто від іноземців можна почути думку про більшу свободу ведення підприємницької діяльності в Україні, ніж в інших країнах, оскільки український ринок вважається ненасиченим основними товарами. Тому на даному етапі основним завданням є формування на державному рівні підприємницької поведінки та сприятливих умов для роботи студентів, які навчалися за кордоном.

Позитивним у цьому питанні знову таки є досвід Китаю, який сформував для таких студентів 21 спеціальний бізнес-парк, в яких нарахувалось більше 5 тисяч інноваційних підприємств, інвестиції становили більше 3,6 млрд. дол. [9]. Наслідком реалізації таких програм стали позитивні зрушення в освітній системі Китаю. Спостерігалось різке збільшення кількості вступників у вищі навчальні заклади: якщо в 1998 році їх чисельність становила 1 млн. осіб, то в 1999 році їх збільшилося в півтора рази, а у 2000 їх кількість становила вже 2 млн. осіб. [3].

Політику подібного спрямування можемо побачити і у розвинених країнах Європи. Наприклад, Німеччина формує оптимальні умови, не лише утримуючи власних спеціалістів, а має досить лояльну політику по відношенню до залучених закордонних фахівців [11]. Та і весь Європейський союз основною метою ставить «створення умов для перешкодження відтоку кадрів і для залучення найбільш кваліфікованих закордонних дослідників» [12].

Позитивним для України прикладом такої діяльності є створення Китаєм бази китайсько-російсько-українського співробітництва (м. Яньтай, 2000

рік), до роботи якої залучені російські та українські розробники інноваційних технологій. При цьому науковці впроваджують ці технології у виробництво на спеціально створених для цього підприємствах або ж сприяють впровадженню на існуючих промислових підприємствах. Окрім того, існує Китайсько-Український Технопарк високотехнологічного співробітництва, який працює над розробками в сфері виробництва промислового обладнання нового покоління для різноманітних сфер діяльності, захисту навколишнього середовища, медицини, селекції нових видів рослин тощо [9].

Пріоритетним напрямком розвитку освіти є її наукова складова, яка в усьому світі признається як стратегічний ресурс. Радянська система освітніх та наукових закладів на даний час руйнується, проте для її заміни пропонується модель поєднання освіти і науки. Науково-дослідні установи або зникли, або фінансуються на мінімально-необхідному рівні, при цьому наголошується на запровадженні світової моделі.

В Україні поєднання науки та освіти не дає бажаних результатів. Це пов'язано із великою кількістю факторів. По-перше, фінансування вищих навчальних закладів навіть частково не проводиться на основі наукових досягнень, таким чином, нівелюється мотивація. По-друге, матеріально-технічна база вищих навчальних закладів досить часто не передбачає наявності спеціалізованих кабінетів, лабораторій, обладнання для ведення наукової діяльності. По-третє, прерогативним напрямком діяльності викладачів залишається навчальний, а науковий у плануванні враховується в меншій мірі. По-четверте, перехід до Болонської системи освіти, яка передбачає зменшення навчального навантаження, ускладнюється невідповідністю правової бази та значними відмінностями в системі освіти. Проте, такі зміни не були опрацьовані певним чином, а повний відхід від радянської системи навчання потребує значних зусиль, часу та капіталовкладень. На нашу думку, той науковий потенціал, який має Україна, фізично не може бути використаний у повній мірі.

В цьому випадку маємо дисбаланс між наявним потенціалом та тими науковими ресурсами, які фактично використовуються. Надлишок, який не використовується в Україні, переходить як експортна складова науки. Для підвищення ефективності діяльності економіки необхідна тісна співпраця та інтеграція трьох складових: наукові здобутки – освіта – економіка. Тільки їх оптимальне поєднання може дати позитивні ефекти.

Одним із факторів підвищення інноваційної активності підприємств можуть стати податкові пільги. Хоча такі заходи носять штучний характер на початковому етапі, проте, із появою позитивних ефектів від застосування або використання новацій інертність та байдужість керівників нівелюватимуться.

Наука по своїй суті повинна стати передумовою освіти, адже саме наука дає теоретичне обґрунтування та практичні знання. Ці знання повинні перейти в групу фундаментальних, а для цього необхідна їх практична реалізація. Таким чином, розрив між складовими «наука – освіта» призводить до неефективності діяльності як однієї, так і другої складової. При цьому в сукупному вимірі найбільші збитки несе економіка України. І не тільки за рахунок втрачених можливостей, а і за рахунок швидкого розвитку конкуруючих економік, активному розвитку яких сприяє відтік наукового потенціалу. Таким чином, отримуємо ще більший рівень застаріння знань за рахунок самозабезпечення освіти кадрами.

Позиція неефективності використання потенціалу за рахунок поганої взаємодії складових «наука–освіта–економіка» підтримується великою кількістю науковців [5].

До групи цільових програм з питання посилення інтеграції системи «наука-освіта-економіка» можна віднести створення корпоративних університетів, що сприяють інтеграції освіти та бізнесу. У світі функціонує близько 1600 таких університетів і за прогнозами Всесвітнього Банку році їх кількість перевищить кількість класичних [1]. Подібні системи вже реалізуються у великих навчальних закладах, проте, вони потребують подальшого удосконалення. Наприклад, у Великій Британії в основу освіти покладено принцип Sandwich Year, за яким студенти на початкових курсах певний час працюють на виробництві за обраною спеціальністю, а після роботи продовжують навчання. Проте, в Україні стажування студентів за кордоном досить часто набуває форм фізичної роботи на підприємствах, наприклад, збір овочів та фруктів, що навряд чи свідчить про набуття необхідних знань та навичок за спеціальністю.

Одним із основних завдань держави на сучасному етапі розвитку ринку освітніх послуг є посилення інвестиційної активності, тобто залучення фінансових ресурсів із зовнішніх джерел. Для української освіти класичними джерелами фінансування є держава та фізичні особи, проте така система на сьогодні є неефективною. Частка фізичних осіб у галузі фінансування збільшується, що спричиняє орієнтацію вищих навчальних закладів при формуванні пакету пропозицій саме на найбільш платоспроможних постачальників фінансових ресурсів. При цьому фізичні особи, вибираючи професію, досить часто орієнтуються не на потреби ринку праці чи прогнозовані його зміни, а на власні побажання чи суспільні стереотипи [6].

В умовах змішаної економіки варто пам'ятати, що існує необхідність розбудови інститутів ринку освітніх послуг, які повинні враховувати правове забезпечення прав власності. При цьому значну роль відіграє розвиток механізму ринкової конкуренції як необхідного елементу розвитку ринку. При цьому державні монополії не повинні змінюватися на приватні, що по своїй суті має аналогічні наслідки.

Досить цікавим у цьому ракурсі є питання встановлення ціни. Держава при регулюванні ціноутворення на послуги навчальних закладів покликана захищати інтереси суспільства та гарантувати конституційне право кожного громадянина на отримання освіти. Досить часто навчальні заклади знаходяться в умовах природних монополій, тобто теоретично мають змогу встановлювати ціни на послуги виходячи із власних інтересів. Об'єктом регулювання в даному випадку буде монопольна поведінка навчального закладу та мінімізація витрат споживачів, тобто приведення їх у оптимальне співвідношення. В даному випадку контроль з боку держави покликаний узгоджувати інтереси виробників та споживачів із врахуванням потреб суспільства та національних інтересів держави. На сьогодні навчальні заклади діють в умовах, які формують пакет конкурентних послуг. Тобто поряд із монопольними товарами (освітні послуги) підприємства надають ряд додаткових послуг, які можуть функціонувати в умовах конкуренції (харчування, видавництво, дозволи та ін.). Такі підприємства, хоч прив'язані у своїй діяльності до монополії, проте можуть функціонувати на засадах вільної конкуренції. Спробами посилити конкуренцію в даних сферах є встановлення тендерного ціноутворення на матеріально-технічне забезпечення [2].

Існуюча система державного регулювання розвитку ринку освітніх послуг не враховує різниці у підприємницькій поведінці навчальних закладів різних форм власності. Більшість державних навчальних закладів у своїй діяльності покладаються на підтримку держави.

Комерціалізація освіти призвела до актуалізації таких понять як рентабельність, собівартість, прибуток по відношенню до галузі освіти. При цьому досить цікавим є питання системи створення ціни на одні і ті ж послуги у різних навчальних закладах. Фактично мова йде про монополістичну поведінку підприємств. Таким чином, формування цін на освітні послуги є досить вагомим об'єктом державного регулювання та управління. Формування витратної бази ціни не є виправданим на даний момент і призводить до штучного завищення рівня витрат у поточному періоді. Необхідно запровадити декларування зміни ціни із обґрунтуванням такої зміни. Такі заходи нехарактерні для вільної ринкової економіки, але вони є необхідними для усунення недобросовісної конкуренції та оздоровлення галузі освіти в Україні.

На сьогодні в Україні немає жодного Закону, який би повною мірою здійснював регулювання ціноутворення на ринку освітніх послуг або методів регулювання утворення ціни. Необхідно сформувати нормативну базу формування цін на освітні послуги із врахуванням інтересів як державних, так і недержавних. В Україні складається дивна ситуація, коли послуги державних навчальних закладів коштують набагато більше, ніж послуги приватних навчальних закладів. Хоча сама суть ринкового механізму виключає таку можливість, адже діяльність недержавних підприємств спрямована на отримання прибутку, а державних на економію ресурсів.

На даному етапі розвитку України, для якого характерні політична, економічна та соціальна нестабільність, роль держави повинна посилюватися. За державою залишаються функції координації та регулювання. При цьому як засіб підвищення ефективності та об'єктами державного регулювання є не тільки система навчальних закладів. Досить часто вирішення проблем у сфері освіти покладається на навчальні заклади, при цьому допускається варіант зміни загальної ієрархії системи освіти.

Державна політика повинна бути спрямована на розвиток системи саморегулювання та взаєморегулювання взаємодії «наука–освіта–економіка».

Відповідно до виявлених проблем функціонування ринку освітніх послуг та тенденцій його розвитку визначено напрями удосконалення державної політики в сфері освіти. На сучасному етапі для забезпечення рівномірного розвитку ринку освітніх послуг необхідно розробити уніфіковані правові режими діяльності навчальних закладів різних форм власності, які по-

винні ґрунтуватися на зменшенні адміністративного тиску на діяльність державних навчальних закладів та збільшенні їх господарської автономії. Регулювання діяльності приватних вищих навчальних закладів, які набули значного поширення за рахунок відносно низьких бар'єрів входження на ринок, потребує удосконалення і розробки нових методів та інструментів впливу на їх функціонування.

Висновки. Таким чином, для забезпечення інноваційного розвитку ринку освітніх послуг система його державного регулювання повинна бути зосереджена на вирішенні таких завдань, як забезпечення загальної рівноваги, формування стратегії розвитку ринку освітніх послуг; забезпечення конкурентоспроможності національної системи освіти в умовах глобалізації освітнього простору.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Competitiveness and the knowledge economy. From Knowledge to Productivity and Innovation World Bank Office Kiev, Ukraine March 15-16, 2007, С. 21.
2. Браверман А. А. Маркетинг в российской экономике переходного периода: методология и практика / А. А. Браверман. – М. : Экономика. 1997. – 542 с.
3. Вэйфаи М. Современные тенденции развития высшего образования в Китае / М. Вэйфаи // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://comparative.edu.ru>.
4. Державне регулювання економіки : навч. пос. / [С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін.] – К. : КНЕУ, 2000. – 316 с.
5. Сафонова В. Вища освіта в Україні: необхідність наукового передбачення основних напрямів її розвитку / В. Сафонова // Вища освіта України. – 2003. – № 2. – С. 41–45.
6. Качалов В. Проблемы управления качеством в вузах // Стандарты и качество / В. Качалов – 2000 – № 5. – С. 82–85.
7. Кивинен О. Рынок образования, квалификации и европейская интеграция / О. Кивинен, Р. Ринне // Высшее образование в Европе. Юнеско. – 1992. – Т. 18. – № 2.
8. Кір'ян В. Держава і освіта: сутність стратегічного управління на етапі трансформації / В. Кір'ян, Г. Дмитренко, С. Мудрая // Економіка та держава. – 2006. – № 4. – С. 67–70.
9. Мазур А. А. Технопарки Китая / А. А. Мазур, В. С. Стогний, Н. В. Осадчая // Наука и инновации. – 2006. – Т. 2. – № 3.
10. Образование в Китайской Народной Республике / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rus-sian.people.com.cn>.
11. Співак Л. С. Методологічні проблеми дослідження сфери послуг в умовах трансформації економіки України / Л. С. Співак // Теорії мікро-макроекономіки : збірник наукових праць. – К., 2005. – С. 62–67.
12. Фишер С. Экономика. / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М. : Дело, 1993. – 864 с.

СЕКЦІЯ 2

ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 368.029

Балябіна Г.С.
II курс магістратури, спеціальність «Фінанси і кредит»
магістерська програма «Управління ризиками та страхування»,
Київський національний університет імені Т.Г. Шевченка

СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ВИХІДНОГО ПЕРЕСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

MODERN REALITIES AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE OUTGOING REINSURANCE MARKET IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Досліджено сучасний стан та особливості, притаманні ринку вихідного перестрахування України. Визначено перспективи розвитку вітчизняного ринку вихідного перестрахування.

Ключові слова: перестраховальний захист, перестраховальні операції, ринок перестрахування, страховий портфель, власне утримання.

АННОТАЦИЯ

Исследованы проблемные тенденции, присущие рынку исходящего перестрахования Украины. Предложены перспективы развития отечественного рынка исходящего перестрахования.

Ключевые слова: перестраховочная защита, операции, рынок перестрахования, страховой портфель, собственное удержание.

ANNOTATION

The problem trends specific to the outgoing reinsurance market of Ukraine are investigated. Prospects of development of the national market of outgoing reinsurance are determined.

Key words: reinsurance protection, operations, reinsurance market, insurance portfolio, net retention.

Постановка проблеми. Трансформація суспільних відносин, що супроводжується розвитком підприємницької діяльності та зростанням ступеню підприємницького ризику, формуванням конкурентного середовища, підвищенням ризикованості функціонування страхового ринку в умовах невідомості, низьким рівнем його фінансової ємності та капіталізації, створює об'єктивні передумови для розвитку ринку перестрахування. Водночас становлення вітчизняного ринку перестрахування відбувається в умовах нестабільності політичних і економічних відносин в суспільстві; недоліків у законодавчому регулюванні перестраховальних відносин; неадекватності страхового законодавства завданням і рівню економічних реформ; фінансової кризи і скорочення інвестицій; низького рівня страхової культури, матеріального добробуту населення та його соціального забезпечення [2, с. 21-26]. Відповідно, актуальним є дослідження сучасних тенденцій та визначення пріоритетів розвитку ринку перестрахування України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні основи перестрахування досліджувались українськими вченими, такими як: В. Д. Базилевич, Р. В. Пікус, Н. В. Приказюк, Т. В. Татаріна, О. В. Козьменко, А. О. Бойко та інші.

Водночас відчувається дефіцит спеціальних, ґрунтовних досліджень, які стосуються визначення особливостей, проблем та перспектив подальшого розвитку ринку вихідного перестрахування.

Постановка завдання. Метою статті є визначення особливостей становлення ринку вихідного перестра-

хування, його основних проблем розвитку та шляхів їх вирішення в умовах кризових явищ національної економіки.

У відповідності до поставленої мети визначимо коло завдань, спрямованих на її досягнення:

- проаналізувати сучасний стан вітчизняного ринку перестрахування;
- обґрунтувати тенденції його розвитку за вихідними потоками;

- запропонувати ряд заходів, у результаті реалізації яких ринок перестрахування України поступово й цілеспрямовано інтегруватиметься в міжнародний простір.

Виклад основного матеріалу. Підвищення кредитного ризику вітчизняних страхових компаній протягом останніх кількох років зумовлює необхідність приділити увагу дослідженню: ризиків, з якими має справу перестрахова компанія, ризиків, що виникають на макроекономічному рівні та мають бути передані на перестрахування.

За договорами перестрахування ризиків за I півріччя 2012 року українські страховики сплатили страхових премій у перестрахування на суму 1336,1 млн. грн. (за I півріччя 2011 року – 4014,1 млн. грн.) (табл. 1.)

Співвідношення вихідного перестрахування до валових страхових премій за результатами I півріччя 2012 року становило 13,9% (за I півріччя 2011 року – 36,4%). Таким чином, можна стверджувати про те, що страховики поступово починають відмовлятися від операцій з перестрахування наражаючись на більші ризики. Невикористання у достатній мірі перестрахування може призвести до негативних наслідків у майбутньому.

За даними рис. 1 спостерігаємо зменшення в цілому частки вихідного перестрахування за 2010-2012 роки. Якщо ж досліджувати цей показник за часткою премій, переданих перестраховикам резидентам і нерезидентам, відмічаємо значне її скорочення за внутрішньому ринку перестрахування, але водночас і її зростання за переданими ризиками за кордон, хоча і не великими темпами (5,1%; 5,5%; 6,9%).

У структурі вихідного перестрахування за результатами I півріччя 2012 року (див. рис. 2) найбільше сплачено страхових премій за такими видами страхування, як: страхування майна – 278,8 млн. грн. (або 23%); страхування наземного транспорту – 222,3 млн. грн. (або 18%); страхування від вогневих ризиків – 171,2 млн. грн. (або 14%); страхування фінансових ризиків – 146,2 млн. грн. (або 12%) [6]. Досить низькою є частка вихідного перестрахування зі страхування життя в сукупності валових премій страхового ринку, така негативна динаміка зумовлена зниженням обсягів валових премій та премій, переданих у пере-

Таблиця 1

Динаміка премій, переданих у перестрахування

Показники	Од. виміру	I квартал		II квартал	
		2011	2012	2011	2012
Валові премії	млн. грн.	6092,90	4517,20	11042,00	9581,90
Сплачено на перестрахування	млн. грн.	3381,00	576,40	4014,10	1336,10
	%	55,49%	12,76%	36,35%	13,94%
перестраховикам-резидентам	млн. грн.	3028,00	233,40	3429,60	604,20
	%	49,70%	5,17%	31,06%	6,31%
перестраховикам-нерезидентам	млн. грн.	353,00	343,00	584,50	731,90
	%	5,79%	7,59%	5,29%	7,64%

Джерело: Національне рейтингове агентство «Рюрік». Аналітичний огляд ринку небанківських фінансових послуг України за I півріччя 2012 року / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rurik.com.ua.

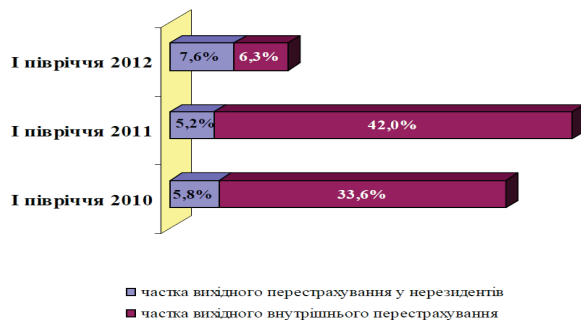


Рис. 1. Частки вихідного перестрахування у співвідношенні до валових страхових премій за 6 місяців 2010-2012 рр.

Джерело: Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfr.gov.ua>.

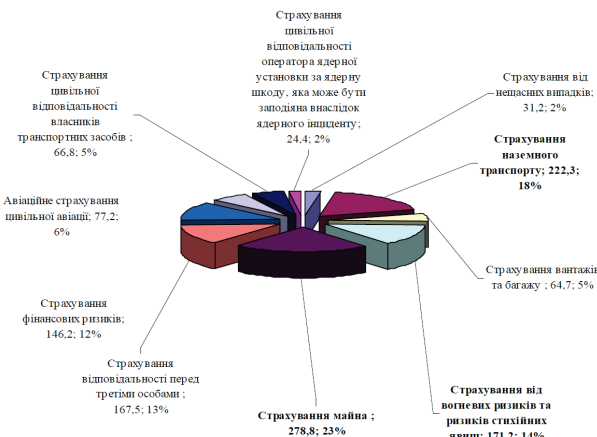


Рис. 2. Структура вихідного перестрахування за видами страхування станом на 30.06.2012 (млн. грн.).

Джерело: Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfr.gov.ua>.

страхування, за цим видом страхування [2, с. 21-26]. Що пояснюється низьким рівнем розвитку страхування життя в Україні, а також впливом на страховий ринок негативних макроекономічних чинників в умовах світової фінансово-економічної кризи.

На рис. 3 представлено структуру вихідного перестрахування за країнами, яким вітчизняні страхові компанії передавали премії за договорами перестрахування.



Рис. 3. Частка премій, переданих на перестрахування, у розрізі країн походження перестраховиків

Джерело: Національне рейтингове агентство «Рюрік». Аналітичний огляд ринку небанківських фінансових послуг України за I півріччя 2012 року / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rurik.com.ua.

Як бачимо, лідируючу позицію, як і за підсумками I півріччя 2011 року, займає Великобританія (22,5% переданих премій), на другому та третьому місцях відповідно Російська Федерація (16,4%) та Німеччина (13,0%).

Важливим показником за яким здійснюється дослідження ринку перестрахування є виплати відшкодування, компенсовані перестраховиками (див. табл. 2).

Загальна сума страхових виплат, компенсованих перестраховиками, становила за I півріччя 2012 року – 303,1 млн. грн. (за I півріччя 2011 року – 212,0 млн. грн.). За підсумками I півріччя 2012 року було компенсовано 11,66% сукупних виплат, з них: 3,95% – вітчизняними перестраховиками, 7,71% – перестраховиками-нерезидентами. Від загальної суми отриманих часток страхових виплат найбільше отримано від Казахстану – 71,7%, Російської Федерації – 16,3%, Латвії – 2,7% [5].

У відповідності до постанови Кабінету Міністрів України стосовно вимог здійснення перестрахування в перестраховиків-нерезидентів на момент укладання договорів перестрахування рівень платоспроможності іноземного перестраховика повинен бути не нижчим за відповідний рейтинг США; «FitchRatings», Великобританія; «Moody's Investors Service», США; «A.M. Best», США). Крім того, у країнах, де зареєстрована перестраховувальна компанія, нерезидент повинен здійснювати спеціалізований нагляд за страховою діяльністю. Так, дійсно, законодавче поле в якому діють страховики і перестраховики є важливим. Але введення ряду нормативних положень, які регулюють перестраховувальну діяльність, інколи перешкоджає операціям з перестрахування. Так, за-

Таблиця 2

Динаміка страхових виплат, здійснених перестраховиками

Показники	Од. виміру	І квартал		ІІ квартал	
		2011	2012	2011	2012
Валові виплати	млн. грн.	2481,70	1458,60	2481,70	2599,60
Виплати компенсовані перестраховиками	млн. грн.	88,90	154,00	212,00	303,10
	%	3,58%	10,56%	8,54%	11,66%
перестраховикам-резидентам	млн. грн.	21,00	54,30	49,80	102,60
	%	0,85%	3,72%	2,01%	3,95%
перестраховикам-нерезидентам	млн. грн.	61,70	99,70	162,20	200,50
	%	2,49%	6,84%	6,54%	7,71%

Джерело: Національне рейтингове агентство «Рюрік». Аналітичний огляд ринку небанківських фінансових послуг України за I півріччя 2012 року / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rurik.com.ua.

Таблиця 3

Обсяги статутних фондів та страхових резервів в Україні на 1.01.2012 року

Обсяг сплачених статутних фондів (млн. грн.)	Обсяг страхових резервів (млн. грн.)	Обсяг статутних фондів та страхових резервів разом		10% за вимогами законодавства (млн. дол)*
		млн.грн.	млн.доларів	
14091,8	11179,3	25271,1	3158,9	315,9

* Згідно з Законом України «Про страхування» (ст. 30), «якщо страхова сума за окремим об'єктом страхування перевищує 10% суми сплаченого статутного фонду і сформованих вільних резервів та страхових резервів, страховик зобов'язаний укласти договір перестрахування».

Джерело: Про страхування : Закон України від 04.10.2001 - №2745-14 – Верховна Рада України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

проведення у 2008 році додаткової вимоги щодо заборони укладення договору перестрахування зі страховиками тих країн, які не являються членами СОТ, зумовило зміни у структурі укладених договорів перестрахування за кордоном. Частка перестраховальної премії, переданої до Росії в 2009 році знизилась до 12%, тоді як в 2006 році вона становила близько 36%. Такі зміни ще один раз свідчать про не завжди зважені підходи державних регулюючих органів до впровадження нових законодавчих вимог у сфері страхових і перестраховальних відносин. Пізніше, у 2011 році ця законодавча норма була скасована.

З метою виявлення основних закономірностей формування місткості українського ринку перестрахування та пов'язаних із цим процесом проблем, можемо проаналізувати даний показник на основі законодавчо визначеного нормативу максимальної власної утримання страхової компанії за одиничним ризиком, що становить 10% суми сплаченого статутного фонду і сформованих вільних резервів та страхових резервів.

Наведені розрахунки в таблиці 3 доводять, що місткість вітчизняного страхового ринку по утриманню на відповідальності страховиків особливо крупних об'єктів є недостатньою, тому переважну частину таких ризиків (авіаційних, морських, майна юридичних осіб тощо) страхові компанії передають за кордон за перестраховальними договорами.

Як бачимо, в структурі активів, визначених ст. 31 ЗУ «Про страхування», відбулось зменшення частки вкладень у права вимоги до перестраховиків (із 33,0% до 9,1% від загальної вартості). Натомість зросли частки, які займають банківські вклади (із 34,8% до 45,4%) та цінні папери, що емітуються державою (із 5,6% до 14,0%). Структурні зрушення по решті статей є незначними [5].

Зважаючи на стратегічну мету України – набуття членства в Європейському Союзі (ЄС), слід зазначити, що сьогодні в ЄС ведеться дискусія щодо встановлення єдиних підходів до державного регулювання перестраховальної діяльності, що, на думку Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю (IAIS), сприяло б [4, с. 92-94]:

- зміцненню фінансової стійкості страхових компаній;
- підвищенню ефективності вимог органів нагляду;
- підвищенню ефективності ринку перестрахування;
- зменшенню витрат учасників ринку перестрахування і органів нагляду;
- покращенню прозорості і відкритості ринку перестрахування, зменшенню кредитного ризику страховиків.

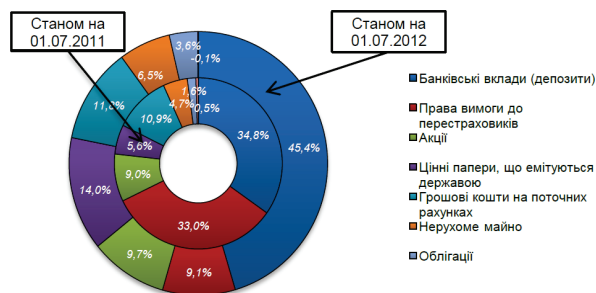


Рис. 4. Структура сформованих резервів за активами, визначеними статтею 31 ЗУ «Про страхування»

Джерело: Національне рейтингове агентство «Рюрік». Аналітичний огляд ринку небанківських фінансових послуг України за I півріччя 2012 року / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rurik.com.ua.

Серед іншого, пропонується затвердити уніфіковані процедури, які будуть запроваджені й виконуватись всіма перестраховими компаніями, що зареєстровані в країнах – членах ЄС (табл. 4).

Саме входження країни у світове співтовариство безпосередньо вплине на розвиток її внутрішнього ринкового середовища, зокрема на забезпечення умов глобального розвитку вітчизняного ринку перестрахування. Основним напрямом інтеграції перестраховального ринку в світовий економічний простір є гармонізація страхового законодавства в Україні та

Таблиця 4

Процедури у перестрахованні

Сфера запровадження	Зміст процедури
Оцінка і тарифікація ризиків	Договори перестраховання повинні укладатися в такий спосіб, який би дозволив ідентифікувати вид страхування і види ризиків, прийнятих у перестраховання. Політика і процедури перестраховика щодо оцінки і тарифікації ризиків повинні включати вимоги стосовно отримання від страховика достатньої інформації про ризик, що приймається в перестраховання.
Акумуляція ризиків	Перестраховик повинен ідентифікувати, контролювати і вимірювати концентрацію ризиків по кожному виду страхування. Він повинен, де необхідно, застосовувати моделювання катастрофічних подій, щоб контролювати кумуляцію збитків. Перестраховик також повинен встановити ліміт відповідальності на весь портфель ризиків і по кожному виду страхування, щоб обмежити вплив ситуації, коли кілька видів страхування будуть задіяні однією страховою подією.
Резерви	Перестраховик повинен мати політику і процедури для визначення і формування достатніх резервів, які повинні відповідати специфіці його діяльності.
Ретроцесія	Перестраховик повинен мати політику і процедури щодо: вибору ретроцесіонера і придбання в нього покриття, лімітів ретроцесії, оцінки результатів програми ретроцесії. Перестраховик повинен ідентифікувати, контролювати і здійснювати моніторинг умов договорів ретроцесії, зокрема, щодо кумуляції відповідальності у одного ретроцесіонера.
Договори перестраховання	Перестраховик повинен встановити процес періодичного обліку договорів перестраховання.
Інвестиції	Перестраховик повинен: ухвалити процедури щодо визначення виду інвестицій, встановити ліміти за видами активів і визначити види активів, які можна інвестувати на довготривалий період, оцінювати інвестиційні ризики та контролювати дотримання інвестиційної політики.

Джерело: Маруженко Д. С. Міжнародний ринок перестраховання: нове століття – нові виклики / Д. С. Маруженко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2006. – № № 81–82. – с. 92–94.

його відповідність міжнародним стандартам, ступінь відкритості ринку для іноземних перестраховиків та підвищення якості експортно-імпорتنих перестраховальних операцій. Сучасні реалії інтеграційних відносин передбачають ліквідацію законодавчих й економічних бар'єрів між національними ринками страхування та перестраховання, формування глобального страхового простору для вільного переміщення перестраховальних послуг і капіталів через національні кордони.

Висновки з проведеного дослідження. Сьогодні вітчизняний ринок перестраховання перебуває на початковому етапі розвитку. Особливо гостро постають проблеми ефективного регулювання та правового забезпечення діяльності учасників ринку, якості й різновидів пропонованих перестраховальних послуг, низької капіталізації й місткості, а також інфраструктури. З метою підвищення ефективності функціонування ринку перестраховання необхідно врегулювати на законодавчому рівні процес первинного і вторинного розміщення ризиків у перестрахованні; підвищити якість інформаційного забезпечення та конкурентоспроможність ринку перестраховання.

Державні органи влади повинні взяти на себе функції з реформування податкової системи страхових компаній, що максимально знизить ефективність «схемного» перестраховання та унеможливить оптимізацію податків за рахунок операцій перестраховання [3, с. 24–32].

Формування ринку професійних перестраховиків надасть можливість не тільки розв'язати проблеми якості й спектра пропонованих послуг та збільшення місткості ринку, а й підвищити ймовірність виконання взятих зобов'язань і вчасності страхових виплат (запровадити ліцензування перестраховальної діяльності та підвищити мінімальний обсяг власного капіталу для професійних перестраховиків) [2, с. 21–26]. Одним з напрямів розв'язання даної проблеми може стати створення професійної перестраховальної компанії за рахунок державних фінансових ресурсів і гарантованості здійснення виплат на державній основі.

В умовах глобалізації й інтернаціоналізації ринків фінансових послуг великого значення для розвитку ринку перестраховання в Україні набуває розширення його інфраструктури [2, с. 24–32]. Створення пулової системи перестраховання, інституту перестраховальних брокерів та відповідної кваліфікації спеціалістів перестраховальної діяльності надають широкі можливості для цесії й ретроцесії (первинного й подальшого перерозподілу) значних за обсягами ризиків як на національному ринку, так і за кордоном. Завдяки розширенню інфраструктури українського ринку перестраховання можна буде не тільки передавати ризики в перестраховання нерезидентам, а й проводити «експорт страхових гарантій».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилевич В. Д. Страхування: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання, 2008. – 1019 с.
2. Кнейслер О. В. Сучасні реалії та перспективи розвитку ринку вихідного перестраховання в Україні / О. В. Кнейслер // Наука й економіка. – 2012. – № 2(26). – с. 21–26.
3. Козьменко О. В., Бойко А. О. Сучасний стан і перспективи розвитку ринку перестраховання в Україні / О. В. Козьменко, А. О. Бойко // Фінанси України. – 2011. – № 6. – с. 24–32.
4. Маруженко Д. С. Міжнародний ринок перестраховання: нове століття – нові виклики / Д. С. Маруженко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2006. – № № 81–82. – с. 92–94.
5. Національне рейтингове агентство «Рюрік» Аналітичний огляд ринку небанківських фінансових послуг України за I півріччя 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rurik.com.ua.
6. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>.
7. Про затвердження Порядку та вимог щодо здійснення перестраховання у страховика (перестраховика) нерезидента: постанова Кабінету Міністрів України від 04.02.2004. – №124 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Про страхування: Закон України від 04.10.2001 №2745-14. – Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

УДК 65.012.2

Євтухова С.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування,
Херсонський державний університет

КІЛЬКІСНІ ПАРАМЕТРИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

QUANTITATIVE PARAMETERS OF STRATEGIC PLANNING IN ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM KHERSON REGION

АНОТАЦІЯ

У статті представлено класифікацію кількісних параметрів стратегічного планування з урахуванням їх складових, характеру, розподілом на групи, визначено їх структуру та проведено аналіз основних виробничих, фінансових та економічних кількісних показників на прикладі підприємств Херсонської області.

Ключові слова: кількісні параметри стратегічного планування, виробничі, фінансові та економічні параметри підприємств, стратегія.

АННОТАЦИЯ

В статье представлена классификация количественных параметров стратегического планирования с учётом их составляющих, характера, распределение на группы, определена их структура и проанализированы основные производственные, финансовые и экономические количественные показатели на примере предприятий Херсонской области.

Ключевые слова: количественные показатели стратегического планирования, производственные, финансовые и экономические параметры предприятий, стратегия.

ANNOTATION

The article presents the classification of quantitative parameters of strategic planning with regard to their constituents, the nature of the distribution of the groups, determined by their structure and the analysis of the main industrial, financial, and economic quantitative indicators on the example of the Kherson region.

Key words: quantitative indexes of the strategic planning, productive, financial and economic parameters of enterprises, strategy.

Постановка проблеми. З розвитком економічних відносин в підприємницькому середовищі вітчизняні підприємства все більше прагнуть досліджувати у своїй діяльності власні переваги та недоліки, які дозволяють їм ефективніше функціонувати у зовнішньому середовищі. Система планування підприємств, яка базується на реалізації основних стратегій їх розвитку, уможливорює детальне вивчення всіх кількісних елементів, що віддзеркалюють позитивну фінансову діяльність таких підприємств. Параметрами кожного елементу системи в даному уявленні виступають їх відносини, ознаки, властивості та характеристики. Важливою умовою використання системного підходу до управління слід вважати здібність системи до адаптації до зовнішніх обурень, а також до внутрішніх змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження параметрів в системі управління підприємств обґрунтовано такими фахівцями як: Е. А. Бельтюков [1], Р. Каплан [4], О. С. Редькін, В. Реген, Н. А. Хрущ [7], Я. З. Цыпкин [8]. При цьому, на наш погляд, необхідно зосередити свою увагу на тих кількісних параметрах, які відображають саме виробничий, фінансовий та економічний стан діяльності вітчизняних підприємств і дозволяють говорити про їх ефективний розвиток у підприємницькому середовищі.

Постановка завдання. На основі викладеного сформулюємо завдання дослідження, яке полягає у визначенні та розкритті кількісних параметрів стратегічного планування в системі управління, що уможливило їх використання у побудові та реалізації певних стратегій діяльності підприємств Херсонської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи наукові підходи до вибору параметрів простежується тенденція їх розподілу на дві групи: економічні та технічні, що на наш погляд не відображає змістовності ознак системності. Доповнюючи системний підхід в управлінні, треба зосередити увагу на запропонованій нами диференціації параметрів стратегічного планування, що є визначальним атрибутом у побудові стратегій ефективного функціонування вітчизняних підприємств, що представлена розподілом параметрів на кількісні та якісні. На даному етапі нами буде розглянуто саме кількісні показники підприємств.

Запропонована класифікація кількісних параметрів стратегічного планування (рисунок 1) передбачає поділ групи з урахуванням відображення їх складових, характеру та структури [2, с. 187]. Поділ параметрів стратегічного планування виконано за способом, завдяки якому відбувається розмежування на кількісні, що дає змогу визначити групи і показати структурні елементи параметрів стратегічного планування.

На рисунку 1 представлені показники, індекси та індикатори, що відображені у вигляді кількісних параметрів з їх поділом на виробничі, фінансові та економічні групи параметрів і представляють можливість проводити кількісний аналіз діяльності корпоративних підприємств щодо використання людських ресурсів, основних фондів, матеріальних витрат, забезпечення фінансової рівноваги та беззбитковості діяльності, розраховувати кількість обігових коштів, інвестицій, дохідність цінних паперів, страховий ризик, темпи прибутку, собівартість тощо.

Відповідно до представлених нижче складових кількісних параметрів проведемо оцінку деяких з них.



Рис. 1. Класифікація кількісних параметрів стратегічного планування підприємств.

Джерело: розроблено автором за даними [2, с. 187].

Продовження таблиці 1

Таблиця 1

Динаміка працевлаштування не зайнятих трудовою діяльністю громадян за видами економічної діяльності, (осіб)

Види економічної діяльності	Роки				
	2008	2009	2010	2011	2012
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	9215	5494	5348	5313	5937
Промисловість, з неї	7097	2742	3119	3007	2521
- добувна промисловість	96	123	116	4	22
- переробна промисловість	6180	2113	2457	2357	1846
- виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	821	506	546	646	653
Будівництво	1486	448	497	496	351
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	6305	2454	3303	3639	3886
Діяльність готелів та ресторанів	956	525	496	454	670
Діяльність транспорту та зв'язку	1390	678	732	849	918
Фінансова діяльність	355	96	122	98	99
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	1146	336	348	429	439
Державне управління	1217	794	717	720	923
Освіта	1082	687	725	999	1133
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1915	1275	1230	1263	1252
Інші види економічної діяльності	1059	511	592	711	585
Всього працевлаштовано	33223	16040	17229	17978	18714

Джерело: [5].

Кількісні параметри стратегічного планування нами розподілені у такій класифікації:

1. Виробничі параметри, що представлені: використання людських ресурсів; використання основних виробничих фондів; використання матеріальних витрат; забезпечення фінансової рівноваги та беззбиткової діяльності.

Так, аналіз людських ресурсів на підприємствах Херсонської області показав, що найбільша кількість непрацевдатного населення за показниками 2012 року була працевлаштована на підприємствах таких сфер як: сільське господарство, мисливство та лісове господарство; торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; промисловість, які є найбільш привабливими для населення (таблиця 1) [5].

Вивчаючи зміну структури основних фондів у вартісному виразі, з'ясовують, на скільки зношено на підприємствах будівлі, споруди, машини, обладнання та інші груп основних засобів, і в якій послідовності необхідної оновлювати. Нижче нами наведено дані, що свідчать про ступінь зносу основних засобів на підприємствах Херсонської області (таблиця 2) [5].

Таблиця 2
Вартість основних засобів у 2000-2010 роках

	У фактичних цінах на кінець року, млн.грн.		Ступінь зносу, у %
	первісна (переоцінена) вартість	залишкова вартість	
2000	17362	9034	48,0
2001	17056	9056	46,9
2002	17628	8733	50,7
2003	22006	8328	62,5
2004	18219	8417	54,5
2005	19234	9032	54,2

2006	24067	10090	59,3
2007	29851	13728	55,9
2008	42452	15239	65,5
2009	49369	17129	66,8
2010	58080	24189	67,3

Джерело: [5].

Аналіз складу і структури основних виробничих фондів забезпечить керівництво підприємства інформацією про склад основних фондів і співвідношення між їхніми групами, уможливить виявлення тенденції зміни структури основних фондів за групами.

Основними факторами, які впливають на структуру основних виробничих засобів підприємств, є: рівень автоматизації і механізації, рівень спеціалізації і кооперування, кліматичні та географічні умови розміщення підприємств. Поліпшити структуру основних виробничих засобів можна за рахунок: оновлення та модернізації устаткування, ефективнішого використання виробничих приміщень установленням додаткового устаткування на вільній площі; ліквідації зайвого й малоефективного устаткування.

Основними елементами фінансової рівноваги на підприємствах Херсонської області є: отримання та капіталізація прибутку, збереження цінності компанії; забезпечення стабільного зростання цінності підприємств та зниження вартості капіталу. Саме на підставі позитивно-отриманих результатів досягається фінансова стабільність підприємств, реалізація системи завдань управління фінансовою стабілізацією та коригування рішень щодо фінансової стабілізації та процесу їх реалізації.

Фінансовий результат діяльності підприємств Херсонської області за січень-вересень 2012 року становив 161,9 млн. грн. збитку (у січні-вересні 2011 року – 237,3 млн. грн. збитку). Збитки збиткових підпри-

Таблиця 3

Впровадження інновацій на промислових підприємствах

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Освоєно інноваційні види продукції, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2000	18,8	20	5	280	15	20,0
2001	16,9	116	4	262	22	8,5
2002	16,8	16	2	282	8	21,5
2003	13,3	16	6	114	12	7,5
2004	9,6	12	2	72	9	6,4
2005	8,7	10	2	62	6	4,9
2006	10,8	5	5	27	4	4,7
2007	10,8	22	3	33	6	4,5
2008	9,1	61	18	95	30	4,2
2009	8,7	18	9	112	13	3,6
2010	11,3	17	5	71	22	6,2
2011	11,9	78	1	146	49	4,9

Джерело: [5].

емств скоротилися на 19% до відповідного показника 2011 року і становили 500,2 млн. грн. З від'ємним фінансовим результатом спрацювали підприємства промисловості (104,9 млн. грн. збитку), торгівлі (27,1 млн. грн.), транспорту та зв'язку (14,3 млн. грн.), будівництва (11,8 млн. грн.) [3].

2. Фінансові параметри: темпи розвитку; темпи прибутку; страховий ризик; дохідність цінних паперів; обігові кошти; інновації, інвестиції, відсотки.

На підставі звіту голови Херсонської обласної державної адміністрації визначимо, що найбільше капітальних інвестицій спрямовано у будівельну галузь (28,9% від загального обсягу), сільське господарство (26,4%), промисловість (19,9%). Значну частку (54,5%) капітальних інвестицій освоєно за рахунок власних коштів підприємств та організацій. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, вкладених в економіку області, на 01 жовтня 2012 року, склав 262,2 млн. дол. США, що на 27% більше ніж на початок 2012 року. Приріст обсягу прямих іноземних інвестицій протягом січня-вересня 2012 року склав 55,8 млн. дол. США [3].

Прибутковими підприємствами області, частка яких у загальній кількості підприємств, що звітують, складає 57,9%, отримано

338,4 млн. грн. прибутку. Прибутковий фінансовий результат отримано підприємствами сільського господарства (7,1 млн. грн.) та сфери діяльності готелів та ресторанів (1,3 млн. грн.) [6].

Щодо впровадження інвестицій на підприємствах Херсонської області, необхідно сказати, цей показник має поступове зменшення протягом періоду з 2000 року по 2011 рік відповідно з 18,8% до 11,9% (таблиця 3) [5].

3. Економічні параметри: ціна виробу споживання; собівартість.

На споживчому ринку Херсонської області у грудні 2012 р. ціни на продукти харчування та безалкогольні напої підвищилися на 0,1%. Найбільше (на 3,2%) подорожчали яйця. Овочі підвищилися в ціні на 2,4%, а саме буряк – на 2,4%, цибуля ріпчаста – на 1,9%, капуста білокачанна – на 1,1% та картопля – на 0,9%; водночас з цим морква подешевшала на 2,9%. На 2,1% стали дорожчими молоко, риба та продукти з риби, сметана, безалкогольні напої, макаронні вироби, олія соняшникова та кисломолочна продукція. Водночас з цим на 4% було зафіксовано зниження цін на цукор, фрукти, продукти переробки

зернових, свинину, рис, м'ясо птиці, яловичину та масло. Алкогольні напої та тютюнові вироби зросли в ціні на 0,4% внаслідок подорожчання алкогольних напоїв та тютюнових виробів (на 0,5% та 0,3% відповідно) [5].

Ціни (тарифи) на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива підвищилися на 0,3% за рахунок подорожчання скрапленого газу на 4,3%. Ціни (тарифи) у сфері охорони здоров'я зросли на 0,3% внаслідок збільшення вартості діагностичних послуг на 2%. Ціни (тарифи) у транспортній сфері знизились на 0,1% за рахунок подешевшання палива та мастил на 0,3%. На 1,6% стали дорожчими різні товари та послуги, предмети домашнього вжитку, побутова техніка і поточне утримання житла, послуги ресторанів та готелів. Водночас з цим на 0,3% подешевшали послуги зв'язку та відпочинку і культури [5].

Висновки з проведеного дослідження. Проведений нами аналіз складових кількісних параметрів стратегічного планування дозволяє систематизувати використання стратегічних управлінських рішень у плановій діяльності підприємства. Тобто саме базова стратегія виступає цілеспрямованим рішенням щодо напрямку розвитку діяльності підприємства, яке розкривається через визначення головних параметрів та засобів його реалізації. Застосування певного набору параметрів уможливило їх використання у побудові та реалізації певних стратегій діяльності підприємства, які і будуть визначати його ефективність у майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бельтюков Е. А. Выбор стратегии развития предприятия /
2. Е. А. Бельтюков, Л. А. Некрасова. – Одесса : НОПУ, 2002. – 279 с.
3. Євтухова С. М. Економічний простір : [зб. наук. праць / гол. редактор Орловська Ю. В.]. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2010. – № 39. – С. 186–193.
4. Звіт голови обласної державної адміністрації про роботу обласної державної адміністрації щодо виконання у 2012 році програми економічного, соціального та культурного розвитку Херсонської області та прогнозних макропоказників економічного і соціального розвитку області до 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.oblrada.ks.ua.
5. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Каплан Р., Нортон Д. : пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 320 с.
6. Офіційний сайт Головного управління статистики у Херсонській

області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ks.ukrstat.gov.ua>.

7. Про виконання програми економічного, соціального та культурного розвитку Херсонської області на 2012 рік та прогнозних макропоказників економічного і соціального розвитку області до 2014 року за підсумками року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.oda.kherson.ua.

8. Редькін О. С. Сучасні стратегії та технології корпоративного управління: монографія / О. С. Редькін, В. Реген, Н. А. Хрущ ; Одес. Нац. Академія зв'язку ім. О. С. Попова. – Одеса : «Евген», 2004. – 216 с. – ISBN 966-8169-05-0.
9. Цыпкин Я. З. Основы теории автоматических систем / Я. З. Цыпкин. – М. : Главная редакция физико-математической литературы изд-ва «Наука», 1977 – 560 с.

УДК 504.062

Комарова Н.В.

*аспірант кафедри менеджменту та маркетингу,
Одеська державна академія будівництва та архітектури*

ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ВІДТВОРЕННЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

ECONOMIC SYSTEM OF NATURAL REPRODUCTION-RESOURCE POTENTIAL

АНОТАЦІЯ

Ця стаття присвячена питанням теоретичного обґрунтування та розробки економіко-екологічного механізму відтворення природного ресурсного потенціалу АПК. Одержало подальший розвиток поняття природного ресурсного потенціалу АПК, подано його системне уявлення, виконано економічний аналіз впливу інтеграційних процесів на стан природного ресурсного потенціалу АПК.

Ключові слова: природний ресурсний потенціал АПК, відтворення, аграрне виробництво, економічний механізм, підприємницька діяльність, економічне стимулювання відтворювальних процесів.

АННОТАЦИЯ

Эта статья посвящена вопросам теоретического обоснования и разработки экономико-экологического механизма воспроизводства природного ресурсного потенциала АПК. Получило дальнейшее развитие, понятие естественного ресурсного потенциала АПК, подано его системное представление, выполнено экономический анализ влияния интеграционных процессов на состояние природного ресурсного потенциала АПК.

Ключевые слова: природный ресурсный потенциал АПК, воспроизводство, аграрное производство, экономический механизм, предпринимательская деятельность, экономическое стимулирование процессов воспроизводства.

ANNOTATION

This article focuses on the theoretical foundation and the development of economic and ecological mechanism of reproduction of the natural resource potential of agriculture. Further developed the concept of the natural resource potential of the agricultural sector, served by its system performance, carry out an economic analysis of the impact of the integration processes on the natural resource potential of the agricultural sector.

Key words: natural resource potential of the agro-industrial complex, reproduction, agricultural production, economic mechanism, entrepreneurial activity, economic stimulation of the reproduction processes.

Постановка проблеми. Стан природного ресурсного потенціалу безпосередньо впливає на якість і тривалість життя населення. Співставлення економічного і екологічного комфорту як складових життєвого рівня свідчить, що якість навколишнього природного середовища виступає як пріоритетне споживче благо. Це теоретичне положення передбачає практичну реалізацію прав людини на екологічно чисте довкілля, прав майбутніх поколінь на користування природним ресурсним потенціалом для підтримки власного розвитку.

Наукові публікації з питань теоретичного і прикладного висвітлення проблеми відтворення природного ресурсного потенціалу АПК та механізмів його здійснення в сучасних умовах мають важливе значення. Дана проблема прийняла багатогранний характер, що ускладнює її вирішення з урахуванням особливостей регіонального виробництва, оскільки є однією із

складових забезпечення продовольчої та екологічної безпеки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Значний внесок у вирішення економічної проблеми нарощування ресурсного потенціалу аграрної сфери внесли І. І. Лукинов, П. Т. Саблук, П. І. Гайдуцький, О. М. Оніщенко, В. В. Юрчишин, О. В. Крисальний, які започаткували науково-практичну розробку реформування на ринкових засадах соціальних, земельних та майнових відносин, встановлення нових організаційно-правових форм в аграрному секторі. З точки зору удосконалення та розвитку земельних відносин, виняткове значення мають дослідження В. М. Трегобчука, В. Я. Месель-Веселяка, І. К. Бистрякова, А. С. Даниленка, Д. С. Добряка, Л. Я. Новаковського, М. М. Федорова, А. М. Третьяка та інших учених-економістів.

Постановка завдання. Мета роботи полягає в обґрунтуванні та розробці теоретико-методологічних положень та науково-практичних рекомендацій стосовно проблеми формування економічної системи відтворення природного ресурсного потенціалу АПК в умовах ринкової трансформації багатуукладної економіки.

Для досягнення поставленої мети визначені наступні основні завдання:

- з'ясувати сутність природного ресурсного потенціалу АПК як еволюційної еколого-економічної системи;
- дослідити класифікацію природного ресурсного потенціалу АПК та системні взаємозв'язки її елементів;
- обґрунтувати концепцію та принципи побудови системи економічного відтворення природного ресурсного потенціалу АПК;
- уточнити систему критеріальних показників, що характеризує відтворювальні процеси;
- розробити науково-практичні засади організаційної системи та стратегії економічного відтворення природного ресурсного потенціалу АПК;
- розробити алгоритм економічної оцінки системи відтворення природного ресурсного потенціалу АПК та удосконалити організаційно-економічний механізм стимулювання його відтворення;
- запропонувати принципи та методологічні підходи щодо економічного механізму стимулювання екологізації підприємницької діяльності;
- розробити методичні рекомендації з економічного відтворення природного ресурсного потенціалу АПК на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу. Достатній рівень природно-ресурсного потенціалу – один із найважливіших чинників ефективного розвитку агропромислового виробництва. Природний ресурсний потенціал аграрної сфери у даній статті розглядається як комплексна система природних ресурсів, користувачами яких є підприємства агропромислового виробництва при існуючих технологіях та соціально-економічних відносинах, складає еколого-економічного потенціалу держави. В нових умовах господарювання під поняттям екологічно – економічного потенціалу аграрного виробництва пропонується розуміти сукупну спроможність підгалузей АПК виробляти сільськогосподарську продукцію, здійснювати капітальне будівництво, перевезення вантажів, надавати послуги населенню, використовувати природні ресурси та необхідність і можливість їх відтворення природним шляхом і за допомогою людської праці.

Рационально сформований ресурсний потенціал АПК слід розглядати як сукупність технологічно, економічно й екологічно взаємобалансованих виробничих ресурсів (трудових, матеріально-технічних, природних і біологічних), спроможних забезпечити високоефективне та екологічно безпечне виробництво, переробку, зберігання, транспортування і реалізацію агропродовольчої продукції. Складний екологічний стан природних ресурсів аграрної сфери потребує їх відтворення, яке повинно здійснюватися в процесі аграрного виробництва. Тому основна увага приділена удосконаленню організаційно-економічному механізму відтворення природного ресурсного потенціалу аграрного виробництва.

До природного ресурсного потенціалу сільського господарства на 01.01.2012 року входить 41,9 млн. га сільськогосподарських угідь (69,4% її загальної території), при цьому рілля складає 32,6 млн. га (53,9%), площа сіножатей і пасовищ – 8,1 млн. га (13,3%). В розрахунку на 1 людину припадає 0,95 га сільськогосподарських угідь, тоді як у середньому по Європі цей показник складає 0,47 га, а ріллі – 0,32 га. Забезпеченість ріллею в Україні досить висока, і дорівнює 0,76 га на душу населення (для порівняння: у Росії – 0,82, США – 0,54, Угорщині – 0,43, Болгарії – 0,39, Франції – 0,19, Англії – 0,09, Японії – 0,003) [1, с. 56-60].

В цілому земельні ресурси України характеризуються досить високим біопродуктивним потенціалом, а в його структурі висока питома вага ґрунтів чорноземного типу, що створює сприятливі умови для продуктивного землеробства. Найвищу сільськогосподарську освоєність території мають землі Запорізької (88,3%), Миколаївської (86,6%), Кіровоградської (85,7%), Дніпропетровської (82,8%), Одеської (83,2%) та Херсонської (81,4%) областей [7].

Природний ресурсний потенціал АПК складається з невичерпаних (енергетичних, атмосферних, водних, кліматичних), які є відновлюваними та вичерпних (антропогенно-екологічних, земельних, біологічних, мінеральних, рекреаційних) природних ресурсів. Вичерпані природні ресурси поділяються на відновлювані (антропогенно-екологічні) та обмежено відновлювані (родючість ґрунтів, мінеральна сировина, рекреаційні ресурси, тваринний й рослинний світ).

У 2012 р. порівняно з 1990 р. ефективність використання ресурсного потенціалу АПК у розрахунку на 1 га земельних ресурсів скоротилася наступним чином: валової продукції сільського господарства на 46,7%; продукції рослинництва – 35,5%; тваринництва – 57,8%. За останні 30 років значно розширилися площі засолених, закислених, підтоплених і техногенно забруднених сільськогосподарських угідь. Сьогодні тільки 1 з 10 га продуктивних земель має нормальний екологічний стан [5].

Як відомо, деградація природного середовища тягне за собою деградацію соціально – економічного середовища, яке вже сьогодні виражається в конкретному економічному збитку, порівняному з розміром валового національного продукту. Однак розрахунок збитку економістами сам по собі недостатній, щоб з'єднати екологічну науку з економічною. Для відтворення природного ресурсного потенціалу необхідно широко використовувати принципи та методи регулювання поведінки природно – виробничих систем. До основних принципів можна віднести: попередження, нейтралізацію екологічних наслідків та компенсацію збитку. Попередження здійснюється адміністративно-правовими заходами (прийняття природоохоронних правил, нормування якості довкілля, експертиза проектів тощо); економічними (пільгове кредитування, надання субсидій, податкового інвестиційного кредиту, пільгове оподаткування та інші); економіко-адміністративно-правовими (система компенсацій, вибір методів регулювання); технологічними методами (ресурсо-, енергозберігаючих технологій, альтернативних систем землеробства з обмеженням використання хімічних засобів для підвищення родючості ґрунтів та захисту рослин з урахуванням асиміляційних можливостей агро-сфери). Нейтралізація екологічних наслідків здійснюється шляхом технічних методів та планування. Компенсація збитку передбачає застосування адміністративно-правових та економічних методів.

Соціально-державна необхідність природоохоронної діяльності й пріоритетні напрями її реалізації впливають з тих обставин, що існує нагальна потреба у формуванні політики, спрямованої на збереження і відтворення довкілля для майбутніх поколінь, підвищення екологічної безпеки. Тому головні передумови розробки концептуальних засад відтворення природного ресурсного потенціалу країни полягають у повному усвідомленні суспільством того, що майбутнє України найтісніше пов'язане з інноваційним розвитком, а, отже, невідкладне вирішення екологічних проблем не має альтернатив. Створення системи екологічно збалансованого управління розвитком суспільства дозволить стимулювати відновлення природних властивостей довкілля, створити умови для компетентного управління використанням природних ресурсів та управління розвитком продуктивних сил. Схема концептуальної моделі відтворення природного ресурсного потенціалу АПК зображена на рис. 1.

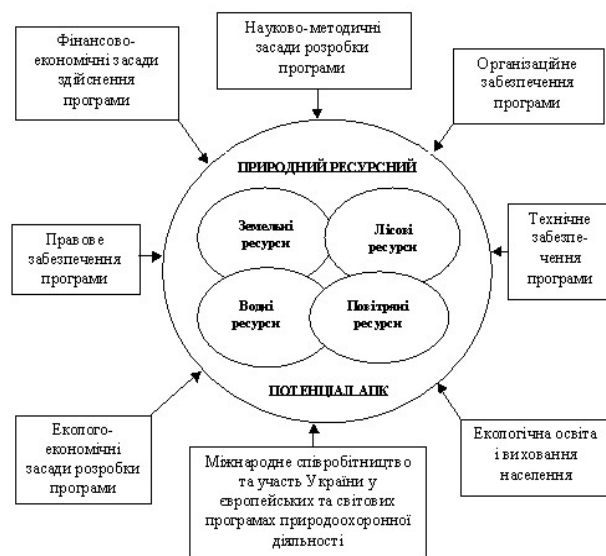


Рис. 1. Схема концептуальної моделі відтворення природного ресурсного потенціалу АПК

Розроблена система показників, що характеризують стан і використання природного ресурсного потенціалу АПК доводить, що оцінка природних ресурсів і середовища складає методологічну основу, за допомогою якої може бути сформульована система базових показників для економічної оцінки факторів природного середовища. Показник витрат на відтворення природних ресурсів АПК характеризує витрати з освоєння цілинних земель (вирубка лісів, осушення боліт тощо); показник витрат на підтримку стану відтворюваних природних ресурсів (екосистем) поєднує витрати на підтримку родючості ґрунтів (внесення необхідних речовин замість тих, що виносяться разом з врожаєм; вартість моніторингу ґрунтів, меліорації земель); витрати з моніторингу і профілактичного очищення дна і берегів річок; з моніторингу і санітарних рубок лісу; на утримання заповідників, заказників, національних парків тощо. Витрати із запобігання екологічного порушення (забруднення) природних ресурсів передбачають вартість очисних споруд для зменшення забруднення атмосфери і води; вартість полігонів щодо захоронення відходів; витрати на терасування і обвалювання схилів земельних ділянок, укріплення берегів річок та ін.; витрати на ліквідацію наслідків екологодеструктивної діяльності – вартість робіт з дезактивації забрудненої території; витрати на рекультивацию порушених земель; вартість осушення підтоплених територій; вартість лікування тих, хто захворів через забруднення тощо; показник економічного збитку від порушення (забруднення) природних факторів, що характеризує втрати врожаю; втрати, пов'язані з додатковою захворюваністю населення; збиток від підвищеного зносу основних засобів; втрати лісового господарства від зниження приросту деревини, усихання дерев тощо. Розроблена система показників дозволяє, в залежності від специфіки економічної сфери використання, отримати цілий спектр еколого-економічних оцінок, різних за формою, але які мають єдину методологічну основу.

Оцінка природних ресурсів є складним міжвідомчим завданням, що стає першочерговим в умовах ринкової економіки. Основні проблеми в цьому питанні виникають через відсутність узгодженої методології економічних оцінок ресурсів і процесів ресурсоспоживання, відповідної правової і нормативно-методичної бази. Розробку методів грошових оцінок природних ресурсів тривалий час стримувала недостатня обґрунтованість теоретичних розробок. Природні ресурси найчастіше розглядалися у відриві від проблем оцінки елементів національного багатства та їх відтворення. Саме відсутність єдиних методичних підходів щодо соціально-економічної оцінки природних ресурсів АПК не дозволяє їх враховувати і відображати в складі національного багатства країни. Тому головне завдання полягає в розробці загальної концепції економічної (вартісної) оцінки природних ресурсів, що дозволила б виробити єдину систему показників оцінки різноманітних природотворюючих компонентів оптимальних з точки зору узгодження інтересів економіки і природокористування.

Система оцінки природного ресурсного потенціалу АПК є основою економічного регулювання використання, охорони і відтворення природних ресурсів, сукупність складових якого можна відобразити наступним чином:

$$ПРП_{АПК} = П_{зр} + П_{лр} + П_{вр} + П_{ра}, \quad (1)$$

де $ПРП_{АПК}$ – природний ресурсний потенціал АПК;

$П_{зр}$ – потенціал земельних ресурсів;

$П_{лр}$ – потенціал лісових ресурсів;

$П_{вр}$ – потенціал водних ресурсів;

$П_{ра}$ – потенціал ресурсів атмосфери.

Теоретично опосередкована вартісна оцінка будь-якого природного ресурсу може бути визначена через

додатковий обсяг продажу або підвищений рівень цін на відповідний товар у порівнянні з аналогічними економічними показниками в тих місцях і в той час, де і коли відсутня підвищена потреба в зазначених природних благах. Схематично це може бути виражено формулою:

$$B_{on} = \sum_i (\Pi_i \cdot C_i - \Pi_i \cdot C_i), \quad (2)$$

де B_{on} – опосередкована вартісна оцінка певного природного ресурсу;

Π_i , Π_i – обсяг продажів i -го природного ресурсу відповідно в умовах

підвищеного попиту і при відсутності підвищеного попиту;

C_i , C_i – ціна на i -ий природний ресурс відповідно в умовах підвищеного попиту і при відсутності такого;

n – кількість природних ресурсів, за допомогою яких може бути реалізована потреба в даних природних благах.

Економічна ефективність використання і відтворення природного ресурсного потенціалу АПК, що пов'язана з переорієнтацією використання ресурсів в межах території, є невід'ємною складовою при розробці програм його відтворення. Нами пропонується визначати абсолютну соціально-економічну ефективність витрат на відтворення природного ресурсного потенціалу АПК за формулою:

$$E_t = \frac{\sum_{t=0}^T (\Pi_t - P_{int} - (H_{int} - H_0) + (Z_{int} - Z_0) + (EH_{int} - EH_{int})/(1+r)^t) - P_0 - P_0}{\sum_{t=0}^T (B_t/(1+r)^t)}, \quad (3)$$

де E_t – абсолютна соціально-економічна ефективність витрат на відтворення природного ресурсного потенціалу АПК;

Π_t – прибуток отриманий в t -му році;

P_{int} – фіксовані рентні платежі, які виникли в результаті здійснення проекту

в період t ;

H_{int} – плата за використання сировинної бази за період t ;

Z_{int} – розмір фонду заробітної плати за рік t ;

EH_{int} – інші позитивні соціальні ефекти, у вартісному виразі за період t ;

EH_{nt} – інші негативні соціальні ефекти, у вартісному виразі за період t ;

P_0 – прибуток, отриманий до інвестування (за попередній рік);

P_0 – фіксовані рентні платежі до інвестування (за попередній рік);

H_0 – плата за використання сировинної бази до інвестування (за попередній рік);

Z_0 – розмір фонду заробітної плати до інвестування (за попередній рік);

B_t – вартість інвестованих засобів t -ому році;

r – ставка дисконту;

t – строк виконання проекту.

Відтворення природного ресурсного потенціалу АПК потребує впровадження економічних методів та елементів регулювання природокористування. Ефективність механізму раціонального використання та відтворення природних ресурсів можна досягти в результаті поєднання економічних та організаційних форм господарювання, спрямованих на досягнення мети – випуску максимального обсягу продукції при мінімальних витратах ресурсів та допустимого впливу на природне середовище.

Розвиток сільського господарства в Україні обмежений загостренням екологічних проблем. Впровадження свого існування люди для задоволення потреб у продуктах харчування і сировини використовували природні ресурси, не завжди турбуючись про їх відновлення. Сучасне агропромислове виробництво здійснюється в складних умовах зростаючого наван-

таження на довкілля і його забруднення. Відсутність науково обґрунтованої системи сільськогосподарсько-го природокористування зумовило значне зниження відтворювальної спроможності біосфери, екологічної стійкості агроландшафтів, природної родючості ґрунту. Тому формування економічної стратегії екологічного розвитку підприємницьких структур є важливим елементом функціонування економіки країни.

Організація виробництва починається з розміщення капіталу, придбання засобів виробництва і формування робочої сили. Для нашого суспільства виявлення нової функції землі як базису розташування приватного капіталу окремих підприємницьких структур дозволяє стверджувати про пріоритетність екологізації підприємницької діяльності, що вимагає врахування екологічного фактора у процесі суспільного виробництва, збереження та відтворення природного ресурсного потенціалу АПК, без якого неможливий процес існування людства. Найбільш яскраво актуальність екологізації підприємства виявляє себе там, де підприємницька діяльність базується на використанні (користуванні) якісних властивостей природних ресурсів.

В умовах подальшої інтенсифікації сільського господарства необхідно впроваджувати екологічно чисте виробництво сільськогосподарської продукції, сутність якого полягає в забезпеченні відтворення природних ресурсів (ґрунту, води тощо) у стан, даний природою або такий, що не перевищує гранично допустимих рівнів забруднення.

Розроблена економічна стратегія екологічного розвитку підприємницьких структур дозволяє визначити кінцеві продукти стратегічного управління: потенціал, який забезпечує досягнення цілей підприємства в майбутньому; внутрішню структуру та організаційні зміни з урахуванням екологічної складової. Потенціал складається із сировинних, фінансових і людських ресурсів, інформації, виробленої продукції і наданих послуг, набору правил соціальної поведінки, додержання яких допомагає підприємству в досягненні поставлених цілей. Організаційні зміни забезпечують чутливість підприємницької структури до змін у зовнішньому середовищі.

Експлуатація природних ресурсів – вигідний шлях вкладення капіталу, тому без стримуючих економічних механізмів, що забезпечують раціональний підхід до природокористування, вигода від такої діяльності може обернутися суцільними збитками для підприємств і трагедіями для суспільства. Одним з таких механізмів є страхування збитків і відповідальності за аварійне забруднення природного середовища. Розвиток ринку екологічного страхування стримується через відсутність досвіду на державному рівні та методології страхування екологічного ризику.

В умовах формування ринкових відносин виявляється новий напрямок розвитку функцій внутрішнього та зовнішнього прогностичного екологічного аудиту, як засобів оптимізації й активізації підприємницької діяльності на засадах дотримання принципів екологічної безпеки, необхідності раціонального використання та відтворення природного ресурсного потенціалу АПК. Разом з контрольними функціями екоаудиту і господарський аудит повинні виконувати економічну й екологічну експертизу щодо залучення капіталу, розвитку інвестицій, впровадження «ноу-хау», ресурсозбереження, зниження екологічних витрат тощо. Інтерес, вигоду (як невід’ємні атрибути підприємця) не можна вважати єдиною мотивацією його діяльності. Одержання прибутку можливе тільки при найбільше ефективному використанні усіх видів ресурсів, у тому числі природних, їх захисту від забруднення і деградації та економічного ризику і дотриманні умов екологічної безпеки.

Екологічний аудит, маючи за головну мету визначення відповідності системи управління, з урахуванням екологічної складової, необхідним критерієм, сприяє підвищенню інвестиційної привабливості підприємств. Він суттєво доповнює загальну характеристику підприємства, спрямований на аналіз еколого-економічного рівня виробництва, є дієвою допомогою при проведенні комплексного еколого-економічного аналізу його господарської діяльності.

Екологічна політика повинна стимулювати дотримання вимог, нормативів для зниження техногенного навантаження на довкілля. Пріоритетним напрямом формування дієвого організаційно-економічного механізму природокористування ми вважаємо фінансово-економічне заохочення суб’єктів господарювання до зниження обсягів шкідливих викидів і відходів виробництва, відновлення земельних, лісових, водних, повітряних ресурсів; важливу роль у цьому процесі повинно відіграти створення програм екологізації підприємницької діяльності та розвитку екологічного підприємства.

Цільове економічне регулювання як система планування розвитку економіки, є системою гнучкого регулювання для забезпечення програм національного розвитку. Для регулювання відтворювальних процесів необхідно знаходити найкращий варіант і потім постійно корегувати його реалізацію. Така корекція складає сутність економічного регулювання, яку можна визначити як розробку управлінських впливів, спрямованих на усунення відхилень, що намічаються, від оптимального варіанту розвитку еколого-економічної системи.

Управління процесом відтворення природного ресурсного потенціалу АПК потребує інформаційного забезпечення – сукупності документів, даних, методів і засобів їх одержання, організації зберігання та обробки. Економічне регулювання відтворення природного ресурсного потенціалу АПК, передбачає прийняття обґрунтованих конкретних заходів щодо економічного впливу на їх джерела. Види такого впливу різноманітні: фінансовий, кредитний, податковий, ціновий тощо. Тому постає питання вибору найбільш прийнятних для існуючих умов. Однак вирішення цього питання супроводжується труднощами у зв’язку з відсутністю інформації, необхідної для його обґрунтування.

У статті запропонуємо сформувати регіональний фонд відтворення природного ресурсного потенціалу АПК за рахунок бюджетних відрахувань, обов’язкового та добровільного страхування, екологічних податків та платежів, інвестиційної діяльності. Блок-схема формування та використання коштів цього фонду зображена на рис. 2. Результати експертних оцінок показують, що на збереження і відтворення земельних ресурсів необхідно витрачати 47% коштів фонду, близько 30% – на відтворення лісових ресурсів; 15% – на очищення водних ресурсів; 8% – на охорону атмосферного повітря [3].

Використання земельних ресурсів в Україні є платним, а плата за землю справляється у вигляді нарахування земельною податку для власників землі та землекористувачів, платежі від якого зараховуються на спеціальні рахунки бюджетних місцевих рад. Ці кошти доцільно використовувати виключно для фінансування раціонального використання родючості земель. Крім того, додатковими джерелами стимулювання за підвищення ефективності землекористування можуть бути платежі в бюджет при вилученні малопродуктивних земель з сільськогосподарського обігу та кошти від сплати штрафних санкцій за користування землею.

Реакція навколишнього природного середовища на викиди забруднюючих речовин загострюється –

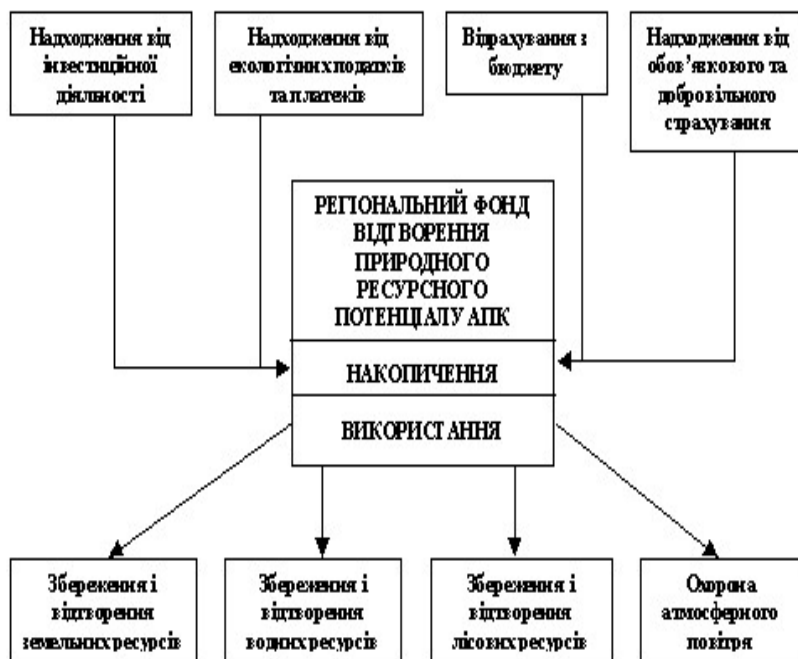


Рис. 2. Блок-схема формування та використання коштів на відтворення природного ресурсного потенціалу АПК

прискореними темпами відбувається зниження його здатності до самоочищення, і, як наслідок, проявляється негативний вплив на економіку і здоров'я людей. У цих умовах при виробництві продукції значну роль необхідно відводити екологічному пізнанню, мисленню, свідомості. Їх використання вкрай необхідне для подолання протиріч в організації охорони навколишнього середовища, бо потреба збереження та відтворення природного ресурсного потенціалу за короткий час перетворилася з проблеми економічної в проблему виживання. При цьому настання непоправних процесів у навколишньому середовищі, на думку фахівців, можуть торкнутися вже теперішнього покоління. Тому терміново необхідно формувати економіко-екологічне мислення щодо відтворення природного ресурсного потенціалу. При цьому під економіко-екологічним мисленням пропонується розуміти здатність людини аналізувати та осмислювати свою роль в економічних і екологічних ситуаціях, взаємозв'язок та взаємозалежність економіки й екології, вільно використовувати ці знання в повсякденній роботі та житті.

Екологізація агропромислового виробництва дозволить сформувати екологічно комфортне середовище для життєдіяльності населення, забезпечити його екологічно чистою сільськогосподарською продукцією. Екологічні дослідження і природоохоронні заходи в нашій країні часто групують за елементами навколишнього середовища. Виділяються проблеми охорони повітря, вод, ґрунтів, тварин, рослинного світу. При цьому в основу процесів прийняття рішень покладено галузевий підхід – кошти вкладаються для вирішення проблеми чистоти повітря, води, проведення протиерозійних заходів, меліоративних робіт тощо. Однак такий підхід не гарантує, що загальний стан навколишнього середовища поліпшиться, оскільки він абстрагує від цілісної проблеми. В силу відомчої організації управління економікою і охороною довкілля малоімовірно вирішення кожної з цих проблем окремо, бо вони є комплексними та тісно взаємопов'язаними. Значна частина прояву екологічної свідомості щодо необхідності відтворення природного ресурсного потенціалу АПК припадає на рівень масової свідомості, де знання про особливості

взаємовідносин живого і неживого, людини і природи знаходяться в несистематизованій формі повсякденних уявлень, пов'язані з виробничою та невиробничою практичною діяльністю та потребують комплексного підходу щодо вирішення проблем.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження основних проблем економічного відтворення природного ресурсного потенціалу АПК дали змогу зробити такі висновки теоретичного, методологічного і практичного характеру:

- Стан природного ресурсного потенціалу – один із найважливіших чинників ефективного розвитку агропромислового виробництва. До основних видів природного ресурсного потенціалу АПК відносять земельні ресурси, лісові землі, водні ресурси, мінерально-сировинні ресурси. Переважаючими видами природокористування в АПК є земле- і водокористування. Основним, безальтернативним шляхом вирішення проблем збереження і відтворення природного ресурсного потенціалу АПК у сучасних умовах є екологізація агропромислового виробництва, основні завдання якої полягають у впровадженні ресурсо-, енергозберігаючих технологій у переробному комплексі, альтернативних систем землеробства з обмеженням використання хімічних способів для підвищення родючості і захисту рослин з урахуванням асиміляційних можливостей агросфери.

- Удосконалення організаційно-економічного механізму стимулювання відтворення природного ресурсного потенціалу АПК полягає у розвитку економічних методів (планування, прогнозування, інвестування, кредитування, оподаткування, страхування, системи розрахунків, екологічного аудиту, контролю) та економічних важелів (механізму одержання прибутку, нарахування амортизації, одержання субсидій, дотацій, дивідендів, формування ціни продукції/послуг, страхових тарифів, кредитної та податкової ставок, платежів, штрафів тощо).

- Методичні рекомендації з економічного відтворення природного ресурсного потенціалу АПК в регіоні обґрунтовують напрями практичного вирішення завдань еколого-економічного управління процесом відтворення природних ресурсів та його стимулювання через систему економічних регуляторів для заохочення підприємств – природокористувачів до запровадження екологічно безпечних технологій і господарювання; дотримання вимог екологічної безпеки; випуску екологічно чистої продукції; ефективного використання та відтворення природного ресурсного потенціалу аграрної сфери.

Комплексний підхід до відтворення, збереження, та зміцнення природного ресурсного потенціалу АПК сприятиме підвищенню ефективності функціонування аграрного виробництва, рівня життя громадян; покращенню фінансових результатів діяльності агропідприємств, їх конкурентоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Поповкін В. Н. Регіонально-цілісний підхід в економіці. – К. : Наукова думка, 1993. – 210 с.
2. Борисова В. А. Природний ресурсний потенціал АПК як фактор забезпечення продовольчої безпеки регіону // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія : фінанси і кредит. – 2002. – № 2. – С. 140.

3. Паламарчук М. М., Паламарчук О. М. Економічна і соціальна географія України з основами теорії. – К. : Знання, 1998. – С. 215.
4. Борисова В. А. Інвестування природного ресурсного потенціалу АПК // Економіка АПК. – 2002. – № 9. – С. 187.
5. Руденко В. П. Природно-ресурсний потенціал України. – К. : Либідь, 1994. – 150 с.
6. Статистичний збірник України за 2011 рік : Державний комітет статистики України, 2012 рік. – 536 с.
7. Розміщення продуктивних сил : підручник / В. В. Ковалевський, О. Л. Михайлюк, В. Ф. Семенов та ін. – К. : Знання, КОО, 1998. – С. 179.
8. Україна: прогноз розвитку продуктивних сил / С. І. Дорогунцов, Б. М. Данилишин, Л. Г. Чернюк та ін. – К. : РВПС України НАН України, 1998. – Т. 2. – 117 с.

УДК 339.976.2

Мазуренко В.П.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

Гойнік Ю.В.

*магістр міжнародного бізнесу, інженер II категорії
Бюро розробки програмного забезпечення для автоматизованих систем
комерційного обліку електроенергії та управління підприємством
Державного підприємства Національної енергетичної компанії «Укренерго»*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКІВ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ ЦЕНТРАЛЬНО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ В УМОВАХ АСИМЕТРІЇ ІНФОРМАЦІЇ

MODERN TRENDS IN THE ELECTRICITY MARKET CENTRAL AND EASTERN EUROPE UNDER ASYMMETRIC INFORMATION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто умови розвитку Центрально-Східноєвропейських ринків електроенергії, їх особливості формування та регулювання, зазначено вплив асиметрії інформації на механізм функціонування ринку та встановлення споживчих цін.

Ключові слова: ринок електроенергії, асиметрія інформації, рівноважні ціни, волатильні ціни, спотові ринки, біржі електроенергії, енергетичні компанії.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены условия развития Центрально-восточноевропейских рынков электроэнергии, их особенности формирования и регулирования, указано влияние асимметрии информации на механизм функционирования рынка и установления потребительских цен.

Ключевые слова: рынок электроэнергии, асимметрия информации, равновесные цены, волатильные цены, спотовые рынки, биржи электроэнергии, энергетические компании.

ANNOTATION

The article describes the conditions in Central-Eastern European electricity markets, especially their formation and regulation, indicated the effect of asymmetric information on the functioning of the market mechanism and the establishment of consumer prices.

Key words: market power, information asymmetries, equilibrium prices, volatile prices, spot markets, power exchange, power companies.

Актуальність дослідження та постановка проблеми. Сучасний світ характеризується стрімкими процесами глобалізації, які торкнулися сьогодні усіх сфер економічної діяльності, і, у першу чергу, енергетичної галузі, як основи матеріального виробництва. Енергозабезпеченість та динаміка цін на енергоносії здійснюють значний вплив на процес розвитку світової економіки та економік окремих країн. Перспективи зростання енергоспоживання багато в чому визначаються глибиною структурних зсувів у промисловості та результативністю програм енергозбереження. Забезпечення гарантованих поставок енергоресурсів вважається пріоритетним напрямком міжнародної економічної політики всіх без виключення країн світового співтовариства. Розробка ефективних стратегій діяльності вітчизняних компаній на міжнародних ринках для досягнення високої конкурентоспроможності та довгострокової присутності компаній на європейських енергетичних ринках передбачає комплексне дослідження

особливостей розвитку та функціонування означених ринків, їх динаміки та стану. В контексті глобальних інтеграційних енергетичних процесів Україна в масштабах Європи має унікальне геополітичне та географічне розташування. Її територія граничить із західними країнами-членами ЄС, що створює сприятливі умови для прокладання транзитних маршрутів. Україна об'єктивно зацікавлена у передбачуваній світовій енергетичній політиці та грамотному позиціонуванні у світових енергетичних процесах з метою раціонального використання свого ресурсного, транспортного, технологічного та наукового потенціалу.

Наразі розвиток сучасних ринків відбувається за умов асиметричності інформації, яка є опосередкованою загрозою для функціонування національних підприємств на ринку, тим більше при виході на зарубіжні. Асиметричність впливає на споживчий вибір, а отже, і на кількість проданого товару та прибутковість, що в свою чергу визначає привабливість міжнародного ринку для компанії. Цим обумовлюється актуальність теми дослідження, його практична значимість та завдання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання глобалізації світової економіки та формування глобального середовища підприємництва, теорія ринків з асиметричною інформацією стали предметом досліджень у численних наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених – таких, як Р. Робертсон, Дж. Данінг, Дж. Мілль, Е. Тоффлер, Т. Фрідман, Е. Хекшер, Дж. Сорос, Дж. Акерлоф, М. Спенс, Дж. Стигліц, Р. Бебчжук, Дж. Міррліс, У. Вікрі, Дж. Стіглер, Ж. Тіроль, Д. Харшани, К. Дж. Ерроу, М. Кастельс, В. Вергун, А. Гальчинський, Д. Лук'яненко, С. Авдашева, Н. Розанова, Д. Дмитрієв, Ю. Макогон, Ю. Пахомов, О. Плотніков, А. Поручник, О. Рогач, А. Румянцев, А. Філіпенко, О. Шнирков та інші. Опрацюванню питань, пов'язаних з дослідженням стану й перспектив розвитку світового енергетичного ринку, проблем інтеграції, глобалізації, забезпеченості України енергетичними ресурсами в умовах глобалізації світових ринків, присвячені праці закордонних та українських учених О. Амоші, О. Аболмасова, В. Бабіча, В. Беседіна, Дж. Вінера, Ю. Гончарова, Д. Колодіна, Р. Нуркаса, М. Портера, В. Саллі, Г. Багієва, С. Березовенка, І.

Александрова, Н. Байкова, Р. Гринкевич, О. Білоруса, Б. Губського, Д. Лук'яненка, Є. Савельєва, А. Стрікланда, А. Томпсона, С. Холлєнєна, В. Берєнєса, Ч. Бонєра, Ч. Джефрі, Ф. Моділіані, Д. Рідєра та інших провідних науковців.

Постановка завдання – теоретичне узагальнення особливостей розвитку ринків електроенергії Центрально-Східної Європи в умовах асиметрії інформації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним органом відповідальним за розробку і узгодження енергетичної політики ЄС є Генеральна дирекція з енергетики (до 2010 року – Генеральна дирекція з енергетики і транспорту). Наступні щаблі регулювання належать до рівня окремих країн учасниць ЄС, в кожній з яких можуть діяти різні системи управління галуззю [1, с. 7; 2, с. 22].

Відповідно до Директиви 2003/54/ЄС від 26.06.2003 для країн-учасниць Євросоюзу було встановлено зобов'язання з дерегулювання та лібералізації електроенергетики. З 1 липня 2007 споживачі всіх 27 країн ЄС отримали право вільного вибору постачальника електроенергії і газу. У результаті реформи європейський ринок електроенергії представляє конгломерат з'єднаних між собою регіональних ринків (Балтія; Східна Центральна Європа; Західна Центральна Європа; Південна Центральна Європа, Північна Європа; Південно-Західна Європа і «Франція-Великобританія-Ірландія») [1, с. 9-10].

Однією з ключових проблем для формування єдиного ринку електроенергії ЄС на даний момент є наявність перевантажень на транскордонних перерізах між регіональними ринками. Проте, з жовтня 2010 року, спотова біржа EPEX підкреслила свої панєвропейські устремління Європейським електроенергетичним індексом ELEX, що розраховується на основі агрегованих кривих попиту і пропозиції на регіональному ринку EPEX. Це відповідає безперешкодній ринковій ціні, тобто без нестачі пропускної потужності при передачі між країнами. Ринкова зона Німеччина / Австрія, Франція і Швейцарія становлять понад третину споживання електроенергії в Європі. Відхилення національних ринкових цін у порівнянні з ELEX пов'язані з перевантаженням мережі. Мета EPEX комплексного регіонального ринку підтримувати більш широке використання імпліцитного акціонування у разі перевантаження («ринку з'єднання»). 9 листопада 2010 р., ринок з'єднань був успішно створений для оптових ринків Бельгії, Нідерландів, Люксембургу, Франції і Німеччини / Австрії. Це означає, що, поряд з Nord Pool, у даний час існує другий транскордонний внутрішньоденний трейдинговий регіон. У грудні 2010 року на Флорентійському Форумі запропоновано об'єднати дві ринкові області в єдину внутрішньоденну трейдингову платформу.

Найбільш розвиненим ринком вважається ринок Північної Європи, особливо його скандинавська частина, де на біржі NordPool організовані торги «на добу вперед» і балансує ринку. На цьому ринку спостерігаються одні з найнижчих цін в Європі, а ліквідність перевищує 30%.

На території ЄС діє 9 основних бірж електроенергії: NordPool, EEX, IPEX, Pownext, APX NL, APX UK, Belpex, Endex і Omel проте в останні роки відзначається тенденція до злиття бірж і розширення охопленої ними території. На всіх біржах торгівля здійснюється в режимі «на добу вперед», на деяких з них також існують внутрішньоденні, балансуєчі і ф'ючерсні ринки [1, с. 25; 3, с. 12-16].

Незважаючи на проведену лібералізацію, у багатьох країнах зберігається істотна частка регульованих поставок електроенергії. Більшою мірою це стосується нових членів ЄС – Болгарії, Естонії, Литви,

Латвії, Угорщини, Польщі, Румунії, Словаччини, однак регульовані тарифи для споживачів зберігаються і в деяких країнах з розвиненими ринками, таких як Франція та Італія.

Ринок потужності ЄС в явному вигляді відсутній, але в окремих країнах (наприклад, Іспанії), діють неринкові механізми плати за потужність: всім виробникам, які подають ринкові заявки, виплачується фіксований збір (встановлюється в адміністративному порядку), навіть якщо запропонована ними електроенергія не була відібрана через зростання ціни [4, с. 12]. Подібний ринок потужності діє і в Росії.

Функції передачі електроенергії та управління режимами енергосистем в більшості країн організаційно об'єднані і виконуються Системними операторами (TSO). На території ЄС діють в даний момент 34 системні оператори, об'єднані в асоціацію ENTSO-E, яка відповідно до Третього Пакету енергетичних законів здійснює функції загальноєвропейського планування і координації функціонування паралельно працюючих енергосистем. Проте, на жаль, Третій Пакет не вирішує питань асиметрії інформації на ринку.

Консолідація регіональних ринків також значно посилює конкуренцію на ринках електроенергії. У той час як антимонопольні органи скандинавських країн виконують свої регулятивні функції роками, створюючи загальну енергетичну біржу Nord Pool, використовують регіональні показники концентрації, німецький антимонопольний орган досі слідує суто національному підходу. Дані про фактичне виробництво електроенергії зі звичайних електростанцій, а також вітрових та сонячних електростанцій, представляються з точністю до години на головній сторінці EEX.

Німеччина є сьомим за величиною енергетичним ринком в світі після Китаю, США, Росії, Індії, Японії і Канади. Німеччина використовує енергію дуже ефективно. Так в 2010 році, споживання енергії в Німеччині склало близько 192 кг умовного палива на 1000 євро валового внутрішнього продукту. Річне валове споживання електроенергії в Німеччині у 2011 р. становило 607,8 млрд. кВт-год з мережевими втратами всього 4,5%, що є дуже низькими порівняно з середньоєвропейськими. Загальна встановлена потужностей всіх електростанцій у Німеччині склала 165 859 МВт станом на 31 грудня 2011 року. Виробництво в Німеччині було доповнене імпортом електричної енергії в розмірі 42,0 млрд. кВт-год. Експорт 59,0 млрд. кВт-год привів в черговий раз до перевищення експорту над імпортом. Німеччина є центром європейської торгівлі. Після аварії на японській атомній електростанції «Фукусима» Федеральним урядом був введений Мораторій на експлуатацію восьми застарілих атомних електростанцій, що спричинило ще більшу нестачу потужностей в країні щонайменше в розмірі 8,4 ГВт.

Федеральний уряд Німеччини збільшив на 46,0 млрд. євро (46% від вартості) оподаткування акцизами в галузі енергетики (нафтопродукти і електроенергію). Пільгові тарифи застосовуються для обробної промисловості і для сільського господарства.

Обсяг торгів у 2011 році на Європейській енергетичній спотовій біржі (EPEX: Австрія, Німеччина, Франція, Швейцарія) та Європейській енергетичній біржі (EEX) зростає [6, с. 37; 7, с. 5-8].

Дані за двосторонніми договорами, надані Bundesnetzagentur (або Федеральним мережевим агентством Німеччини), свідчать, що 4707 млрд. кВт-год були продані на ринку електроенергії в 2009 році через брокерські платформи. Фінансова криза лише незначно вплинула на обсяги торгівлі і на оптові ціни на електроенергію. Спотові ціни на ринку електроенергії в 2011 році перевищили значення минулого

року, хоча низькі температури в кінці року зіграли важливу роль. У порівнянні з трьома ціновими зонами Німеччина / Австрія, Франція та Швейцарія, в Німеччині / Австрії були найнижчі ціни на ринку [7, с. 5-8].

В виробництві, передачі і розподілі електроенергії в Чеській Республіці провідне положення займає компанія Ceske Energetické Zavody (CEZ), під контролем якої знаходиться 72% загального обсягу електроенергії, що виробляється в країні. CEZ є акціонерним товариством, 67,61% акцій якого належить державі. Основна частина спожитої електроенергії виробляється на ТЕС, що працюють на вугіллі. В останні два десятиріччя зростає частка електроенергії виробленої на АЕС та ГЕС.

CEPS AS («CEPS») є єдиним оператором передачі в Чехії, і в даний час його 100% акцій належать державі. CEPS відповідає за паралельну роботу з енергосистемами сусідніх країн через трансграничні лінії відповідно до обов'язкових норм УСТЕ. У 2001 році CEPS став володарем виключної ліцензії на передачу електроенергії, яка діє до 2026 року. У 2001 році держава створила акціонерне товариство, оператор Trhu s elektinou («Оператор ринку»). Загальна номінальна пропускна спроможність трансграничних ліній (високої напруги) становить понад 50% від встановленої потужності всіх джерел генерації Чеської Республіки, проте використовуються вони лише на 24%. Чеська енергосистема забезпечує передачу транзитних потужностей в сусідні системи. Зокрема, оператор системи взаємодіє з SEPS в Словаччині, PSE в Польщі, APG в Австрії та VET і EON в Німеччині. Доступ до міждержавних перерізів відбувається шляхом проведення щорічних, щомісячних і щоденних аукціонів на основі двосторонніх угод між операторами систем передачі з обох сторін.

В Чеській Республіці діють вісім регіональних розподільчих компаній («Reas»), кожна з яких має природну монополію у відповідній області. CEZ контролює розподільчу діяльність п'яти з них, а німецька енергетична компанія E.ON володіє двома. Оскільки на ринку домінуюче становище займає CEZ, то конкуренція на оптовому ринку обмежена. Формування ціни на електроенергію відбувається на Празькій енергетичній біржі (PXE), яка 17 липня 2007 року почала комерційну діяльність з торгівлі електричною енергією в Чехії. Празька енергетична біржа – перший ринок у своєму роді в Центральній і Східній Європі – дає можливість її учасникам торгувати електричною енергією товарними ф'ючерсними контрактами з щомісячною, щоквартальною чи щорічною поставками (ф'ючерси потужності). Відповідно до Закону про енергетику, регулювання сектору, покладено на: Міністерство енергетики; Управління з регулювання енергетики, і Інспекцію Державної енергетичної ради. Захист від антиконкурентної поведінки передбачено Законом про захист економічної конкуренції № 143/2001СБ, з поправками (ã 143/2001Sb., o ochranu hospodářsk soutilu («Закон про конкуренцію»). Кожна компанія, що займається виробництвом, передачею, розподілом і торгівлею на роздрібному та оптовому ринках повинна отримати ліцензію від Управління з регулювання енергетики (за винятком ядерних об'єктів). У той час як ліцензії на виробництво, передачу, розподіл і функціонування на ринку мають фіксовану тривалість дії, що не перевищує 25 років, ліцензії на роздрібне постачання надається на 5 років [8, с. 10-12].

У Словаччій Республіці провідне місце в галузі електроенергетики займає державне підприємство з виробництва електроенергії Slovenske Elektrane (SE). У січні 2002 року зареєстрована SEPS, як окрема державна компанія з передачі енергії в Словаччині, яка була приватизована у 2002 році. Сукупний попит на електроенергію в Словаччині у 2011 році склав 28,9

млрд. кВт-год. Внутрішнє виробництво становило 31,1 млрд. кВт-год, і країна була нетто-експортером 2,2 млрд. кВт-год. Розмір роздрібного ринку (в тому числі передача та розподіл збитків) склав близько 26 млрд. кВт-год у 2011 році. Пропозиції на словацькому ринку в значній мірі сконцентровані. Хоча є принаймні 5 генеруючих приватних станцій розміром більше 100 МВт встановленої потужності, інша частина станцій належать до однієї державної генеруючої компанії, SE. У той же час країна електрично зв'язана з більшістю своїх сусідів. Трансгранична потужність ліній становить 3500 МВт, що еквівалентно 44% встановленої генеруючої потужності. З цієї пропускної здатності використовується лише 1200 МВт за довгостроковою угодою про транзит. Оптовий ринок електроенергії в Словаччині в основному базується на двосторонній торгівлі між SE, дистриб'юторами і великими споживачами. В країні немає оптового ринку. Ціни формуються виходячи з попиту і пропозиції на Празькій енергетичній біржі, учасниками якої є словацькі компанії [9, с. 47-48; 10, с. 31-32].

У 1992 році Угорський електроенергетичний трест (MVMТ) був перетворений в дворівневу систему пр'язаних акціонерних компаній, причому компанія верхнього рівня була названа «Угорською енергетичною компанією Лтд.» (MVM Rt.), яка одночасно виконувала функції власника і контролера. Електростанції, розподільчі компанії та мережева компанія утворили другий рівень. Закон про електроенергію 1994 підготував сектор до приватизації. Була створена система єдиного покупця, і в кінці 1995 року всі шість регіональних розподільчих компаній і більшість ТЕС були приватизовані. MVM Rt. залишалася державною компанією. З лютого 2002 року незалежний оператор системи MAVIR Rt. (колишній Національний центр управління електроенергетикою) був виведений зі складу MVM Rt. Його новим власником стало Міністерство економіки. У 2001 році парламент Угорщини ухвалив новий закон про електроенергію, який відкрив ринок електроенергії в Угорщині з 1 січня 2003. Угорське енергетичне бюро відповідає за ліцензування поставок і продажів електроенергії, наглядає за задоволенням споживчого попиту і за дотриманням стандартів надання послуг, а також захищає інтереси споживачів. Під контролем держави перебуває 35% галузі. Найбільшою державною генеруючою компанією є MVM Rt. Інші, 65%, належать приватним енергетичним компаніям, які є учасниками ринку: трейдери, оператори розподільчої мережі, універсальні постачальники (електрика, газ, тепло). Електроенергетичні корпорації MVM Rt, Korlea Invest Holding AG, Energy Trading Company, s.r.o. (Угорщина), Magna E.A. s.r.o., Power Trade a.s., Slovenské elektrárne a.s., Stredoslovenská energetika a.s. (Словаччина), RWE AG (Великобританія), E.ON AG (Німеччина), EdF (Франція) на ринку електроенергії Угорщини мають в своєму розпорядженні десятки й сотні контрактів на купівлю-продаж електрики, навіть у кількох країнах, що дає їм можливість балансувати електричні й фінансові потоки, вигравши на перепродажу [11, с. 11].

Угорський ринок електроенергії включає в себе наступні сегменти (субринки): ринок двосторонніх контрактів; ринок централізованої торгівлі електроенергією (біржа – HUPX, PXE): «на добу вперед» (короткострокові контракти); на рік, квартал, місяць (довгострокові контракти); ринок централізованої торгівлі правами на пропускну здатність міждержавних ліній електропередачі, продаж прав на пропускну здатність здійснюється за методом одностороннього аукціону, організованого MAVIR Rt за участю системних операторів відповідних країн (постачальники електроенергії з Австрії, Румунії, Сербії, Хорватії, України, Словаччини); ринок системних послуг, що

надаються оператором системи MAVIR Rt суб'єктам ринку з метою підтримки якості та надійності енергопостачання; ринок фінансових інструментів, призначених для хеджування угод з купівлі-продажу електроенергії від непередбачуваних змін ринкової ціни. Особливу роль виконує балансуєча група – КАТ, в яку входять менеджери з балансування контрактів учасників ринку [12, с. 4-9; 13, с. 24-28]. Ліцензування діяльності з роздрібною торгівлю здійснюється на 10 років і може бути продовженою. Що стосується ліцензування нових генеруючих потужностей, то порядок ліцензування залежить від розміру станції. Для станції, більше 50 МВт, потрібна ліцензія на вибір основного палива станції, ліцензія на введення нової станції і ліцензія на генерування електроенергії. Для нових потужностей до 50 МВт, ці ліцензії видаються за однією, так званою «спрощеною» процедурою ліцензування.

Впродовж найближчого року об'єднаний чеський і словацький ринок електроенергії зіллється з угорським. Відповідний меморандум підписали енергетичні компанії трьох країн [7, с. 15-20; 14].

У Польщі було проведено розмежування діяльності з вироблення, передачі та розподілу електроенергії. Здійснено заходи щодо лібералізації в області виробництва електроенергії, і прийнято нове законодавство з метою подолання ряду перешкод, створюваних існуючими довгостроковими договорами. Польське електроенергетичне підприємство (Polskie Sieci Energetyczne – PSE) є оператором національної мережі і має кілька довгострокових контрактів з електростанціями. Такі договори спрямовані на забезпечення повернення капітальних затрат виробників і недопущення втрати їх активів. Було також здійснено юридичне відокремлення діяльності Оператора енергосистеми (TSO). Більше того, в Польщі існує незалежний орган з регулювання в галузі енергетики (ERA), який, серед іншого, відповідає за затвердження тарифів на електроенергію і видачу концесій на діяльність електроенергетичних компаній. Державні підприємства об'єднані в чотири вертикально-інтегровані групи і частково приватизовані через розміщення міноритарних пакетів. Це групи – Polska Grupa Energetyczna, Energetyka Poludnie, Grupa Energa і Grupa Enea. Всі вони поєднують виробництво, розподіл і торговельну діяльність. В Польщі розвинутий оптовий конкурентний ринок, на якому PSE Оператор (Polskie Sieci Elektroenergetyczne S. A. – польська мережева компанія) – відповідає за балансування польської електроенергетичної системи [7, с. 22-23]. Це досягається за рахунок механізму погодинного балансування. В Польщі прийнятий режим доступу третьої сторони. Міністру економіки підконтрольний президент Управління з регулювання енергетики (ERA). Президент Управління призначається прем'єр-міністром. Як правило, всі рішення Президента Управління можуть бути оскаржені в Суді, що розглядає справи споживачів та з захисту конкуренції у Варшаві. Оскарження його рішень відбувається в апеляційному суді у Варшаві, а потім, в обмеженій кількості випадків, у Верховному суді. Ліцензії на діяльність видаються на строк не менше 10 років і не більше 50 років. Ліцензія може бути видана тільки підприємству, що створене в будь-якій державі-члені ЄС. Попит на електроенергію має тенденцію до зростання. Мито з імпорту електроенергії становить 5% від обсягу поставок [7, с. 24-28; 11].

Ступінь відкриття ринку електроенергії в Румунії збільшився з 40% до 55% (в 2006 році – 80%) рішенням Уряду № 1823 від 28 жовтня 2004 р. Єдиним критерієм для отримання статусу вільного споживача залишається обсяг річного споживання – 1 ГВтч/рік (Наказ ANRE № 9 від 8 березня 2005). Новий Комерційний кодекс для оптового ринку електроенергії,

затверджений в жовтні 2004 р. передбачав удосконалення оптового ринку електроенергії на день вперед (DAM); створення балансуєчого ринку (BM); удосконалення механізму розміщення трансграничної потужності; удосконалення ринку допоміжних послуг; визначення пріоритетності виробництва (в основному поновлювана енергія і ефективна когенерація). Починаючи з жовтня 2004 року погодинні розрахунки заміняють щомісячні розрахунки на оптовому ринку електроенергії.

З листопада 2004 року в Румунії введено систему квот і ринок зелених сертифікатів. Постачальники зобов'язані купувати квоти зелених сертифікатів, починаючи з 0,7% у 2005 році і до 4,3% у 2010 році. Зелені сертифікати видаються TSO виробникам електроенергії, що використовують вітер, сонячну енергію, біомасу та гідро джерела. Зеленими сертифікатами можуть користуватися тільки ГЕС менше 10 МВт. Була введена і почала працювати з січня 2005 року схема просування ефективної когенерації. Згідно з цією схемою постійні витрати ефективного когенеруючого блоку покриваються платою за системні послуги TSO. Рішенням Уряду у серпні 2004 року було скасовано зобов'язання створювати чіткі рамки регулювання для гідро виробників, Hidroelectrica більше не зобов'язана брати участь в оптовому ринку електроенергії в умовах повного регулювання [14].

Побудована в середині 1990 рр. єдина в Румунії АЕС «Чернавода» з двома реакторами потужністю по 700 МВт. покриває 18% потреб країни в електроенергії. У 2015-16 рр. передбачається ввести в дію ще два блоки цієї АЕС, також по 700 мВт. Румунія має намір побудувати нову, другу за рахунком власну атомну електростанцію до 2030.

У Молдові держава є власником підприємства-монополіста з вироблення електроенергії, хоча є плани з приватизації трьох з шести найбільших електростанцій. Незалежний регулюючий орган – Національне Агентство з регулювання в енергетиці (НАРЕ) – здійснює контроль над тарифами, що стягує підприємство з передачі електроенергії «Молдтранселлектро». У Молдові є п'ять розподільчих компаній. У 1999 році іспанська фірма Union Fenosa придбала три з них: RED Nord (22,93% від загального числа споживачів, 17,17% від загального обсягу електроенергії – держ. компанія); RED Nord-Vest (13,56% від загального числа споживачів і 8,89% від загального обсягу електроенергії – держ. компанія); RED Union Fenosa (63,51% від загального числа споживачів і 73,94% від загального обсягу електроенергії – приватна компанія). Інші дві компанії – державні. Розроблено проект Правил ринку електроенергії, які поряд з прямими двосторонніми договорами передбачають становлення балансуєчого ринку. 6 повітряних ліній електропередачі (330 кВ) забезпечують паралельну роботу з електроенергетичною системою України. Електроенергетична система Молдови з'єднується з системами Румунії та Болгарії через 400 кВ лінію (МГРЕС-Ісакча-Добружа). Чотири 110кВ повітряні лінії електропередачі забезпечують з'єднання з електроенергетичною системою Румунії в «острівному режимі». Хоча Молдова виробляє електроенергію всередині країни, вона дуже залежить від імпорту електроенергії.

Ринок електроенергії в Республіці Молдова – це регульований ринок, і в даний час він не може бути лібералізований. Тарифи на передачу електроенергії затверджуються НАРЕ і застосовуються по відношенню до всіх розподільчих компаній, постачальників і споживачів, підключених до мережі передачі електроенергії. НАРЕ вимагає від власника ліцензії на передачу електроенергії застосовувати однаковий тариф для всіх учасників ринку електроенергетики [10, с. 33,64].

У Білорусі «Біленерго» керує промисловою і економічною діяльністю підприємств сектора. Цей концерн складається з шести національних електроенергетичних підприємств, а також дослідних, проектних і будівельних компаній. Національні електроенергетичні підприємства є вертикально-інтегрованими компаніями, що належать державі і складаються з електростанцій та електричних і теплових мереж.

Загальна встановлена потужність виробництва електроенергії в 2011 році становила до 8247 МВт. Загальний обсяг виробництва електроенергії склав до 29,92 млрд. кВт-год. Загальний обсяг імпорту електроенергії (в основному, з Росії) становив до 9406 млрд. кВт-год (2011 р.), а загальний обсяг експорту електроенергії – 5062 млрд. кВт-год (2011 р.). В даний час торгівля електроенергією ведеться з Росією і Україною, а передача електроенергії здійснюється концерном «Біленерго». Загальний обсяг споживання електроенергії склав до 30,54 млрд. кВт-год (дані за 2011 р.). Тарифи на експорт і транзит електроенергії є предметом переговорів між адміністративними суб'єктами сторін і встановлюються у відповідних договорах. Збір за митне оформлення сплачується після проведення митного оформлення імпорту та експорту електроенергії в розмірі 0,15% від вартості поставки енергії (за винятком експорту/імпорту з Росії). Мита на експорт відсутні. Митні збори не сплачуються при імпорті електроенергії з країн СНД. Мита на електроенергію, що надходить із зарубіжних країн, становлять 5%. Укладення контрактів на імпорт енергії проводиться у відповідності з економічною доцільністю імпорту та енергетичною безпекою Республіки. В даний момент визначення правил і процедур для розподілу потужності передачі по міждержавних ліній передачі відсутні. Оптова торгівля енергією в Республіці здійснюється за допомогою «єдиного покупця» на основі двосторонніх контрактів (концерн «Біленерго» – це оптовий покупець імпортової і надлишкової електроенергії регіональних енергосистем і продавець цієї електроенергії в енергосистемі з дефіцитом). Обмін енергією, а також ринок у режимі реального часу відсутні, а балансування енергопостачання забезпечується укладеними контрактами [10, с. 32-33, 65; 15].

Слід зазначити, що щорічно населення планети збільшується на 80 мільйонів чоловік. В даний час приблизно чверть світового населення 6,9 млрд. чоловік ще не мають доступу до електрики. Споживання електроенергії буде зростати швидше, ніж будь-яка інша форма енергії. Можливо збільшення попиту буде гальмуватися в короткостроковій перспективі через поточні світові економічні кризи, однак, у середньостроковій перспективі зазначені фактори будуть знову домінувати в розвитку. Очікується, що сьогоднішнє споживання електроенергії 18 921 млрд. кВт-год збільшиться приблизно на 75% до 33 265 млрд. кВт-год по всьому світу до 2030 року. А в Європейському Союзі ця величина становитиме 3700 млрд. кВт-год (25%) до 2030 року. Такий прогноз на конгресі в Катарі озвучив голова ради директорів і головний керівник американської нафтогазової корпорації Екхон Мобіл Рекс Тіллерсон. На його думку, світова економіка в цей період зросте більш ніж у два рази [5, с. 8-9].

Висновки з проведеного дослідження. На сьогоднішні темпи щорічного зростання попиту на електроенергію в Європі складають близько 1,7%. Попит в основному формується за рахунок великих промислових та побутових споживачів країн Європи, що відчувають постійний брак продукту та змушені займатися пошуком нових енергозберігаючих технологій.

Ціни на електроенергію визначаються на спотових ринках, і мають велику волатильність, що становить значну приховану загрозу при недостатній інформованості суб'єктів господарювання на ринку. Тобто, особливою прихованою характеристикою ринку є асиметрія інформації, що може призвести до таких

наслідків для учасників ринку, як: несприятливий відбір та моральний ризик, а то і до занепаду ринку взагалі. Фізичний відвід електроенергії, економічний відвід та виробництво електричної енергії нижче собівартості є діями з боку виробників електроенергії, що приводять до підвищення морального ризику на ринку електроенергії. В свою чергу споживачі, надаючи перевагу товару без додаткових характеристик компанії, що не є соціально відповідальними, через свою неінформованість, провокують зниження присутності в товарі нефункціональних характеристик, аж до повного зникнення таких товарів, що призводить до несприятливого відбору на ринку.

Кожен ринок електроенергії в Центральній-Східній Європі має свої особливості. Проте, ринки країн-членів ЄС є найбільш лібералізованими та дерегульованими. Встановлення цін на електроенергію відбувається за допомогою ринкових механізмів, а саме балансу попиту і пропозиції на енергетичних біржах РХЕ, ЕЕХ.

На електроенергетичних ринках Європи законодавчо врегульовано вільне входження, розвивається конкурентне середовище.

На відміну від країн ЄС ринки пострадянських держав залишаються під державним регулюванням, особливо Білорусі та Молдови. Попит в основному формується за рахунок великих промислових та побутових споживачів, споживачами країн ЄС, що відчувають постійний брак продукту та змушені розробляти нові енергозберігаючі технології. Ціни на електроенергію приблизно вдвічі нижчі в пострадянських країнах ніж в країнах ЄС, так само і технічні характеристики товару, що головним чином слугує бар'єром для виходу на ринки ЄС. Проте, споживацька потреба в електричній енергії на цих ринках не в повній мірі задоволена, і залишається нагальною, тому доцільно розвивати продаж і виробництво електричної енергії, забезпечуючи безперервне її споживання. А враховуючи специфіку електроенергетичного ринку і те, що рівноважні ціни на ньому дуже волатильні і швидко змінюються відповідно до зміни попиту, як споживачу, так і виробнику досить складно уникнути впливу асиметрії інформації. Асиметрична інформація є небезпечною для будь-якого національного ринку. Навіть за підвищення доходів покупців може зводитися нанівець ефект кривої Енгеля, за якою споживачі при зростанні доходу роблять вибір на користь більш якісних товарів.

Головним чином асиметрія інформації на даних ринках проявляється в таких діях з боку виробників, як: фізичний відвід електроенергії, економічний відвід та виробництво електричної енергії нижче собівартості (ці дії відносяться до морального ризику). Проте споживачі, надаючи перевагу товару без додаткових характеристик через свою неінформованість, провокують зниження присутності в товарі цих нефункціональних характеристик, аж до повного зникнення таких товарів (несприятливий відбір), що підтверджується теорією ринків з асиметричною інформацією.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Market observatory for energy / Directorate-General for energy. EUROPEAN COMMISSION. Belgium, 2011.
2. EU Energy and Transport in Figures. Statistical Pocket book 2011 / European Commission, 2012.
3. Енергетика 2020. Стратегія конкурентоспроможної, сталої і безпечної енергетики / Повідомлення Європейської комісії для Європейського парламенту, Ради, Європейського економічного і соціального комітету і Комітету регіонів. Брюссель, 10.11.2010.
4. Key World Energy Statistics 2010. International Energy Agency, 2010.
5. Facts and Figures. Electricity Generation. VGB Power Tech. 2010/2011.

6. Energy for Germany 2011. Facts, outlook and opinions in a global context / Weltenergierat – Deutschland e.V. 2012 – P. 37.
7. Market Observatory for Energy // European Commission. Directorate-General for Energy / Volume 3, Issue 4: October 2011–December 2011. – P. 5–8.
8. A Guide to Electricity Markets in Central and Eastern Europe / CMS Cameron McKenna LLP. – 2011.
9. Maija Ruska & Lassi Similä. Electricity markets in Europe. Business environment for Smart Grids. / VTT Tiedotteita – Research Notes 2590. – Espoo, 2011.
10. Региональные рынки электроэнергетики в странах ДЭХ / Секретариат Энергетической Хартии. Брюссель, октябрь 2009.
11. Tamás Jászay. Generation Investment Case: Stakeholders, Key Issues, Obstacles and Objectives. RWE Hungária Geneva, 22-24 November, 2011.
12. István Pataki. The «Hungarian Case» / Hungarian Energy Office. 8th Baltic Electricity Market Mini-Forum. April, 2010.
13. Annual Report 2010. PRAGUE ENERGY EXCHANGE. – 2011.
14. Н. Оприс. Новости по странам – Румыния / 5-е Ежегодное собрание Региональной Ассоциации органов регулирования энергетики. // Национальное агентство по регулированию электроэнергетики и теплоснабжения Румынии – ANRE. Будапешт, Венгрия. 14 апреля 2005 г.
15. Рынок электрической и тепловой энергии. Сайт ГПО «Белэнерго» // [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.energo.by/news/p11.htm>.

УДК 336.761:336.01

Орехова Г.О.

аспірант кафедри «Міжнародна економіка»,
Донецький національний університет

УЧАСТЬ УКРАЇНИ У ПРОЦЕСАХ МІГРАЦІЇ ФОНДОВОГО КАПІТАЛУ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД

THE PART OF UKRAINE IN PROCESS OF MIGRATION STOCK CAPITAL: EUROPEAN EXPERIENCE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена участі України у процесах міграції фондового капіталу на європейському досвіді. Дослідження полягає в розгляді процесів функціонування фондового ринку як складової фінансової системи національної економіки, де розглядається вплив світового ринку на розвиток окремих європейських країн.

Ключові слова: фондовий ринок, цінні папери, валютно-фінансова інтеграція, інтернаціоналізація ринків, європейські ринки капіталів.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена участию Украины в процессах миграции фондового капитала на европейском опыте. Исследование состоит в рассмотрении процессов функционирования фондового рынка как составной финансовой системы национальной экономики, где рассматривается влияние мирового рынка на развитие отдельных европейских стран.

Ключевые слова: фондовый рынок, ценные бумаги, валютно-финансовая интеграция, интернационализация рынков, европейские рынки капиталов.

ANNOTATION

The article is dedicated to the Ukraine's participation in the processes of migration stock of capital in the European experience. The essence and reasons of functioning of the securities market as a component of the financial system of national economy and the influence of the world market on the development of particular European countries are investigated.

Key words: stock market, securities, monetary and financial integration, globalization of markets, Eurocurrency market.

Актуальність теми дослідження. У другій половині XX століття однією з найвизначніших тенденцій розвитку світової фінансової системи стала валютно-фінансова інтеграція. В умовах глобалізації та посилення конкуренції жодна країна не спроможна досягти економічного і соціального зростання самостійно, перебуваючи в економічній ізоляції від решти світу. Невіддільною рисою останніх десятиліть XX та початку XXI століття стало помітне зростання ролі фінансових ринків у розвинутих країнах, а також їх поява у країнах із перехідною економікою. Найбільш динамічного розвитку набув такий сегмент світового фінансового ринку, як ринок цінних паперів. Для багатьох провідних українських компаній сьогодні став актуальним вихід на міжнародні ринки капіталу, особливо враховуючи обмеженість пропозиції інвестиційних ресурсів на внутрішньому українському

ринку. Для цього необхідно прискорити процес інтеграції фондового ринку України у структуру світового ринку капіталу.

Ступень вивченості проблеми дослідження. Ця проблематика не сходить зі сторінок преси і наукової літератури, їй присвячуються спеціальні міжнародні конференції і відводиться усе більш важливе місце у виступах керівників багатьох країн. Дослідженню питань розвитку глобалізації присвячені наукові праці провідних вітчизняних і зарубіжних вчених: О. Білоруса, К. Боулдінга, Л. Брауна, Д. Гвішані, Б. Койлі, В. Леонтьєва, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, Д. Медоуза, Е. Медведкіної, О. Мозгового, В. Новицького, Т. Орехової, А. Поручника, Є. Савельєва, К. Нордстрема, А. Неклеса, Е. Пастеля, А. Почаї тощо.

Мета дослідження складається з теоретико-методологічних обґрунтувань фінансової компоненти розвитку національних економік і розробки науково-практичних рекомендацій щодо подальшої участі України у світових процесах міграції фондового капіталу.

Основна частина. Сучасні корпорації виходять на ринок цінних паперів із декількох причин. Основною метою випуску акцій є фінансування злиття чи поглинання. Останнє відбувається через заміну акцій компаній, які поглинаються, акціями компаній, що поглинають, а потім активно виходять на первинний ринок, здійснюючи емісію цінних паперів. Другою причиною для емісії може бути необхідність зменшення частки запозиченого капіталу в сукупному капіталі корпорації. Вони регулюють структуру свого капіталу за допомогою емісії, заміщуючи новими акціями свої боргові зобов'язання. Третя можлива мета випуску акцій – це фінансування інвестицій у виробничу діяльність. Така необхідність викликана появою у високотехнологічних галузях великої кількості нових компаній, які використовують венчурний капітал [2, с. 174-179]. Особливо це стосується технологій, спрямованих на захист навколишнього середовища. За даними компанії *Ernst & Young Venture Insights*, рівень венчурних інвестицій у чисті технології у світі швидко зростає. У 2003 р. він склав 1,6% усіх світових інвестицій, а у 2011 р. – вже 11%. На середину 2012 р. по всьому світу налічувалося 749 приватних підприємств, які використовували венчурний капітал у цій галузі, із сукупною капіта-

лізацією \$8,9 млрд. [4]. Проте слід зазначити, що джерелом венчурного капіталу є, зазвичай, кошти інституційних інвесторів, які володіють великими активами і можуть ризикнути їх частиною. Для більшості малих фірм у традиційних галузях економіки реальних можливостей досягти таких розмірів, які б дозволили здійснити емісію, майже немає. Таким чином, емісія нових акцій на сучасних ринках цінних паперів є невеликою і не завжди спрямована на мобілізацію вільних грошових ресурсів для фінансування економіки, як це відбувалося на початкових етапах становлення світового ринку цінних паперів. У структурі останнього зменшується масштаб первинного ринку, який поступово втрачає свою роль регулятора інвестицій і економіки у цілому.

Особливістю фондових ринків розвинутих країн є розміщення цінних паперів через посередників, у ролі яких виступають інвестиційні банки. Разом із компанією-емітентом вони визначають умови емісії, у тому числі суму капіталу, строки та умови, і здійснюють безпосереднє розміщення цінних паперів.

Залежно від небанківського або банківського характеру фінансових посередників, виділяють три моделі фондового ринку. Небанківська модель є найбільш характерною для США. За цієї моделі посередниками виступають небанківські компанії, які працюють із цінними паперами. У Німеччині превалює банківська модель, де роль посередників відіграють банки. Третя модель – змішана. Вона найбільшою мірою притаманна Японії. Посередниками тут виступають як банки, так і небанківські установи [3, с. 113-120].

Основною тенденцією розвитку світового валютно-го ринку залишається валютно-фінансова інтеграція фінансових систем. Особливо яскраво ця тенденція виявляється у країнах Європейського Союзу, де введення спільної валюти – євро – дало поштовх до стрімкого зближення економік, а відтак і поступового зрощування фондових ринків європейських країн. При цьому в кожній країні ринок цінних паперів має свої унікальні риси та особливості розвитку.

У Німеччині організацією торгівлі на фондовому ринку традиційно займаються фондові біржі. Німецька біржа проводить операції на ринку цінних паперів уже близько 400 років. Сьогодні вона є інтернаціональним провайдером і забезпечує інвесторам та компаніям-емітентам швидкий і комфортний доступ до світових ринків капіталу. Спектр біржових продуктів та послуг, які вона пропонує, варіює від торгівлі цінними паперами і деривативами до операцій системи електронних торгів, платежів та забезпечення ринковою інформацією. Фондові біржі діють у Франкфурті, Ганновері, Бремені, Штуттгарті, Дюссельдорфі, Гамбургу і Берліні. Електронні торги здійснюються через систему *Xetra*, вперше представлену в листопаді 1997 р. Таким чином, німецька біржа *Deutsche Börse AG* розпочала новий етап у історії фондових бірж.

Сьогодні учасники фондового ринку в більш ніж 20 країнах Європи здійснюють свою діяльність саме через систему *Xetra*. Із її застосуванням продається і купується 90% капіталу компаній, які входять до індексу *DAX (Deutsche Aktien Index)*. Усі німецькі індекси базуються на цінах *Xetra*. Акції 10 266 німецьких та зарубіжних компаній входять у лістинг Франкфуртської фондової біржі [5].

Високоєфективна біржа повинна мати у своєму розпорядженні й високоєфективну систему розрахунків. Для цього 1 січня 2000 р. організації *Deutsche Börse Clearing* і *Luxemburgs Cedel* утворили *Clearstream International* – найбільшу розрахункову організацію в Європі, де зберігаються акції на суму понад 10,3 трлн. євро, а кількість угод на початок 2012 р. складала 2,64 мільйони щомісяця [6].

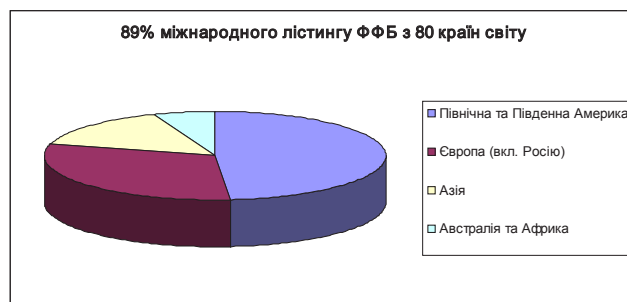


Рис. 1. Структура лістингу Франкфуртської фондової біржі на початок 2012 року [5].

Важливу інформацію про функціонування та стан різних сегментів німецької біржі містять індекси. Торги на німецьких ринках ілюструються цілим сімейством індексів: *DAX (MDAX, HDAX, CDAX, VDAX, SDAX), SMAX, NEMAX 50, STOXX* та ін.

До основного індексу *DAX 30* входять 30 німецьких компаній із найбільшою капіталізацією, які діють у основних галузях промисловості. Це такі підприємства, як *BMW, Deutsche Bank, Deutsche Börse, Deutsche Lufthansa, Deutsche Post, Deutsche Telekom, Henkel, Siemens, ThyssenKrupp, Volkswagen Group* та ін.

Для економіки Швейцарії фондовий ринок є джерелом фінансування відтворення національного капіталу, а також важливою складовою фінансово-кредитної системи. Проте основна роль ринку цінних паперів у Швейцарії полягає у виконанні міжнародних функцій. Більше половини акцій і майже третина облігацій на ньому є іноземними. Фондовий ринок цієї країни підпорядкований монопольним банкам, які виступають як посередники між іноземними позичальниками та кредиторами. Усі операції здійснюються через представників цих банків. Останні також регулюють такі параметри, як, наприклад, порядок емісії. Водночас, державне регулювання ринку майже відсутнє. На позабіржовому ринку діє близько 120 маклерських фірм, але слід зазначити, що частка позабіржових операцій у структурі торгів є відносно невеликою. Існує як касовий ринок, так і ринок строкових операцій.

Основний швейцарський фондовий індекс – *SMI (Swiss Market Index)* – відображає котирування акцій 20 найбільших компаній, на які припадає 85% сукупної капіталізації ринку. До індексу *SMI* входять такі компанії, як *Logitech, Nestle, Credit Suisse, Swatch group, Siemens, Hoffman – La Roche* та ін.

Історія фондового ринку України як незалежної держави почалася тоді, коли у країні стартував процес приватизації. В ході масової приватизації має утворитися найширший прошарок акціонерів, а підприємства, що були державною власністю, повинні використовувати вільні фінансові ресурси фондового ринку, знявши з держави тягар фінансової підтримки [1, с. 21-24].

Сьогодні на фондовому ринку України обертаються акції, державні та муніципальні облігації внутрішньої позики, облігації зовнішньої позики, облігації підприємств, інвестиційні й ощадні сертифікати, державні та компенсаційні сертифікати, казначейські зобов'язання, житлові чеки.

Згідно із чинним українським законодавством, учасниками фондового ринку є індивідуальні та інвестиційні інвестори, емітенти і професійні учасники ринку. Останніх можна поділити на комерційні банки та небанківські установи. Комерційних банків, які мають право здійснювати діяльність на ринку цінних паперів, налічується близько 150, небанківських установ – близько 550. До останніх належать фінансові посередники, торговці цінними паперами, компанії з управління активами, фондові біржі, а також струк-

тури, які забезпечують розрахунки та облік прав власності. Нині в Україні функціонують такі фондові біржі: Фондова біржа ПФТС, БАТ «Українська біржа», ЗАТ «Українська фондова біржа», ЗАТ «Фондова біржа «Іннекс», ЗАТ «Українська Міжнародна Фондова Біржа» (УМФБ), ЗАТ «Українська Міжбанківська Валютна Біржа» (УМВБ), ЗАТ «Придністровська фондова біржа», фондова біржа «Перспектива», Луганська фондова біржа.

Розвиток ринку цінних паперів Україні відображає суперечності перехідного періоду, пов'язаного з корінним реформуванням економіки та соціальної сфери. Незважаючи на те, що за останні десятиріччя ХХ століття вдалося створити досить розвинену і працездатну інфраструктуру і механізми регулювання фондового ринку, сам він в цілому і його організований сегмент, представлений фондовими біржами, відчувають серйозні труднощі, пов'язані зі специфікою нинішнього етапу реформування економіки України [1, с. 173-175].

У стійко функціонуючій ринкової економіки фондовий ринок регулює інвестиційні процеси, приводячи в рух величезні потоки інвестиційного капіталу, сприяючи їх перерозподілу на користь більш привабливих для інвесторів галузей, забезпечуючи тим самим розвиток економіки країни в цілому.

Відповідно до сформованої в світі практики, центральною ланкою фондового ринку є фондова біржа. Індикатори біржової торгівлі, зокрема, динаміка курсів цінних паперів, служать надійним орієнтиром для інвесторів. Фондові біржі розвинутих країн зосереджують у себе значну і саму високоліквідну частину ринку цінних паперів. В переважній більшості країн світу їх постійне звернення обумовлює існування стійкого вторинного ринку, який є невід'ємним і характерною ознакою активно діючої фондової біржі.

На жаль, цими найважливішими якостями українські фондові біржі поки не володіють. Багаторічний перманентна криза в економіці, сертифікатна приватизація, вкрай низький рівень доходів переважної більшості населення ніяк не сприяли ні створенню повнокровного (у загальноприйнятому у світі розумінні) фондового ринку в цілому, ні розвитку біржової торгівлі цінними паперами і самих фондових бірж зокрема. І хоча фондові біржі активно брали участь в процесах грошового етапу приватизації, їм не вдалося організувати у себе хоч трохи значний, ліквідний і стійкий вторинний ринок корпоративних цінних паперів.

Низькі доходи фондових бірж України, які є наслідком маленьких обсягів біржового обороту цінних паперів, є серйозною перешкодою для їх технічного переозброєння, яке б відповідало сучасному світовому

рівню. З іншого боку, вкрай низька ліквідність фондового ринку робить економічно неефективними великі витрати на створення і функціонування відповідних технічних систем. Далека від оптимальності та сама інфраструктура організованого ринку цінних паперів. В силу цих та ряду інших причин фондові біржі стоять перед загрозою повної втрати своїх позицій на фондовому ринку України [9].

Висновки. Український фондовий ринок має необхідні передумови для інтеграції у світові ринки капіталів. В Україні є потужні підприємства-емітенти із динамічно зростаючою капіталізацією, розвиваються системи електронної торгівлі. На ринку цінних паперів України створені всі елементи інфраструктури, притаманні фондовим ринкам розвинутих країн. Геополітичне та гео економічне положення є важливою умовою для ефективного співробітництва з Росією, країнами Балтійського та Чорноморського регіонів, а також Середньої Азії. Фактор співпраці є одним із ключових, оскільки сьогодні основною рисою розвитку ринку капіталу є його інтернаціоналізація. Зокрема, фондовий ринок набуває характеру всесвітнього ресурсу капіталів, що супроводжується гармонізацією національних законодавств країн світу, приведенням їх до єдиних міжнародних стандартів, стандартизацією діяльності операторів ринку та фінансових інструментів. Україна має адаптуватися до нових міжнародних стандартів, викликів і тенденцій у цій сфері. На це й повинна бути спрямована вітчизняна законотворча політика.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Опарін В. Фінанси (Загальна теорія) : навчальний посібник / В. Опарін // – М-во освіти України ; КНЕУ. – К. : КНЕУ, 2007. – 240 с.
2. Пересада А. Портфельне інвестування : навч. посібник / А. Пересада // М-во освіти України ; КНЕУ. – К. : КНЕУ, 2010. – 408 с.
3. Сурен Лізелотт Валютні операції: основи теорії та практики. Пер. з нім. 2-ге видання. – М. : Справа, 2002. – 176 с.
4. Офіційний сайт компанії Ernst & Young [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ey.com>.
5. Офіційний сайт німецької фондової біржі Deutsche Börse AG [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://deutsche-boerse.com>.
6. Офіційний сайт розрахункової організації Clearstream [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.clearstream.com>.
7. Офіційний сайт біржової організації Eurex [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eurexchange.com/>.
8. Офіційний сайт Swiss Exchange біржової компанії Swiss Exchange [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.six-swiss-exchange.com>.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>.

Свердан М.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківського бізнесу,
Університет економіки та права «КРОК»*

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА РЕГІОНУ REGIONAL ECONOMY AND ECONOMIC SECURITY OF REGION

АНОТАЦІЯ

Досліджуються питання економічної безпеки регіону. Визначається необхідність забезпечення економічної безпеки регіону, її національне значення. Розглядається залежність економічної безпеки регіону від регіональної економіки та економічного потенціалу регіону.

Ключові слова: регіон, регіональна економіка, економічна безпека регіону, депресивні регіони, економічний розвиток регіону,

економічний потенціал регіону, механізм забезпечення економічної безпеки регіону.

АННОТАЦИЯ

Исследуются вопросы экономической безопасности региона. Определяется необходимость обеспечения экономической безопасности региона, ее национальное значение. Рассматривается зависимость экономической безопасности региона от ре-

гиональной экономики и экономического потенциала региона.

Ключевые слова: регион, региональная экономика, экономическая безопасность региона, депрессивные регионы, экономическое развитие региона, экономический потенциал региона, механизм обеспечения экономической безопасности региона.

ANNOTATION

The questions of economic security in the region are studied. Determined by the need to ensure the economic security of the region, its national importance. The dependence of the economic security of the region from the regional economy and the region's economic potential is considered.

Key words: region, regional economy, economic security of the region, depressed regions, economic development of the region, economic potential of the region, mechanism to ensure the economic security of the region.

Постановка проблеми. Стан економічної безпеки в країні загалом визначається економічною безпекою окремих її окремих регіонів, їх тісною взаємозалежністю та забезпеченням стійкого розвитку кожного з них. Економічна безпека регіону – це певна економічна самостійність (автономія), яка насамперед проявляється у здійсненні контролю над ресурсами регіону і визначається ринковими можливостями максимального використання конкурентних переваг регіону. Економічна безпека регіону, з іншого боку, це стабільність регіональної економіки, що визначається надійністю в регіоні всіх елементів економічної системи, створення гарантій для ефективного ведення підприємництва та стримування впливу дестабілізуючих чинників.

Таким чином, вимога забезпечення економічної безпеки регіонів повинна бути включена до складу основних засад формування та реалізації регіональної політики. У контексті забезпечення економічної безпеки регіону передбачається в першу чергу здатність до розвитку та прогресу регіональної економіки, що визначається властивістю самостійно реалізувати й захищати регіональні економічні інтереси, здійснювати модернізацію й розширення виробництва, проводити ефективну інвестиційну та інноваційну політику, стимулювати розвиток підприємництва тощо.

Економічна безпека регіону відображає собою певну сукупність умов і чинників, що характеризують поточний стан регіональної економіки, рівень її стабільності та стійкості, поступальність розвитку. Традиційно, економічна безпека розглядається як найважливіша якісна характеристика економічної системи регіону, що визначає її здатність підтримувати нормальні умови життєдіяльності населення, забезпечення ресурсами розвитку регіонального господарства та послідовну реалізацію національно-державних інтересів.

Економічна безпека регіону – це комплекс заходів, спрямованих на стійкий, постійний розвиток і вдосконалення економіки регіону, обов'язково передбачає механізм протидії зовнішнім та внутрішнім загрозам. У комплексі заходів, що утворюють систему економічної безпеки регіону, вирішальне значення має належати механізму попередження загроз, що зароджуються.

З позиції економічної безпеки важливо оцінювати й прогнозувати вплив всіх очікуваних загроз, а також економічний та неекономічний вплив на їх перебіг, але найголовніше – це виявляти можливість різкого спаду та критичного порогу. Одночасно з прогнозно-аналітичної виникає й зворотне завдання, що полягає в розробці й реалізації системи заходів, спрямованих на недопущення настання кризи та на подолання критичного порогу.

В ідеальному випадку економічна безпека регіону ідентифікується, з одного боку, з інтересами його населення, а з іншого – з інтересами держави в цілому.

Хоча в дійсності інтереси регіону часто замінюються іншими поняттями, інтереси України – інтересами центральної влади у державі, а інтереси населення – інтересами окремих верств населення.

Економічна безпека регіону, таким чином, є найважливішою якісною характеристикою регіональної економічної системи. Трансформаційні процеси на регіональному рівні економіки супроводжуються зазвичай спадом виробництва, безробіттям, дестабілізацією господарства, проявляється через диспропорції між сукупним попитом та пропозицією, високу інфляцію, значний дефіцит місцевого (регіонального) бюджету, нестійкий валютний курс та інші негативні моменти.

Виходячи із сукупності передумов забезпечення стабільної ситуації в регіональній економіці, питання економічної безпеки регіону виступає одним з головних, зважаючи на його загальнодержавну важливість. Найвищий рівень економічної безпеки регіону досягається за умови, що весь комплекс показників перебуває в допустимих межах порогових значень, а порогові значення одного показника досягаються не на шкоду іншим. Проте, існуючі системи оцінки економічної безпеки не мають універсального характеру і скоріше призначені для промислових регіонів. Вони не є прагматичними для регіонів, де пріоритетним напрямом економічного розвитку є невиробнича сфера чи туризм. Незворотність економічних процесів, що відбуваються в Україні й спрямованих на створення сучасної сильної держави, перебуває в залежності із економічним розвитком регіонів та їх економічною безпекою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічна безпека регіону визначає здатність регіональної економіки постійно підтримувати послідовну реалізацію національно-державних інтересів, стійку й надійну дієздатність господарюючих суб'єктів, нормальні умови життєдіяльності населення.

Економічний потенціал регіону виступає основою його розвитку. Ще наприкінці ХХ ст. поняття «розвиток» отримало якісно нове доповнення – «стійкий». Концепція сталого розвитку була прийнята на конференції ООН в Ріо-де-Жанейро в 1992 р. Сталий розвиток – це такий розвиток, який задовольняє потреби теперішнього часу, але не ставить загрозу спроможності майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби [10].

Поняття «економічна безпека» вперше було запроваджене в 1994 р. Г. А. Пастернак-Таранушенко. В цілому Г. А. Пастернак-Таранушенко дає визначення економічної безпеки на макrorівні, зазначаючи, що «економічна безпека – це стан держави, що забезпечує можливість створення і розвитку умов для плідного життя її населення, перспективного розвитку її економіки в майбутньому та зростання добробуту її мешканців» [8].

Регіональна економіка часто розглядається у контексті національної економіки. Відповідно, насамперед визначається національний рівень економічної безпеки, а надалі – й економічна безпека регіонів. Про це свідчать праці багатьох досліджень, зокрема [5; 13].

Зважаючи на економічну основу безпеки регіону, коло питань має відношення всебічного характеру до процесів економічного відтворення й розвитку на регіональному рівні. Це є основним при визначенні рівня економічної безпеки регіону. Саме на цій позиції акцентується увага у численних працях [4; 11; 12].

Загальні засади національної економічної безпеки та економічної безпеки регіонів передбачені в Конституції України [1]. Національним законодавством визначаються основи економічної безпеки регіонів у контексті забезпечення макроекономічної безпеки в країні. Закон України «Про основи національної безпеки України» (№ 964-IV від 19 червня 2003 р.)

визначає, що в Україні «передбачається цілісність національної економіки», а також «створення конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки та забезпечення постійного зростання рівня життя і добробуту населення». Це ж стосується і регіонів та їх економічної безпеки, стосовно яких зазначається також й можливість певного ризику як «загроза проявів сепаратизму в окремих регіонах України».

Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» (№ 3275-VI від 21 квітня 2011 р.) визначає, що «стимулювання розвитку регіонів здійснюється з метою забезпечення їх сталого розвитку в інтересах усієї України, підвищення рівня життя населення створення рівних умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів України». Особлива увага відводиться депресивним територіям та механізмам їх відновлення й розвитку.

Отже, економічна безпека регіонів та її забезпечення є очевидними. При цьому, постійно наголошується на необхідності посилення політики стимулювання економічного розвитку як бази і фундаменту забезпечення економічної безпеки регіонів.

Постановка завдання. Метою пропонованої роботи є узагальнена характеристика й аналіз проблемних елементів у процесі забезпечення економічної безпеки регіону. Аналізується прямий взаємозв'язок економічної безпеки регіону з регіональною економікою.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах у науковому, господарському чи побутовому обороті використовуються різні поняття й визначення регіону, що може ускладнювати вивчення регіональної проблематики. Це позначається, відповідно, на формулюванні концепцій регіональної економіки та економічної безпеки регіону.

Загалом, під регіоном може розумітися: 1) значна частина території країни із схожими географічними, природно-кліматичними умовами, схожою спеціалізацією виробничо-економічних комплексів, соціально-економічними проблемами (незважаючи на те, що подібні регіони є досить замкнутими у виробничо-економічному відношенні, тим не менше вони не є державними утвореннями, не мають юридичного статусу та чітко визначених кордонів; таке поняття регіону є найменш суворим і використовується в ненауковому обороті); 2) економічний район країни (це визначення є більш точним різновидом першого, оскільки економічні райони мають певні межі, проте вони не мають державного статусу і органів управління; це поняття регіону все більше виходить з обороту і використовується переважно в економічній географії); 3) одиниця державного устрою в країні (з точки зору питань регіонального управління це поняття є найбільш точним, оскільки регіон є державним утворенням, що здійснює на своїй території державну владу).

Регіон як господарська система відображає собою частину території країни, в межах якої функціонує та розвивається система взаємодії між господарюючими суб'єктами, а також між господарюючими суб'єктами та органами влади й управління різних рівнів. В умовах ринкової економіки, різноманітності форм власності тощо регіон як господарська система може розглядатися як відносно самостійний об'єкт господарського регулювання.

Господарська система регіону наділена всіма ознаками складної соціально-економічної системи: 1) цілісність території (адміністративні кордони); 2) складність організації; 3) ієрархічність; 4) цілеспрямованість функціонування всього господарського комплексу в цілому та його окремих ланок; 5) самоорганізація; 6) специфічність розвитку. Таким чином, під регіональною економікою (регіональною економічною системою) розуміється складна соціально-економічна система, що забезпечує взаємопов'язаний та

взаємообумовлений розвиток виробничих і невиробничих (соціальних) сфер з метою створення кращих умов життя і праці населення регіону. Очевидно, що регіональна економічна система володіє дуалізмом. Вона є як складною соціально-економічною системою, так і підсистемою економічної системи більш високого порядку, тобто, народного господарства країни.

Регіональна економічна система володіє наступними характерними особливостями: 1) будучи невід'ємною частиною народногосподарського комплексу країни, вона не може розглядатися ізольовано; відповідно, її самостійність також є відносною; 2) економіка будь-якого регіону тісно пов'язана з його природно-кліматичними умовами: якщо на рівні народного господарства країни в силу його масштабів вплив природно-кліматичних умов нівелюється, то на рівні регіону, в силу менших розмірів, воно може бути визначальним; 3) вона є комплексною, оскільки включає в себе, як правило, безліч галузей і підгалузей, однак вона не є самодостатньою, не володіє гармонійною структурою, що визначає необхідність її взаємодії з економіками інших регіонів; досягнення самостійності економіки не може розглядатися в якості цільового орієнтира регіонального розвитку; 4) вона повинна забезпечити стабільне відтворення у всіх підсистемах: економічній, фінансовій, виробничій, соціальній, інфраструктурній; неповне відтворення будь-якої підсистеми буде означати перехід регіону в категорію кризових. Кризовий (депресивний) регіон більш схильний до негативного впливу економічних ризиків, що позначається на динаміці розвитку регіональної економіки та рівні економічної безпеки регіону.

Таким чином, проблеми й характерні особливості функціонування та розвитку регіональних економічних систем тісно пов'язані з територіальною організацією суспільства, з адміністративним устроєм в країні, а також з рівнями державної влади.

В цілому для регіонального розвитку України властивими є такі риси, як зростання міжрегіональної диференціації, концентрація економічного потенціалу в невеликій кількості регіонів, переважно орієнтованих на ресурсовидобування та експорт ресурсів, втрата колишнього значення старих промислових регіонів, що раніше становили основу економіки країни. Тобто, економічна безпека регіону має забезпечуватись, насамперед, ефективністю самої регіональної економіки.

Взаємозв'язок економічної безпеки держави та регіонів є очевидним. Поеднання інтересів центру і території має двоїтий характер. З одного боку, територія виступає полігоном із локалізованими соціально-економічними, екологічними, демографічними процесами. Ці процеси можуть загрожувати економічній безпеці держави, а їх прояв здатний носити територіально-диференційований характер. З іншого боку, окрема територія є суб'єктом регулювання в межах певного обсягу повноважень, виступаючи провідником власної економічної політики, що впливає на стан економіки країни в цілому.

Отже, розробка програми економічної безпеки повинна спиратися на чітке усвідомлення сучасних різноманітних загроз, які мають різний ступінь гостроти. Серед найбільш істотних з них можна виділити: наростаючий спад виробництва; руйнування науково-технічного потенціалу; деіндустріалізація економіки; небезпека втрати продовольчої незалежності; ріст безробіття й ослаблення трудової мотивації; збільшення зовнішнього та внутрішнього боргу; криміналізація економіки; збільшення майнової диференціації населення і підвищення рівня бідності; зростання дефіциту бюджету [2].

Питання економічної безпеки регіону також має й об'єкти на перетині з іншими можливими сферами:

суспільної, екологічної, інформаційної. Тому проблемі економічної безпеки необхідно розглядати як власне в економічній сфері, так й у сферах перетинання економіки із суміжними сферами.

Традиційно, внутрішня структура економічної безпеки регіону як правило відображається через три найважливіші блоки: 1) економічна незалежність, яка носить відносний характер через економіко-політичну залежність регіону від центру та взаємопов'язаність різних регіональних економік (в таких умовах економічна незалежність регіону свідчить про можливість контролю регіональної влади за регіональними ресурсами; досягнення такого рівня виробництва, ефективності і якості продукції, що забезпечує її конкурентоздатність та дозволяє на рівних умовах брати участь в міжрегіональній та міжнародній торгівлі, коопераційних зв'язках й обміні науково-технічними досягненнями); 2) стабільність та стійкість регіональної економіки (що припускають захист власності всіх форм; створення надійних гарантій та сприятливих умов для підприємництва; стримування чинників, спроможних дестабілізувати ситуацію, таких як боротьба з кримінальними структурами в економіці, недопущення серйозних розривів у розподілі доходів, що загрожують викликати соціальні потрясіння, тощо); 3) здатність до саморозвитку і прогресу (створення сприятливого клімату для інвестицій і інновацій, постійна модернізація та розширення виробництва, підвищення професійного рівня працівників тощо).

Таким чином, структура формування соціально-економічної безпеки регіонів повинна представляти собою комплекс економічних, екологічних, правових, геополітичних та інших умов, які покликані забезпечувати: 1) захист життєво важливих інтересів країни та її територій щодо ресурсного потенціалу; 2) передумови для збереження регіональних структур в умовах потенційної кризи та майбутнього розвитку; 3) конкурентоспроможність регіонів на внутрішніх та світових ринках і стійкість фінансового становища країни; 4) створення внутрішньої і зовнішньої захисту від дестабілізуючих впливів; 5) забезпечення умов для сталого та нормального відтворення суспільних соціально-економічних процесів [3].

Нехтування станом економічної безпеки регіонів може призвести до катастрофічних наслідків: занепаду галузей, масового банкрутства суб'єктів підприємництва і, зрештою, до підризу системи життєзабезпечення держави з наступною втратою національного суверенітету [7]. Висновок є очевидним, що саме регіони забезпечують економічну безпеку в країні.

Вироблення та практичне впровадження політики регіональної безпеки повинні передбачати, крім виявлення та нейтралізації внутрішніх і зовнішніх загроз територіальній цілісності країни та соціально-політичній стабільності у регіонах, також послідовну реалізацію стратегії територіальної розбудови України, формування територіальної єдності держави.

Політика економічної безпеки регіону повинна всебічно враховувати тенденції порушення однорідності економічного простору країни, які в період кризи та структурних зрушень в економіці призводять до зростання міжрегіональних диспропорцій. Внаслідок цього, своєчасність і адекватність заходів, пов'язаних з відверненням загроз та захистом національних економічних інтересів відбувається залежно від регіональної специфіки [6].

Таким чином, недостатня розробленість багатьох аспектів економічної безпеки на всіх її рівнях стосовно трансформаційного періоду, теоретичне та практичне значення проблеми подолання і попередження кризових ситуацій в економіках регіонів для ефективного функціонування їх в інтегрованому економічно-

му просторі в межах єдиної держави зумовлюють нові підходи до економічної безпеки національної економіки й економіки регіону. Розширене відтворення ризиків та загроз у процесі інтеграції раніше відоклених господарських комплексів в єдиний комплекс регіону, а також їх вихід за регіональні й національні межі ставить завдання застосування адекватного відтворювального підходу стосовно дослідження стану й оцінки економічної безпеки регіону та запобігання загроз регіональній економіці.

В умовах сьогодення особливого значення набувають можливості окремого регіону формувати економічну безпеку держави, залишаючись при цьому самостійно стійкою та прогресуючою територією, здатною ефективно нейтралізувати економічні загрози чи запобігати їх появі. Для регіону зміст економічної безпеки полягає в можливостях дієвого контролю з боку регіональних органів управління за ефективністю використання природних, трудових, матеріальних, фінансових та інших ресурсів з метою досягнення економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності виробництва.

Отже, цільова спрямованість економічної безпеки регіону може бути відображена як: 1) сприяння економічній незалежності країни; 2) стійкість функціонування народного господарства; 3) розширення меж саморозвитку регіону на основі самозабезпечення; 4) розширення виробництва та сфер впровадження нововведень тощо.

Економічна безпека регіону – це система заходів щодо відгородження економічного простору регіону від зовнішніх та внутрішніх загроз, що перешкоджають ефективному функціонуванню всіх складових регіональної економіки, а саме: інституційної інфраструктури (органів адміністративно-територіального управління і фінансово-кредитних інститутів); власне сфери виробництва; об'єктів транспорту і зв'язку; науки та наукових установ; систем життєзабезпечення; соціальної сфери.

Іншими словами, економічна безпека регіону – сукупність поточного стану умов та чинників, що характеризують стабільність, стійкість розвитку економічної території, певну незалежність й інтеграцію з економікою країни, що проявляється в наступному: 1) можливість проводити власну економічну політику всередині країни; 2) можливість урівноважено реагувати на різкі геополітичні зміни в країні; 3) можливість здійснювати або хоча б почати здійснення суттєвих економічних заходів (не чекаючи допомоги з центру) при соціально вибухових ситуацій на території, пов'язаних із локальними «економічними» хворобами; 4) здатність стабільної підтримки відповідні існуючих на території економічних нормативів світової практиці, що дозволить зберегти чи відновити гідний рівень життя населення.

У цілісному комплексі заходів, що утворюють систему економічної безпеки регіону, найбільше значення має система запобігання загроз, які зароджуються. З позицій економічної безпеки важливо оцінювати та прогнозувати вплив всіх потенційних та очікуваних загроз, а також економічних і не економічних впливів на їх хід. Для економічної безпеки території принциповими є порогові значення показників, тобто граничні значення, перевищення яких викликає прояв руйнівних, не регламентованих процесів на конкретній території.

Зміст економічної безпеки регіону реалізується за допомогою системи показників, що дозволяють кількісно оцінити ситуацію та сигналізувати про можливу небезпеку, здійснити комплекс програмно-цільових заходів з метою стабілізації становища. Існує цілісна структура загроз економічній безпеці регіону. Причинами виникнення та розвитку кризових ситуацій в

регіонах, викликаних загрозами економічній безпеці регіону, можуть стати різні чинники дестабілізації:

- спад виробництва та втрата внутрішнього ринку (постійне недозавантаження виробничих потужностей, закриття деяких виробництв і, як наслідок, руйнування технологічного потенціалу призводить до згортання прогресивної перебудови на власній економічній базі;

- руйнування виробничо-технічного потенціалу і деіндустріалізація економіки (згортання НДДКР, розпад наукових колективів, скорочення замовлень на високотехнологічну продукцію, перехід висококваліфікованих фахівців в інші галузі знань і, як наслідок, розвиток сировинних і скорочення кінцевих галузей призводять до деградації науково-технічного персоналу та зниження конкурентоспроможності території; наслідки дії цієї загрози для регіону, з одного боку, мають довготривалий характер, а з іншого, з точки зору певної територіальної специфіки, можуть навіть призвести до втрати окремих ланок наукового потенціалу і деінтелектуалізації суспільства);

- втрата продовольчої незалежності (явне загрошення цінових диспропорцій між промисловістю та сільським господарством, максимально повне відкриття внутрішнього ринку для імпортованих продуктів при відмові від розумного протекціонізму щодо вітчизняного виробника призводять до зростання невпевненості в стабільному забезпеченні населення продуктами, посилення залежності від поставок з інших регіонів, руйнування власного сільськогосподарського комплексу);

- зростання безробіття, ослаблення трудової мотивації (збільшення навантаження на працюючих громадян (підтримка соціальних утриманців), зниження життєвого рівня населення, різка диференціація в рівні доходів, руйнування споживчого ринку викликає зростання соціальних конфліктів і негативне ставлення до економічних перетворень);

- криміналізація економіки (зростання економічної злочинності провокують недовіру населення щодо забезпечення правового захисту);

- безповоротне погіршення стану природного середовища в регіоні (збільшення техногенних навантажень та порушення рівноваги природних комплексів призводить до зростання кількості захворювань і вимушеної міграції населення в інші, більш сприятливі регіони);

- порушення фінансового забезпечення регіону (позначається в першу чергу на галузях соціальної сфери, скорочує дотації до місцевих бюджетів, призводить до загальної нестабільності як регіональної економіки, так і господарського комплексу країни);

- втрата зовнішнього ринку (збільшення експорту сировини замість наукомісткої і високотехнологічної продукції знижує валютні надходження й можливість оновлення парку машин і устаткування, формує негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу; нерациональне використання валютних кредитів за відсутності суворої нормативної бази роблять операції в регіоні на внутрішньому ринку непривабливими для іноземних інвесторів).

Економічна безпека регіону визначається безпосередньо регіональною економікою та економічним потенціалом регіону. Кожна економіка регіону має власну структуру і специфіку.

Регіональна економічна система, як зазначалося, з одного боку, являє собою підсистему національної економіки, а з іншого боку, вона є складною і відносно самостійною соціально-економічною системою. Як певною мірою автономна соціально-економічна система, регіональна економіка повинна бути охарактеризована як об'єкт управління, при цьому необхідно визначити її структуру, виявити внутрішні підсистеми й

окремі елементи, що входять до неї, охарактеризувати взаємозв'язки і взаємодію між ними [14].

До основних структур, що відображають економіку регіону, належать:

- економіко-географічна структура регіону (яка характеризується географічним розташуванням регіону, природно-кліматичними умовами, наявністю і структурою природних ресурсів; вона є базовою, первинною та в значній мірі визначає умови функціонування і розвитку регіональної економіки, її специфікацію та рівень соціально-економічного розвитку. Географічне розташування визначає наявність транспортних артерій та вузлів в регіоні, ступінь близькості (віддаленості) від великих промислових центрів, від ринків сировини і збуту продукції. Сприятливе географічне розташування регіону створює вигідніші умови функціонування регіональної економіки, передумови для більш високої конкурентоспроможності економіки регіону. Природно-кліматичні умови створюють також передумови для спеціалізації регіону на окремих галузях економіки, зовнішньоекономічної діяльності);

- виробничо-економічна структура регіону (визначається рівнем розвитку виробничо-економічного комплексу та виробничої інфраструктури, обсягом створюваного валового регіонального продукту, структурою виробничо-економічного комплексу і характеризується складом вхідних у нього галузей, співвідношенням між ними за комплексом показників: обсяг створеного в галузі валового продукту; обсяг випущеної та реалізованої продукції; вартість основних фондів; обсягом прибутку; обсягом інвестицій в основний капітал; фінансовому внеску галузі у формування дохідної частини бюджету регіону; чисельність зайнятих тощо. Виробничо-економічна структура будь-якого регіону не є замкнутою і не володіє таким ступенем самостійності, щоб функціонувати і розвиватися самостійно, без взаємодії з іншими регіонами);

- соціально-демографічна структура регіону (характеризується загальною чисельністю населення регіону, його динамікою, співвідношенням чисельності міського та сільського населення, його віковим та професійним складом, міграцією населення, показниками смертності і народжуваності тощо; очевидно, що соціально-демографічна структура зумовлює в значній мірі структуру трудових ресурсів регіону, умови функціонування і розвитку регіональної економіки);

- соціальна структура регіону (система обслуговування населення; характеризується ступенем розвитку соціальної інфраструктури регіону, рівнем розвитку соціальних галузей, кількістю та якістю послуг соціального характеру, що надаються населенню регіону);

- структура власності в регіоні (характеризується обсягом, станом власності в регіоні, співвідношенням між видами різними власності; в будь-якому регіоні присутні наступні види власності: державна власність, що перебуває у віданні органів державної влади чи в управлінні місцевих органів влади; муніципальна власність; приватна власність. До власності будь-якого рівня можна віднести фінансові кошти, нерухомість, пакети акцій і тощо. В залежності від того, який вид власності переважає в регіоні, органи регіонального управління формують власну економічну політику);

- фінансово-бюджетна структура регіону (визначається загальним обсягом фінансових ресурсів, створених в регіоні, їх структурою (бюджетні кошти та кошти позабюджетних фондів, кошти підприємств та організацій, кредитно-фінансових установ, населення тощо, розміром та спрямованістю руху фінансових потоків – внутрішньорегіональних та міжрегіональних, їх кількісним співвідношенням);

- адміністративно-територіальна структура регіону (визначається складом муніципальних утворень, що функціонують в регіоні).

З наведеного можна зробити такі висновки: 1) зазначені структури характерні для будь-якого регіону країни; 2) наповнення кожної зі структур є індивідуальним для кожного з регіонів; 3) структури та їх зміст визначають специфіку кожної регіональної економіки, особливості її функціонування та розвитку; 4) система управління функціонуванням і розвитком повинна бути адекватна його специфіці, враховувати функціональну схильність регіону при визначенні стратегії регіонального розвитку, пріоритетних напрямів розвитку, при визначенні цілей, завдань, методів управління тощо.

У зв'язку з цим предметом регулювання в галузі економічної безпеки регіону є: 1) визначення та моніторинг чинників, що підривають стійкість соціально-економічної системи регіону у короткостроковій та довгостроковій перспективі; 2) формування економічної політики й інституціональних перетворень, що знешкоджують чи пом'якшують шкідливий вплив цих факторів на економіку регіону [9].

В сучасній економічній політиці доволі актуальними є проблеми, пов'язані із стимулюванням економічного зростання, створенням умов для прогресу соціальних відносин, забезпеченням цілісного й сталого соціально-економічного розвитку регіонів. Регіон кваліфікується як доволі складна багаторівнева структура, наділена внутрішньою динамікою, що виступає найважливішим елементом національної економіки. Для регіональних економічних систем характерним є поєднання соціальної, економічної, екологічної, інформаційної та інших складових, наявність безлічі складних елементів, великого числа різноманітних зв'язків та відносин, циркуляція значних потоків матеріальних, фінансових та інформаційних ресурсів. Чим більшим є сукупний виробничо-господарський потенціал регіону, тим більше можливостей має регіон для сталого розвитку, забезпечення своєї власної економічної самостійності і безпеки.

Регіоналізація є вагомою і основною тенденцією, що має значний вплив на економіку країни. Очевидним результатом трансформації соціально-економічної структури суспільства постало те, що значна частина проблем, що стоять на державному рівні, перейшла на рівень регіонів. Одним із принципів регіоналізації виступає захист території від негативного впливу світової спільноти шляхом використання економічних переваг регіонів. При цьому, головними є не проблеми асоціації територій, а проблеми їх економічної самостійності, безпеки і сталого розвитку. Виконання державою своїх функцій на регіональному рівні (підтримка сталого розвитку) у довгостроковій перспективі пов'язану із створенням механізмів забезпечення економічної безпеки регіонів. Проблема забезпечення економічної безпеки існувала завжди, однак сьогодні вона набула особливої гостроти у зв'язку з наслідками реформування економіки, а також різним ступенем готовності регіонів до функціонування в умовах ринково-модернізованої економіки із урахуванням наявних у них потенціалів розвитку.

Засади сталого розвитку припускають, що економіка повинна в рівній мірі орієнтуватися як на задоволення розумних потреб теперішнього часу, так і на збереження здатності майбутніх поколінь задовольняти свої найважливіші потреби. Одним з етапів оцінки ступеня сталого розвитку є аналіз економічної безпеки регіонів. Сьогодні, як правило, розробляються концепції та прогнози розвитку регіонів, що не пов'язуються з проблемами їх економічної безпеки. Економічну безпеку слід розглядати як найважливішу характеристику економічної системи, яка визна-

чає придатність реалізації національно-державних інтересів регіону, забезпечення умов життєдіяльності населення, усунення виникаючих загроз та знешкодження їх наслідків.

Висновки з проведеного дослідження. Забезпечення економічної безпеки – це гарантія незалежності країни, умова стабільності й ефективної життєдіяльності суспільства, гарантія сталості й економічного прогресу. Проблеми забезпечення економічної безпеки привертають до себе все більш пильну увагу. Забезпечення економічної безпеки регіону не є прерогативою якогось одного державного відомства, а повинна підтримуватися всією системою державних органів та органів місцевої (регіональної) влади, всіма ланками, структурами економіки та їх ринковими механізмами.

Економічна безпека регіону напряму залежить від регіональної економіки й економічного потенціалу конкретного регіону. Для забезпечення узгодженості рішень у контексті національної економічної політики по окремих регіонах із загальною стратегією регіонального розвитку та концепцією соціально-економічної безпеки необхідним є:

- проведення ранжування регіонів за ступенем негативного впливу ситуацій, що склалися в регіонах, на національну безпеку країни, визначення кризових (депресивних) регіонів;

- визначення пріоритетних заходів, що проводяться з метою зміни ситуацій у кризових регіонах в умовах обмежених ресурсів;

- безперервний контроль за ходом виконання і оцінка фактичної ефективності заходів, прийнятих до реалізації. Проведення такого контролю дозволить вживати своєчасних заходів у випадку наростання до критичного рівня соціально-економічної напруженості в регіонах.

Стратегічне управління процесами регіонального розвитку економіки в сучасних умовах, зважаючи на важливість кожного регіону і потенціалу його економіки, зумовлює об'єктивну потребу регіонів мати власну концепцію національної економічної безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України (від 28.06.1996 № 254к/96-ВР).
2. Барановский А. Экономическая безопасность регионов / Барановский А. // Финансовая Украина. – 1995. – № 94. – С. 11.
3. Герасимчук З. В. Економічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення / З. В. Герасимчук, Н. С. Вавдіук. – Луцьк : Наддніпря, 2006. – 244 с.
4. Гутман Г. В. Экономическая безопасность региона: теория и практика / Г. В. Гутман, Ю. Н. Лапыгин, А. И. Прилепский. – М. : Наука, 1996. – 116 с.
5. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : монографія / В. Т. Шлемко, І. Ф. Білько. – К. : НІСД. – 1997. – 144 с.
6. Лузин Г. П. Устойчивость и экономическая безопасность в регионах: тенденции, критерии, механизм регулирования / Г. П. Лузин, В. С. Селин, А. В. Истомин, С. Ю. Козьменко. – Апатиты : КНЦ РАН, 1999. – 174 с.
7. Моделирование экономической безопасности: держава, регіон, підприємство / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк та ін. ; За ред. В. М. Геєця. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.
8. Пастернак-Таранушенко Г. А. Економічна безпека держави. Статика процесу забезпечення / Г. А. Пастернак-Таранушенко ; за ред. проф. Б. Кравченка. – К. : Кондор, 2002. – 302 с.
9. Пономаренко В. С. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование / В. С. Пономаренко, Т. С. Клебанова, Н. Л. Чернова. – Харьков : ИД «ИНЖЭК», 2004. – 144 с.
10. Программа действий: повестка дня на 21-й век и другие документы конференции в Рио-де-Жанейро. – Женева : Центр «За наше общее будущее», 1993. – 70 с.
11. Региональная стратегия устойчивого социально-экономического роста / Под ред. А. И. Татаркина. – Екатеринбург : УрО РАН, 1998. – 637 с.
12. Татаркин А. И. Экономическая безопасность как объект региональ-

ного исследования / А. И. Татаркин, О. А. Романова, А. А. Куклин, В. И. Яковлев // Вопросы экономики. – 1996. – № 6. – С. 78–89.
13. Ткаченко В. Г. Экономическая безопасность Украины в условиях рыночных трансформационных процессов / под редакцией

В. Г. Ткаченко, В. И. Богачева. – Ровеньки-Луганск : «Наука», 2007. – 330 с.
14. Ускова Т. В. Управление устойчивым развитием региона : монография / Т. В. Ускова. – Вологда : ИСЭРТ РАН, 2009. – 355 с.

УДК 336:63

Талько М.О.
здобувач кафедри фінансових ринків,
Національний університет ДПС України

ДІЯЛЬНІСТЬ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ ACTIVITY PRIVATE PENSION FUNDS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості діяльності недержавного пенсійного фонду в Україні. Обґрунтовано необхідність функціонування недержавних пенсійних фондів, визначено основні причини низького рівня довіри населення до недержавного пенсійного забезпечення та шляхи його підвищення.

Ключові слова: недержавне пенсійне забезпечення, недержавні пенсійні фонди, пенсійні активи.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности деятельности негосударственного пенсионного фонда в Украине. Обоснована необходимость функционирования негосударственных пенсионных фондов, определены основные причины низкого уровня доверия населения к негосударственному пенсионному обеспечению и пути его повышения.

Ключевые слова: негосударственное пенсионное обеспечение, негосударственные пенсионные фонды, пенсионные активы.

ANNOTATION

In the article the features of private pension funds in Ukraine. The necessity of the operation of pension funds, the main reasons for the low level of public confidence in the private pension system and ways to improve.

Key words: private pensions, private pension funds, pension assets.

Актуальність проблеми. Діяльність недержавних пенсійних фондів, їх вплив на економічні процеси не можна оцінити однозначно. Періодичні кризи, що охоплюють окремі національні ринки і світову економіку в цілому, як правило, проявляються як диспропорції у розвитку фінансової системи та невіддільні від недоліків у діяльності недержавних пенсійних фондів. Зокрема, остання глобальна економічна криза вкотре засвідчила існування реальних загроз для економіки у випадку недостатньої ефективності діяльності недержавних пенсійних фондів та їх регулювання.

Серед основних причин зниження ефективності діяльності недержавних пенсійних фондів є недостатній державний нагляд за їх діяльністю, відсутність комплексного підходу до оцінки якості цієї діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання місця та ролі недержавних пенсійних фондів перебувають у центрі уваги багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. На сьогодні сформовано вагомий теоретичний та прикладний базис. Тут важливо відзначити внесок таких зарубіжних вчених: С. Майерса, Г. Марковіца, Дж. Стігліца, Ф. Фабозці, Дж. Фрідмана та ін. Українська наука за період незалежності зробила також вагомий крок, досліджуючи проблеми діяльності недержавних пенсійних фондів. Зокрема, ці питання розглядалися в роботах В. Корнеєва, Д. Леонова, Г. Терещенко, В. Унінець-Ходаківської, А. Федоренка.

Визначаючи суттєвий внесок указаних авторів, необхідно зазначити, що рівень, на якому сьогодні перебуває розвиток діяльності недержавного пенсійного забезпечення в Україні, залишає значний потенціал для подальшого наукового дослідження та обумовлює вибір теми роботи та її мету.

Основною метою статті є узагальнення теоретичних засад діяльності недержавних пенсійних фондів, а також визначення перспектив удосконалення системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні.

Викладення основного матеріалу. Світовий досвід свідчить про те, що діяльність недержавних пенсійних фондів сприяє збільшенню обсягів інвестування реального сектору економіки, використовуючи раніше не задіяні приватні пенсійні активи, що виступає необхідною умовою розвитку економічної системи будь-якої держави. Проте, для оптимального та ефективного використання таких активів перш за все необхідне розуміння самої сутності НПФ [13, с. 15].

У Законі України «Про недержавне пенсійне забезпечення», недержавний пенсійний фонд (далі – НПФ) це юридична особа і є неприбутковою організацією, функціонує і здійснює свою діяльність винятково з метою нагромадження пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами, а також здійснює пенсійні виплати учасникам фонду у визначеному законодавством порядку [1]. Участь осіб у будь-якому недержавному пенсійному фонді – добровільна. Фізична особа за власним вибором може бути учасником кількох пенсійних фондів [15, с. 125].

Варто зазначити, що головний принцип в системі недержавного пенсійного забезпечення полягає в розмежуванні та відділенні активів пенсійного фонду від активів його засновників і роботодавців – платників пенсійного фонду, адміністраторів, компаній з управління активами та страховиків з метою неможливості банкрутства пенсійного фонду.

Важливою особливістю недержавних пенсійних фондів в Україні є те, що якщо учасник незадоволений роботою фонду, то він має право в будь-який момент перевести свої нагромадження до іншого фонду, який, на його думку, працює успішніше.

Позитивним явищем у недержавному пенсійному забезпеченні є поступова концентрація ринку НПФ. Кількість фондів, у яких вартість активів вже перевищує 10 млн. грн., зросла за звітний період на 20%. Сума активів десяти найбільших фондів за останнє півріччя збільшилась на 78,3% і становить 378,2 млн. грн., або 78,7% від вартості активів усіх недержавних пенсійних фондів. За вартістю чистих активів першу трійку лідерів серед НПФ становлять: Національний банк України – 362,5 млн. грн.; «Перший національний відкритий пенсійний фонд» – 128,34 млн. грн.; НПФ Незалежної галузевої профспілки енергетиків України – 66,17 млн. грн. [7, с. 228].

Нині недержавні пенсійні фонди є новими фінансовими інституціями для переважної більшості населення України. Цим і пояснюється недовіра громадян до них. Сьогодні держава не стимулює довіру громадян до існування системи недержавного пенсійного забезпечення. Відсутня загальнодержавна стратегія та не ведеться

роз'яснювальна кампанія щодо необхідності самостійного забезпечування працюючим населенням свого майбутнього при виході на пенсію. Майже з 21 млн. осіб працюючого населення до недержавних пенсійних фондів залучено менше 2%. У країнах із розвинутою ринковою економікою ці показники в десятки разів більші. Більшість тих, хто робить внески до НПФ – це компанії. І лише 4 % внесків до НПФ – платежі фізичних осіб. З більш ніж одного мільйону роботодавців – суб'єктів господарювання вкладниками пенсійних фондів за п'ять років їхнього існування стали лише 2300 або тільки кожне п'ятисоте підприємство [3, с. 14-15].

Для підвищення довіри населення до НПФ потрібно дотримуватись певних гарантій захисту активів пенсійних фондів (рис. 1). Слід зауважити, що одним із гарантій захисту активів НПФ є резерв покриття ризиків. Оскільки фінансові установи формують резерви для покриття ризиків неповернення основного боргу за кредитами, гарантіями, придбаними цінними паперами, іншими видами заборгованості, визнаними нестандартними відповідно до Методики ствердженої розпорядженням Нацкомфінпослуг України від 01.03.2011 № 111 [11].

Також до захисту активів НПФ належить формування пенсійних активів, що заборонені Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення». Так цим Законом конкретно визначено перелік активів пенсійного фонду, ліміти їх інвестування, напрями використання та порядок управління активами. Формування пенсійних активів НПФ здійснюється за рахунок активів у грошових коштах, цінних паперах та інших активах, не заборонених законодавством, відповідно до затвердженої інвестиційної декларації, яка визначає інвестиційну політику фонду. В інвестиційній декларації відображаються склад активів пенсійного фонду, основні напрями інвестування пенсійних активів та обмеження інвестиційної діяльності з пенсійними активами, встановлені в межах загальних вимог та обмежень інвестиційної діяльності, визначених ст. 47-49 Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [9, с. 13].

При цьому пенсійні активи не можуть бути предметом застави і на них не може бути звернуто будь-яке стягнення або застосована конфіскація, якщо вони сформовані за рахунок коштів, отриманих на підставах, що не суперечать законодавству. На пенсійні активи також не може бути звернуто будь-яке стягнення за зобов'язаннями засновників пенсійного фонду, адміністратора, зберігача такого фонду та страхової організації, з якою укладено договір страхування довічної пенсії учасником відповідного пенсійного фонду або договір страхування ризику настання інвалідності чи смерті учасника фонду.

Недержавний пенсійний фонд розміщує активи у різні фінансові інструменти, тобто мінімізує ризики за допомогою розподілу коштів між великою кількістю інвестиційних інструментів. Це гарантує отримання стабільного інвестиційного доходу і надійність майбутніх пенсійних виплат. Ще однією вагомою перевагою є те, що право власності на вкладені кошти громадян не вимагає виконання ніяких додаткових умов і настає з моменту зарахування внеску на індивідуальний пенсійний рахунок.

Статистичні дані свідчать про щорічне кількісне зростання основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів, зокрема станом на 31.03.12 адміністраторами недержавних пенсійних фондів було укладено 74 572 пенсійних контрактів з 61 231 вкладниками, з яких 2 385 вкладників, або 3,9%, – юридичні особи та фізичні особи – підприємці, що сплачують пенсійні внески за учасників, на яких припадає 1 098,3 млн. грн. пенсійних внесків (95,4% від загального обсягу пенсійних внесків за системою НПЗ), а 58 846 вкладників, або 96,1%, – фізичні особи, на яких припадає 4,6% загального обсягу пенсійних внесків [2].

Звичайно система недержавного пенсійного забезпечення протягом останніх років розвивається досить динамічно. Основні показники діяльності НПФ та темпи їх приросту наведені в (табл. 1).

Як видно з таблиці 1, що протягом 3 місяців 2012 р. НПФ працювали практично як за весь рік 2011 р., а такі показники як: загальні активи НПФ; пенсійні внески; пенсійні виплати; сума витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів, значно зросли відповідно до минулого року. Отже, ми бачимо, що діяльність НПФ з кожним роком має тенденцію до зростання, а відтак зростає довіра населення та підвищується рівень їх фінансової грамотності.

Варто зауважити, що для працівника участь у недержавному пенсійному фонді вигідна не тільки додатковими надбавками на пенсії, але й тим, що незалежно від тривалості його життя ці заощадження отримає якщо не він сам, то його родина. Гарантією отримання цих заощаджень та прибутку в майбутньому є інвестування пенсійних активів, купівля акцій, облігацій, нерухомості, потім дохід від цих активів розподіляється пропорційно сумах на рахунках конкретних осіб. Для того, щоб застрахуватися від збитків, НПФ слід у договорі з управління активами зазначити наступне зобов'язання – забезпечення мінімальної доходності на рівні офіційного індексу інфляції.

Зарубіжний науковець Дж. Фрідман прогнозує, що НПФ стануть популярними вже найближчим часом, оскільки НПФ при здійсненні недержавного пенсійного забезпечення мають істотні переваги перед іншими фінансовими установами, які надають

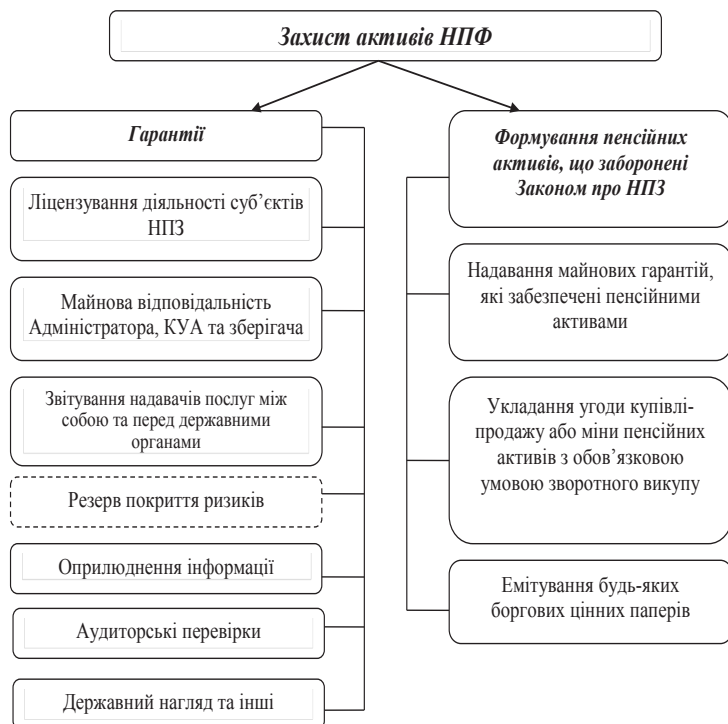


Рис.1. Захист активів НПФ

Джерело: Удосконалено автором за матеріалами [9, с. 13]

Таблиця 1

Динаміка основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів

Недержавні пенсійні фонди	2010	2011	31.03.2012	Відхилення, %
				2011/2010
Загальна кількість укладених пенсійних контрактів (тис. шт.)	69,7	75,0	74,6	5,3
Кількість учасників за укладеними пенсійними контрактами (тис. осіб)	569,2	594,6	586,6	25,4
Загальні активи НПФ (млн грн)	1144,3	1386,9	1 467,2	242,6
Пенсійні внески (млн грн), у т.ч.	925,4	1102,0	1 151,3	176,6
- від фізичних осіб	40,7	50,6	53,0	9,9
- від юридичних осіб	884,6	1051,2	1 098,1	166,6
- від фізичних осіб - підприємців	0,2	0,2	0,2	0
Пенсійні виплати (млн. грн.)	158,2	208,9	219,5	50,7
Кількість осіб, що отримали/отримують пенсійні виплати (тис. осіб)	47,8	63,1	65,3	15,3
Сума інвестиційного доходу (млн. грн.)	433,0	559,9	513,0	126,9
Сума витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів (млн. грн.)	64,6	86,6	91,1	22,0

Джерело: За матеріалами Міністерства соціальної політики України [10].

аналогічні послуги [17]. Порівнюючи діяльність банків, страхових компаній та НПФ, переваги полягають у наступному:

- НПФ повністю розподіляє інвестиційний дохід між учасниками та не може стати банкрутом, оскільки передбачений нагляд з боку держави;

- для фонду передбачені певні пільги з боку податкового законодавства;

- на відміну від банку НПФ не вимагає значної суми для здійснення першого внеску, тобто внески можуть здійснюватися невеликими періодичними платежами та за деяких обставин допускається їх тимчасове припинення.

Незважаючи на позитивну динаміку розвитку недержавного пенсійного забезпечення, у цій сфері все ж залишається багато проблем. Насамперед, це нестача фінансових інструментів, в які прибутково можна інвестувати накопичені в недержавному пенсійному фонді кошти. А тому найефективнішим та найшвидшим способом стабілізувати ситуацію на ринку НПФ буде реалізувати накопичувальний рівень через недержавні фонди.

Отже, діяльність недержавних пенсійних фондів відіграє важливу роль у збалансуванні попиту та пропозиції на інвестиційні ресурси, що своєю чергою забезпечує довготермінову стабільність на фінансових ринках, є ефективним інструментом гармонійного розвитку економіки, сприяє розбудові як фінансової, так і виробничої сфер національного господарства. Для забезпечення подальшого розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення, створення належних умов, що сприятимуть стабільному функціонуванню НПФ в сучасних ринкових умовах, а особливо з врахуванням негативного впливу світової фінансової кризи, органам управління та контролю у сфері недержавного пенсійного забезпечення, потрібно розробити програму заходів, які сприятимуть зростанню обсягів пенсійних активів фондів, стимулюватимуть їх інвестиційну діяльність, а також підвищуватимуть рівень інвестиційних доходів активів фондів.

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене, для розвитку діяльності НПФ необхідно сформулювати додаткові механізми для захисту пенсійних накопичень з метою захисту прав та інтересів вкладників й учасників, створити систему надійного інвестування пенсійних активів, забезпеченню поінформованості працівників, формуванню позитивного іміджу НПФ.

Перераховані заходи допоможуть вдосконалити механізм діяльності недержавного пенсійного забезпечення на основі ефективної ринкової політики соціального спрямування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про недержавне пенсійне забезпечення : Закон України (від 09.07. 2003 р. №1057-IV) // Відомості Верховної Ради країни. – 2003. – № 47–48. – ст. 372 [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1057-15>. – Назва з екрана.
2. Звіт про роботу Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг за I квартал 2012 року. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua/>.
3. Бахмач А. Недержавні пенсійні фонди: статистика, перспективи / А. Бахмач // Вісник Пенсійного фонду України. – 2009. – № 9. – С. 14–15.
4. Корнєєв В. В. Кредитні та інвестиційні потоки капіталу на фінансових ринках : монографія : Науково-дослідний фінансовий ін-т при Міністерстві фінансів України. – К. : НДФІ. 2003. – 376 с.
5. Леонов Д. Тенденції розвитку недержавних пенсійних фондів в Україні: наслідки фінансової кризи // Д. Леонов / Ринок цінних паперів України. – 2009. – №11–12. – С. 59–763.
6. Мельник Т. Г. Сучасний стан та тенденції розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні / Т. Г. Мельник // Збірник наукових праць НУДПСУ. – 2010. – №1. – С. 203–211.
7. Миськів Г. В. Особливості недержавного пенсійного забезпечення в Україні / Г. Миськів // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.7. – С. 225–230.
8. Моргун Д. Перспективи розвитку недержавного пенсійного страхування в Україні / Д. Моргун // Соціальна політика. – 2010. – № 3–4. – С. 35–36.
9. Недержавні пенсійні фонди: податковий облік / О. Задорожний // Вісник податкової служби України, вересень 2012 р., № 34 (702), с. 13 (www.visnuk.com.ua).
10. Офіційний сайт Міністерства соціальної політики України// [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// www.mfsp.gov.ua/labour/control/uk/index](http://www.mfsp.gov.ua/labour/control/uk/index).
11. Розпорядження Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг «Про затвердження методики формування та списання небанківськими фінансовими установами резерву для відшкодування можливих втрат за всіма видами кредитних операцій (за винятком позабалансових, крім гарантій), придбаними цінними паперами (у тому числі іпотечними сертифікатами з фіксованою доходністю), іншими активними операціями згідно із законодавством, включаючи нараховані за активними операціями згідно із законодавством, включаючи нараховані за всіма цими операціями процента та комісії» від 01.03.2011 р. №

111. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [Електронний доступ]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
12. Сальникова Т. Недержавна пенсія: головне – надійність // Вісник пенсійного фонду України. – 2008. – № 6. – С. 20–21.
13. Сальников Т. Пенсійне забезпечення: світовий досвід [Текст] / Т. Сальникова // Вісник пенсійного фонду України. – 2008. – № 7. – С. 2–26.
14. Сірюк Р. Досвід діяльності суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення / Сірюк Р. // Цінні папери України. – 2007. – № 10. – С. 28–29.
15. Сирота І. М. Все о пенсиях, пособиях, социальной защите граждан Украины : Науч. прак. коммент. и сб. нормат. актов / И. М. Сирота. – Х. : Одиссей. – 2004. – 704 с.
16. Струк О. Перехідний вік / О. Струк // Контракти. – 2010. – № 45. – С. 17–18.
17. OECD Economic Outlook // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.oecd.org. – Назва з екрана.

УДК 338.242

Шапошников К.С.
доктор економічних наук, доцент,
декан факультету економіки і менеджменту,
Херсонський державний університет

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ В КОРПОРАТИВНОМУ СЕКТОРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

THE MODERN TRENDS IN MERGERS AND ACQUISITIONS IN THE CORPORATE SECTOR OF THE NATIONAL ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті охарактеризовано сучасні тенденції злиття і поглинання в корпоративному секторі національної економіки. Обґрунтовано, що порушення балансу інтересів і, як наслідок, конфлікти між учасниками фондового ринку не сприяють підвищенню ефективності функціонування акціонерного капіталу, його мобільності, відтворенню в національній економіці. Доведено, що у розвитку корпоративного сектору національної економіки набуває актуальності проблема удосконалення корпоративного законодавства, яке має бути підґрунтям для впровадження етичних норм у практику корпоративних відносин.

Ключові слова: злиття, корпорація, корпоративне управління, корпоративний сектор, національна економіка, поглинання, реструктуризація, фондовий ринок.

АННОТАЦИЯ

В статье охарактеризованы современные тенденции слияния и поглощения в корпоративном секторе национальной экономики. Обосновано, что нарушение баланса интересов и, как следствие, конфликты между участниками фондового рынка не способствуют повышению эффективности функционирования акционерного капитала, его мобильности, воспроизводству в национальной экономике. Доказано, что в развитии корпоративного сектора национальной экономики актуальной становится проблема усовершенствования корпоративного законодательства, которое должно быть основой для внедрения этических норм в практику корпоративных отношений.

Ключевые слова: корпорация, корпоративное управление, корпоративный сектор, национальная экономика, поглощение, реструктуризация, слияние, фондовый рынок.

ANNOTATION

The article describes the current trend of mergers and acquisitions in the corporate sector of the national economy. Proved that the imbalance of interests and, as a result, conflicts between stock market participants do not contribute to the efficiency of equity, its mobility, the restoration of the national economy. It is shown that in the corporate sector of the national economy becomes urgent problem of improving corporate legislation, which should be the basis for a code of ethics in the practice of corporate relations.

Key words: acquisitions, corporation, corporate governance, corporate sector, merger, national economy, restructuring, stock market.

Постановка проблеми. Реструктуризація власності в корпоративному секторі національної економіки завжди зв'язана з переходом майнових та інших обов'язків від одного суб'єкта господарювання до новоствореної юридичної особи. При цьому, у деяких випадках відбувається зміна мети і предмета діяльності корпорації. Важливою особливістю даного актуального напряму досліджень є потреба розкриття сутності

механізму трансформації організаційно-економічного статусу існуючих компаній як суб'єктів прав на акціонерні капітали в процесі передачі їх іншим носіям прав і обов'язків, яке бере на себе новостворене корпоративне підприємство.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. При підготовці статті були також використані праці українських авторів у суміжних галузях науки, таких як дослідження технологій та стратегій корпоративного управління (О. Редькін [8; 9], Н. Хрущ [9], Л. Головка [2]), дослідження бізнес-процесів корпорацій (М. Адамкович, Я. Квач [12], В. Коваль [4]), дослідження інституціонального середовища функціонування корпоративного сектору національної економіки (Ю. Богоявленська [10], В. Онищенко, Л. Птащенко [7]) та вивчення кадрових і технологічних процесів у корпоративному секторі національної економіки (М. Аїстова [1], Л. Федуллова [5]).

Постановка завдання. Трансформаційні процеси, що відбуваються у корпоративному секторі національної економіки, висувають нові вимоги до стратегій розвитку корпоративних структур, що потребує розгляду існуючих об'єктивних причин, котрі сприяють посиленню тенденції до концентрації капіталу, тобто до злиття і поглинання в корпоративному секторі національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Чинне законодавство України щодо діяльності акціонерних товариств передбачає п'ять форм реструктуризації [3; 6]: злиття, приєднання, розподіл, виділення, перетворення. На глобальному ринку сьогодні найважливішим інструментом реструктуризації бізнесу є злиття і поглинання [1; 8; 9; 11; 12]. В існуючій теорії та практиці корпоративного управління [1; 6; 9] прийнято визначати поглинання як оплачену угоду, в результаті проведення якої відбувається перехід прав власності на корпорацію, що найчастіше супроводжується зміною менеджменту купленої корпорації та зміною її фінансової й виробничої політики. Саме на цьому етапі можливі майнові порушення, що викликає потребу розгляду виникаючих протиріч.

Найбільше прагнення до інтеграції спостерігається в тих галузях національної економіки, де найбільш гостра конкуренція, де можливі злиття, як об'єктивно обумовлені форми об'єднання акціонерних капіталів з метою оволодіння тим чи іншим сегментом ринку. Слід мати на увазі, що в Україні процедура банкрутства значно спростилася і, якщо хтось зацікавлений у

поглинанні компанії, сьогодні досить просто конвертувати борги в акції.

Крім того, фахівці відмічають [2; 10; 11], що протягом останніх двох років в корпоративному секторі у всьому світі спостерігалось зростання промислового виробництва, при цьому, з одного боку, ціни на ресурси росли повільніше, ніж ціни на кінцеву продукцію, що привело до поліпшення фінансового становища корпоративних структур. Доведено [1; 4; 7; 8], що процес злиття традиційно активізується на стадії економічного зростання і тенденції до росту курсів вартості акцій. Отже, коли фінансові ресурси достатні, одним з варіантів розвитку подій може виявитися купівля менш ефективних власників.

Автори, що досліджують механізми реструктуризації акціонерних товариств [1; 9; 12], пропонують класифікувати злиття, як: горизонтальні; вертикальні; родинні або концентричні; конгломеративні. Тип злиття залежить від ситуації на ринку й у галузі національної економіки, а також від стратегії діяльності компанії і ресурсів, які є у розпорядженні.

На нашу думку, у мотивах злиття і поглинання прихована погроза розвитку ринку цінних паперів в національній економіці. Існує кілька стратегій, що визначають причинно-наслідковий зв'язок даних процесів з реакцією на ринкові трансформації. До них можна віднести досягнення синергії, впровадження нових інформаційних та управлінських технологій, розвиток диверсифікації, створення податкових щитів та інше. Розглянемо дані процеси детальніше.

Одержання компанією-покупцем синергії може бути результатом впливу економії операційних витрат, економії витрат на проведення науково-дослідних робіт, ефективності комбінування взаємодоповнюючих ресурсів, збільшення розмірів ринкової ніші компанії. В результаті з горизонтального чи вертикального злиття з'являється більш велика компанія, що може використовувати певні переваги за рахунок економії операційних витрат, обумовлених масштабами діяльності. Вважається [1; 6; 9; 11], як правило, саме цю мету переслідують корпорації при злитті. Компанія-покупець, крім того, може досягти значного підвищення кваліфікації персоналу, якості консолідації бухгалтерського обліку, фінансового менеджменту і контролю.

Невеликі компанії і великі корпорації мають змогу використовувати взаємодоповнюючі ресурси. Так, при злитті виграють усі, тому що невелика компанія одержує доступ до фінансових ресурсів, а велика - потрібний їй продукт, причому за ціною набагато більш низькою, чим їй міг би запропонувати ринок. Компанія-покупець, використовуючи злиття, може також значно розширити власний виробничий цикл.

Можливість відходу від оподаткування відіграє не останню роль серед факторів, що стимулюють злиття в корпоративному секторі національної економіки. Наприклад, компанії можуть прийняти рішення про злиття, якщо одна з них володіє значними податковими пільгами, а операції іншої обкладаються за повними ставками податків. Тоді, якщо після злиття податкові пільги поширяться на нову компанію, це буде вигідно як для першої, так і для другої компанії, що знову викличе трансформації в корпоративному секторі національної економіки.

Узагальнення існуючої практики показує, що досить часто компанія може стати кандидатом на купівлю через те, що реальна вартість її активів набагато перевищує рівень, за яким її оцінює ринок. Однак потрібно враховувати, що реальна цінність компанії визначається потенціалом її розвитку, що містить у собі: можливості розширення ринкової ніші компанії, рівень фінансового менеджменту, швидкість виробничого циклу, якість продукції і багато інших показни-

ків, а оцінка компанії ринком може бути як завищеною, так і заниженою.

Проведені фахівцями дослідження [2; 3; 5; 10] дозволяють стверджувати, що в цілому закони України щодо процедури реструктуризації акціонерних товариств, тобто юридичних осіб, найбільше відповідають принципам англо-американської моделі корпоративного управління, оскільки законодавчими актами про акціонерні товариства передбачається низка організаційних змін, аналогічних тим, що американські юристи розуміють як процеси злиття, консолідації, поділу і відділення, а також трансформації в інший тип правової одиниці. Відсутність у вітчизняних нормативно-правових актах вказівок на можливість «участі» у злитті та приєднанні також інших організаційно-правових форм або вказівок на можливість створення в результаті реорганізації акціонерного товариства, юридичних осіб іншої організаційно-правової форми не є перешкодою для здійснення такої реорганізації.

Поглинання або злиття компаній може бути добровільним (за рішенням загальних зборів акціонерів товариства) або примусовим (за рішенням уповноважених державних органів чи суду) у випадках, встановлених законом. Однак загальною законодавчою нормою для всіх способів реорганізації є надане акціонерам право вимагати викупу товариством усіх або частини належних їм акцій.

Комплекс заходів організаційної регламентації покликаний охороняти інтереси акціонерів та кредиторів товариства і є найвагомішим обмежуючим фактором при прийнятті рішення про злиття чи поглинання, оскільки на практиці існує безліч можливостей фінансових втрат для вкладників власного чи позикового капіталу. Розглянемо деякі з них.

Інституціональне середовище. У більшості держав законодавство про акціонерні товариства передбачає механізми реструктуризації компанії і/або перетворення/трансформацію компанії в юридичну особу іншого типу.

Різноманітність форм. Найчастіше різні форми реструктуризації взаємно замінюються. При продажі практично всіх активів компанії акціонерні товариства повинні передбачати механізми змін структури капіталів та перерозподілу власників.

Урахування фактору ризику міноритарних акціонерів. Оскільки реструктуризація являє собою угоду (операцію), яка має порівняно високий ступінь ризику завдання збитку акціонерам, рішення про реструктуризацію повинні прийматися за згодою і схваленням акціонерів.

Урахування фактору ризику кредиторів. Важливим аспектом реструктуризації компанії є питання щодо того, якою мірою законодавство про акціонерні товариства повинно містити в собі обов'язкові положення про захист інтересів кредиторів.

Останній принцип, на нашу думку, займає головне місце в процедурах реструктуризації компаній. В умовах трансформаційних змін в корпоративному секторі національної економіки законодавство про акціонерні товариства повинне передбачати захист кредиторів у разі реструктуризації компанії. У випадках, що можуть призвести до негативних наслідків, кредитори повинні мати право вимагати дострокової виплати по зобов'язаннях компанії. Кредитори можуть дати згоду на проведення реструктуризації, якщо вона не становить для них потенційної загрози. Це дозволить кредиторам виконати наявні контрактні зобов'язання і, можливо, вимагати дострокової виплати по зобов'язаннях компанії, якщо в них є підстави припускати, що реструктуризація негативно позначиться на їхніх інтересах.

У визначених випадках кредиторам можуть надаватися додаткові механізми захисту: наприклад,

у випадку поділу компанії на дві юридичні особи або виділенні нової компанії з раніше існуючої, колишні борги можуть покриватися за встановлений період сукупними і розділними зобов'язаннями обох юридичних осіб. Критерієм ефективності є максимальне збільшення добробуту акціонерів, для чого необхідно визначити справедливую ринкову вартість компанії-мети. Кращою оцінкою справедливої ринкової вартості компанії-мети, акції якої котируються на фондовому ринку, є загальна поточна ринкова вартість усіх її емітованих акцій.

Базою для визначення показників економічної ефективності створення й діяльності нової компанії є розрахунок прибутку за роками періоду дії угоди й елементів цього прибутку, розподіл на користь власного товариства, держбюджету та окремих партнерів. Зіставлення цих елементів прибутку в динаміку з відповідними витратами дозволяє оцінити ефективність участі вітчизняного й іноземного партнерів як господарських одиниць, що працюють на умовах самофінансування та самооплатності.

Як правило, баланс компанії прогнозується за допомогою техніки «визначення інтересів», у якій усі розрахунки здійснюються без переоцінки вартості активів компанії, що купується. Потім прогнозований баланс коригується за даними, отриманими на попередніх етапах роботи. В результаті менеджмент компанії повинен одержати довгостроковий прогноз (на 5 років і більше) ефекту, що вплине на майбутні баланси і звіти про прибутки і збитки. У цьому прогнозі повинна міститися корисна для менеджменту інформація про майбутні значення таких показників як Р/Е, рейтингу облігацій компанії і більшості фінансових показників діяльності компанії.

До моменту ухвалення остаточного рішення доцільно здійснити фінансовий аудит, діагностику ризикової позиції операцій, активів і продуктів, що випускаються. Здійснення додаткових перевірок, аудиту й аналізу угоди залежить від специфіки компанії і вже виявлених попередніми аудитами недоліків.

Конвертація вважається здійсненою в цінні папери компанії, створеної в процесі реструктуризації, відповідно до державної реєстрації новоствореної компанії. При цьому, цінні папери компаній при їхній конвертації анулюються. Одночасно з державною реєстрацією випуску цінних паперів, розміщених при злитті компаній, здійснюється реєстрація звіту про підсумки випуску цінних паперів. При оцінці вартості компанії, що беруть участь у реорганізації, використовуються два найбільш розповсюджені методи кількісної оцінки: метод порівняльного аналізу (САРМ) і метод дисконтування потоків коштів (ВСП). Основна відмінність цих методів в тому, що порівняльний аналіз дозволяє корпорації-покупцеві визначити раціональну вартість поглинання, а метод дисконтування потоків коштів дозволяє визначити ефект, що зробить злиття на добробут її акціонерів.

На основі спеціальної системи коефіцієнтів аналітики корпорації-покупця визначають раціональну (визначену ринком) вартість покупки корпорації-мети. Потік коштів визначається на основі даних про операційний прибуток (прибуток, отриманий від основної діяльності підприємства); ставку прибуткового податку, за якою обкладається підприємство; амортизацію й інші безготівкові витрати; додаткових інвестицій в оборотний капітал; капіталовкладення. Крім вищезгаданих факторів, на які необхідно звернути увагу при прогнозуванні потоків коштів, існують ще два. Витрати щодо залучення капіталу можуть бути розраховані як середньозважені витрати щодо залучення позикового і власного капіталу для корпорації-покупця. Середньозважені витрати щодо залучення капіталу можуть бути виявлені при наявності інфор-

мації про: середньозважені витрати щодо залучення капіталу; гранична ставка корпоративного прибуткового податку; прибутковості боргових зобов'язань корпорації; прибутковості власного (акціонерного) капіталу корпорації, тобто часткових зобов'язань; вартості усіх боргових зобов'язань корпорації; ринкової вартості корпорації.

Однак, є і проблеми використання даних методів оцінки. Перша - це знаходження ставки дисконту для застосування моделей ВСП за допомогою моделі САРМ, що, на жаль, працює тільки у твердих припущеннях абсолютно жорсткого ринку, яким ринок України не відповідає. Друга - це те, що для застосування порівняльного методу аналізу необхідна наявність активного національного механізму корпоративного контролю, що в Україні тільки починає з'являтися. Ще одна додаткова проблема, з якою зустрічається аналітик, що застосовує ВСП - це прогнозування потоків коштів. У нашій країні досі не працює класична схема прогнозування потоків коштів.

Ухвалення рішення про застосування того чи іншого методу фінансування при реорганізації є одним із ключових елементів угоди, що може значним чином вплинути на ухвалення остаточного рішення компанії про доцільність оплати зобов'язань простими акціями. Дослідження [1; 9] свідчать, що ця форма містить безліч труднощів, вирішити які буває складно, навіть на розвиненому і відносно стабільному фондовому ринку. Тому необхідно визначити, як позначиться додаткова емісія звичайних акцій на власному капіталі компанії-покупця, а також на її поточній операційній діяльності, і, звичайно, оцінити довгострокові перспективи реструктуризації. Основною стратегією перевагою використання при оплаті злиття конвертованих цінних паперів є можливість емісії компанією-покупцем звичайних акцій без негайного ефекту «дифузії» власного капіталу. На практиці основною причиною досить частого використання компаніями цього методу оплати є можливість одержання значних податкових знижок для акціонерного товариства.

Сучасна ситуація в корпоративному секторі національної економіки характеризується збільшенням масштабів викупу акцій з метою перерозподілу власності [2; 3; 5; 6; 12], що має легальну основу насамперед в існуванні ринку цінних паперів - інструменту здійснення цих операцій. А сам перерозподіл, що проводиться під виглядом реорганізації, схеми якої не завжди укладаються в рамки закону, супроводжується зниженням рівня прозорості в умовах недосконалого інституціонального середовища.

Однією з найважливіших задач, що сьогодні поставили перед українською державою, є встановлення розумного співвідношення між державним і ринковим саморегулюванням фондового ринку. Головною метою державного регулювання повинно залишатися забезпечення безперервності процесу відтворення національного господарства і досягнення економічної ефективності на макрорівні. В першу чергу, це стосується ринку фінансових інструментів та системи обліку прав власності. Відсутність ефективної фінансової індустрії, внаслідок недосконалості законодавчого забезпечення механізмів прозорості відносин на ринку цінних паперів, може залишити Україну поза світовими фінансовими потоками й обмежити її реальні можливості щодо європейської інтеграції.

Висновки з проведеного дослідження. Підбиваючи підсумки, доцільно відзначити, що порушення балансу інтересів і, як наслідок, конфлікти між учасниками фондового ринку не сприяють підвищенню ефективності функціонування акціонерного капіталу, його мобільності, відтворенню в національній економіці. Тому залишається актуальною проблема узгодження цілей, інтересів та дій в корпоративному секторі

національної економіки з використанням важелів та стимулів організаційної регламентації, що дозволяє сформулювати такі висновки:

1. Фондовий ринок може успішно функціонувати тільки при наявності ряду документів, що регламентують відносини, зв'язки й процедури, на яких будується механізм досягнення консенсусу різних сил на загальнодержавному й міждержавному рівнях, компромісу між учасниками процесу реструктуризації і руху акціонерних капіталів в національній економіці.

2. Необхідно враховувати правовий статус акціонерних товариств, який визначається також банківським, страховим, інвестиційним, валютним законодавством, а також законодавством, що регулює професійну діяльність на ринку цінних паперів.

3. У розвитку корпоративного сектору національної економіки набуває актуальності проблем а удосконалення корпоративного законодавства, яке має бути підґрунтям для впровадження етичних норм у практику корпоративних відносин в національній економіці.

4. Проблема забезпечення прозорості ринку цінних паперів, як в цілому, так і в процесі реструктуризації капіталів акціонерних товариств залишається найбільш актуальною в національній економіці. Істотні відмінності досліджуваних процесів у розвинутих країнах світу й в Україні обумовлені, з одного боку, непорівнянністю масштабів угод і, з іншого, – прибутковістю від операцій на вторинному ринку цінних паперів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аистова М. Д. Реструктуризация компании: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям : [Текст] / Аистова М. Д. – М. : Альпина Паблшер, 2002. – 287 с.
2. Головкова Л. С. Інституціональні проблеми розвитку корпоративних процесів в економіці України [Електронний ресурс] / Л. С. Головкова // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 1(4). – Режим доступу : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11glsveu.pdf>.
3. Закон України «Про цінні папери та фондову біржу» / Відомості ВР України. – 1991. – № 38 // Галицькі контракти. – Офіц. вид. – 1996. – № 42.
4. Коваль В. В. Стратегічний підхід до організації управління бізнес-процесами операторів телекомунікацій / В. В. Коваль // Моделі забезпечення сталого розвитку світового господарства: економіка, фінанси та право : [матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 30 травня 2008 р.]. – К. : УДУФМТ, 2008. – С. 109–111.
5. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / [Федулова Л. І., Осецький В. Л., Гончаров Ю. В.] ; за ред. Л. І. Федулової. – К. : УкрІНТЕІ, 2007. – 812с.
6. Міжнародні та національні стандарти корпоративного управління [Текст] / Збірник норм. докум. – К. : Міжнародна фінансова корпорація, 2002. – 247 с.
7. Онищенко В. О. Система збалансованості економічних інтересів у корпоративній стратегії / Онищенко В. О., Птащенко Л. О. // Економіка та держава : науковий журнал. – 2008. – № 6. – С. 41–44.
8. Редькин А. С. Современные концепции корпоративного управления / А. С. Редькин // Вестник социально-экономических исследований : [Сб. науч. тр.]. – Одесса : ОГЭУ, 2002. – Вип. 11. – С. 22–34.
9. Редькин О. С. Сучасні стратегії та технології корпоративного управління: [монографія] / О. С. Редькін, В. Реген, Н. А. Хрущ ; Одес. Нац. Академія зв'язку ім. О. С. Попова. – Одеса : «Евен», 2004. – 216 с.
10. Шапошников К. С. Еволюція інституціональної теорії в контексті трансформації сучасних економічних систем: монографія / Ю. В. Богоявленська, К. С. Шапошников ; ЖДТУ. – Житомир : Видавництво ЖДТУ, 2010. – 550 с.
11. Шапошников К. С. Креативне корпоративне управління: теорія і практика: монографія / К. С. Шапошников ; Херсонський державний університет. – Херсон : Видавництво ХДУ, 2010. – 256 с.
12. Шапошников К. С. Корпоративне управління організаційним розвитком: креативні засади: монографія / Я. П. Квач, К. С. Шапошников, М. М. Адамкович ; ОДІФ УДУФМТ. – Ізмаїл : СМІЛ, 2008. – 272 с.

СЕКЦІЯ 3 ПІДПРИЄМНИЦТВО, МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

УДК: 332.055

Гражданкина О.А.
кандидат экономических наук,
доцент кафедры налогов и налогообложения,
Алтайский государственный университет

Гражданкин В.А.
кандидат экономических наук,
доцент кафедры налогов и налогообложения,
Алтайский государственный университет

Шапошникова С.В.
экономист ООО «XXI ВЕК»

СОЗДАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОЙ СРЕДЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НА УРОВНЕ СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ СОЗДАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОЙ СРЕДЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕ- ГО БИЗНЕСА НА УРОВНЕ СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

АНОТАЦІЯ

У роботі розглядаються питання становлення та розвитку малого підприємництва в Алтайському краї, акцентується увага на позитивні тенденції кількісних і якісних перетворень, які відбуваються в напрямку регулювання та підтримки на рівні регіону.

Ключові слова: мале та середнє підприємництво, державна підтримка.

АННОТАЦИЯ

В работе рассматриваются вопросы становления и развития малого предпринимательства в Алтайском крае, акцентируется внимание на положительных тенденциях количественных и качественных преобразований, которые происходят в направлении регулирования и поддержки на уровне региона.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, государственная поддержка, малый бизнес, среда функционирования.

ANNOTATION

The work deals with the formation and development of small business in the Altai region, focusing on the positive trends of quantitative and qualitative changes that occur in the direction of regulation and support at the regional level.

Key words: small and medium enterprises, state support.

Постановка проблемы. В современной России малый бизнес имеет недолгую историю. Его формирование как сектора экономики началось в конце 80-х гг. XX в. Причем бурный рост числа малых предприятий пришелся на тот период, когда практически отсутствовало законодательное регулирование в данной области.

Анализ последних исследуемых публикаций. Проблемам развития малого и среднего предпринимательства уделяли внимание и экономисты стран Содружества Независимых Государств, такие как: В. Афанасьев, Л. Абалкин, А.В. Бусыгин, А.Г. Бусыгин, А. Блинов, Э. Задорожнюк, Б.Ичитовкин, В. Крупное, С. Мельников, И. Разумнова, и другие. В своих работах они указывают на то, что предпринимательство – это в конечном счете производство всей массы товаров и услуг для населения, то есть удовлетворение всей гаммы индивидуальных и общественных потребностей.

Малый и средний бизнес и его роль в глобализации экономики на основе активизации внешнеэкономических связей между странами являются предметом исследования ряда зарубежных авторов, таких как Д. Белл, П. Друкер, К. Керне, Д. Одретч, Д. Стори и

др., а также в работах многих отечественных ученых. Здесь можно выделить работы таких авторов, как А.Г. Аганбегян, А.Г. Брагина, Н.Н. Бокарева, А.П. Бунич, В.Ю. Буров, О.В. Буторина, М.В. Васильев, И.П. Власов, В.В. Глинский, В. М. Диярханов, А.М. Ермошин, А.А. Жук, О.Ю. Заславская, Р.Я. Ивасюк, О.А. Колесникова, Л.А. Лобзенко, С.П. Перегудов, Е.М. Примаков, В. Н. Сальникова, Р.Р. Сидорчук, А.Н. Спартак, И.В. Рожков, А.А. Стукало, А.Ю. Чепуренко, А.Ю. Юданов, А.М. Шестоперов, Н.П. Шмелев, Р.В. Якуткин и другие.

Современный этап развития мировой экономики потребовал по-новому посмотреть на роль и место малого и среднего бизнеса в инновационной экономике и системе национальной экономической безопасности. В частности, опыт использования возможностей малого и среднего предпринимательства в высокотехнологичных сферах ВЭД рассматривали в своих работах Е.М. Примаков, Д.А. Спицын, С.А. Ситарян, М.А. Толстобров, Г.Г. Фетисов, Л.И. Якобсон и другие.

Однако недостаточно разработанной в настоящее время представляется сфера по созданию благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства. Данному направлению посвящено ограниченное количество исследований, в частности работы таких авторов, как С. Параскева [1], Н.А. Кирьянова обращает внимание на развитие и поддержка малого и среднего бизнеса является одной из приоритетных задач государства. Не смотря на это, у малого и среднего бизнеса существует ряд окончательно не решенных проблем. В статье установлено, какие именно проблемы на муниципальном уровне сдерживают развитие малого и среднего бизнеса [2]. Вместе с тем в работах в недостаточной степени затрагивались вопросы, связанные созданием благоприятной среды для развития малого и среднего бизнеса на уровне субъекта Российской Федерации.

Постановка задачи и цели. Целью данной работы является проведение исследования, направленного на определение роли малого бизнеса в экономике региона и выявление факторов, положительно влияющих на создание благоприятной среды для его функционирования и развития. Для достижения поставленной цели были последовательно решены следующие взаимосвязанные задачи: уделено внимание трансформации исследуемого

сегмента экономики, изучена история вопроса, отражено становление законодательной и нормативной базы в области регулирования малого предпринимательства, рассмотрена инфраструктура поддержки малого бизнеса. Для решения поставленных задач применялись методы экономической статистики, которые позволили провести анализ развития малого предпринимательства в субъекте Российской Федерации. В том числе построен динамический ряд, отражающий динамику количества малых предприятий; произведены расчеты относительных показателей структуры и интенсивности, построенные на их основе таблицы.

Изложение основного материала исследования. Важное значение для развития предпринимательства в России имело принятие и введение в действие Закона «О предприятиях и предпринимательской деятельности» и постановления Правительства РСФСР от 18 июля 1991 г. № 406 «О мерах по поддержке малых предприятий в РСФСР», в которых впервые четко были сформулированы права, изложены обязанности предпринимателей, даны гарантии им со стороны органов государственной власти, определены критерии отнесения предприятий к малым по предельной численности работающих (по отдельным отраслям экономики). Впервые было предусмотрено применение для малых предприятий налоговых льгот, формирование фондов финансовой поддержки за счет бюджетных средств, введение в действие механизма ускоренной амортизации основных фондов, принадлежащих малым предприятиям.

Основные элементы механизма поддержки малого предпринимательства в стране были сформулированы в Постановлении Правительства РФ «О первоочередных мерах по развитию и государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 11 мая 1993 г. № 446. и в других документах этого периода. В данных нормативных актах сформулировано важнейшее положение, имеющее актуальное значение для развития малого предпринимательства: например, что государственная поддержка малого предпринимательства считается одним из важнейших направлений экономической реформы, способствующих развитию конкуренции, наполнению потребительского рынка товарами и услугами, созданию новых рабочих мест, формированию широкого слоя собственников и предпринимателей.

Интенсивное развитие нового рыночного сектора экономики Алтайского края наблюдалось в 1988-1989 гг. после принятия Закона «О кооперации в СССР». В последующие два года темп роста числа организаций снизился в 3,5 раза. До начала реализации масштабной программы приватизации объем реализации продукции (услуг) рыночного сектора экономики возрос в 3,5 раза, численность занятых – в 8,7 раза и число предприятий – почти в 7 раз; его доля по объему реализации составляла около 8%, по численности занятых – 6, от общего объема платежей – 24%.

В разрезе отраслевой структуры наибольший удельный вес по объему производства продукции в рыночном секторе в то время занимали строительные и проектно-исследовательские организации (40,4%), далее следовала продукция производственно-технического назначения (27%). Организации торговли и общественного питания давали 15,5%, занятые производством товаров народного потребления – 12,2%, сельскохозяйственной продукции – 2,6%, оказывающие бытовые услуги – 2,2%. Развитие сферы малого бизнеса и его бурный рост в начальные годы в крае, как и в целом по России, во многом были обусловлены разными «правилами игры» для крупных и средних государственных предприятий, и для малых – более мягкими для последних. Вокруг крупных государственных предприятий было образовано множество

предприятий малых форм: кооперативов, малых государственных и арендных предприятий, где из-за либерального ценообразования, менее жесткого контроля со стороны государства и перекачки средств и ресурсов госпредприятий можно было получать более высокие доходы [3, с. 137].

Вторая «волна государственной поддержки» может быть датирована началом 2000-х гг., которая напрямую связана со вступлением в силу пакета законов так называемой «1-й волны дебиюкратизации», во многом определившая направления развития. Были приняты Федеральные законы от 08.08.2001 г. № 134-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)»; от 08.08.2001 г. № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности»; от 08.08.2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». Кроме указанных законов, существенно снизивших административные барьеры, важную роль в развитии малого предпринимательства сыграли изменение условий и введение новых специальных режимов налогообложения в НК РФ [4, с. 107].

В целях определения влияния государственного регулирования на хозяйствующие субъекты, а также роли малого бизнеса в Алтайском крае в современных условиях автором были проанализированы статистические данные Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю, сделаны расчеты и обобщения, проведено сравнение с показателями регионального развития в Сибирском федеральном округе и России.

Данные, представленные на рисунке 1, показывают, что наибольший показатель соответствует 2009 г. – более 27,6 тыс. малых предприятий. В 1999 г. наблюдалось незначительное падение показателя, сказавшись кризис 1998 г. В последующие годы ситуация в стране начала выравниваться, что отразилось на приросте исследуемого краевого показателя. Отметим, что определенная цикличность характерна для Сибирского федерального округа и России в целом.

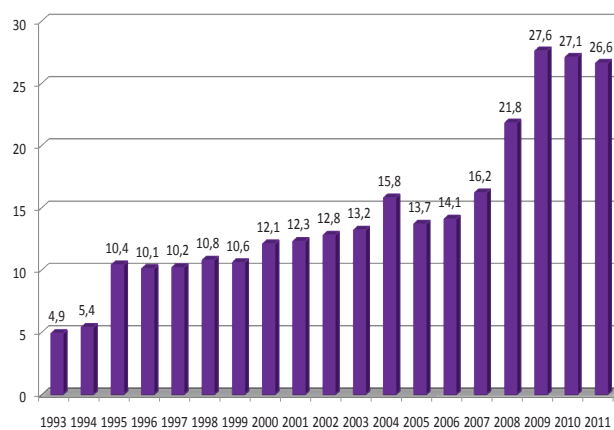


Рис. 1. Динамика количества малых предприятий в Алтайском крае, тыс. единиц

В 2011 г. по данным органов статистики, количество субъектов, занятых в секторе малого и среднего бизнеса Алтайского края, составляет 88162 единицы (465 средние предприятия, 26600 – малые и микропредприятия, 61097 индивидуальные предприниматели). По этому показателю край занимает 2-е место среди субъектов Сибирского федерального округа и 15-е – среди субъектов России. Доля занятых в сфере предпринимательства от общей численности занятых в экономике края составляет 41%. Доля оборота ма-

лых и средних предприятий составляет 42% от общего оборота организации края. По итогам 2011 г. оборот малых предприятий (без учета микропредприятий) составил 113859,2 млн рублей, или 126,9% к уровню 2010 г. В целом по России темпы роста оборота малых предприятий составляет 123,5%.

В Алтайском крае на одну тысячу населения приходится 11 юридических лиц и 25 индивидуальных предпринимателей. В целом по Российской Федерации на одну тысячу населения насчитывается 12 малых и средних предприятий и 20 индивидуальных предпринимателей, по СФО на одну тысячу населения приходится 11 малых и средних предприятий и 22 индивидуальных предпринимателя. По данному показателю край занимает соответственно 26-е и 29-е места среди регионов Российской Федерации.

За 1992-2011 гг. количество граждан, зарегистрированных в качестве предпринимателей, возросло более чем в 6 раз. Максимальное значение показателя (в 2004 г.) составляло 116,1 тыс. чел. индивидуальных предпринимателей (включая глав крестьянских (фермерских) хозяйств). Основной причиной падения данного показателя в 2005 г. и замедления темпов роста числа регистрируемых предпринимателей в последующие годы стало оживление деятельности крупного бизнеса и банковской сферы, которые привлекают большое количество экономически активного населения края.

Необходимо отметить существенную разницу между предпринимателями начала 90-х гг. и современными. Прежние предприниматели – это исключительно самозанятое население, оказывающее различные бытовые и посреднические услуги. Современные предприниматели ведут торговую и производственную деятельность с привлечением наемных работников.

Деятельность малых предприятий Алтайского края с начала 90-х гг. была сосредоточена в трех отраслях: торговле и общественном питании (каждое второе малое предприятие), промышленности (каждое шестое), строительстве (каждое девятое). Совокупная доля малых предприятий, действующих в данных отраслях в 1992 г., составляла 81,8%. Этими отраслями получен 91,1% выручки от реализации продукции, работ, услуг, 98,2% балансовой прибыли и освоено 97,6% капитальных вложений малых предприятий Алтайского края.

В последнее время структура малого бизнеса в России меняется. Увеличивается доля организаций, работающих в производственной деятельности и направлениях, способствующих научно-техническому прогрессу. Этот процесс идет еще медленно, а его ускорение зависит не только от государственной поддержки, но и от политики крупных корпораций. В отраслевой направленности малых предприятий Алтайского края существенных изменений не отмечено.

Таблица 1
Изменение отраслевой принадлежности малых предприятий Алтайского края, %

Показатель	1992 г.	2000 г.	2008 г.	2011 г.
Обработывающие производства	18,2	16,6	12,7	18,4
Строительство	12,9	10,8	8,3	5,9
Сельское хозяйство	3,5	4,8	6,2	14,5
Транспорт и связь	2,0	2,1	3,8	5,8
Оптовая и розничная торговля	50,7	54,3	48,8	35,1
Финансовая деятельность	0,2	0,5	1,1	1,0
Коммунальные услуги	0,3	0,3	1,8	0,9
Другие	12,2	10,6	17,3	18,4

Как следует из данных таблицы 1, наиболее экономически привлекательными для малого бизнеса в крае, как и в целом по России, остаются виды деятельности, не требующие значительных капитальных вложений. В частности, в торговой сфере работает почти каждое второе предприятие и трудится каждый третий из числа работающих на малых предприятиях. Приоритетные отрасли производственного характера и инновационная деятельность в малом бизнесе Алтайского края развиты слабо.

По целому ряду продукции предприниматели занимают значительные позиции, в общекраевом выпуске на их долю приходится около 80% производства стальной сетки, деревянных оконных блоков – более 40%, шкафов, кресел и диванов – более 40, товарной пищевой рыбной продукции, мяса, включая субпродукты первой категории, – более 30%.

Рост доходов населения, улучшение рыночной конъюнктуры и условий государственной поддержки бизнеса оказывают положительное влияние на рост оборота малых предприятий, увеличение их выручки. Основные качественные показатели предпринимательства края по данным органов статистики позволяют говорить о сохранении положительной динамики в этом секторе.

Оборот микропредприятий по всем видам экономической деятельности составил по итогам 2011 г. 102,7 млрд руб. Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами на сумму 32 млрд руб.

За прошедшие два года увеличилась доля оборота сельскохозяйственных предприятий и предприятий, занятых в обрабатывающих производствах, на 7%. Так, если в 2009 г. доля оборота микропредприятий обрабатывающих производств составляла 9%, то по итогам 2011 г. – уже 14,6%. Доля оборота сельскохозяйственных микропредприятий увеличилась за 2 года на 1,4 п.п [5].

Таблица 2
Обобщающие показатели развития малого и среднего предпринимательства (СМСП) в Алтайском крае

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Удельный вес занятых в СМСП в общей численности занятых в экономике, %	39,5	40,0	41,0
Удельный вес продукции, произведенной СМСП в общем объеме ВРП, %	22,3	22,5	23,0
Сумма налогов, поступивших от СМСП в консолидированный бюджет края, млн руб.	5928,2	6923,8	7616
Среднемесячная заработная плата одного работника малого предприятия, руб.	7410	10295	11000
Объем инвестиций в основной капитал малых предприятий, млн руб.	2595,4	3953,8	5930
Объем отгруженных товаров собственного производства, работ, услуг по малым предприятиям, млн руб.	33741,7	42848,1	49300
Выручка от реализации товаров (работ, услуг) малых предприятий, млн руб.	79043	90599,5	104200

Инвестиции в основной капитал малых предприятий края за январь – декабрь 2011 г. составили 5 млрд 930 млн руб., или 150% к уровню 2010 года. Это один из самых высоких показателей среди субъектов Сибирского федерального округа. В среднем темпы роста инвестиций малых предприятий в СФО в текущем году достигли 105%, по России в целом – 105,7%. По предварительной оценке, сумма налогов, уплаченных в консолидированных бюджет Алтайского края от субъектов малого и среднего бизнеса, составляет по итогам 2011 года 7616 млн руб., или 110% к уровню 2010 года.

Проведенный анализ позволил выявить положительные тенденции в развитии малого бизнеса в Алтайском крае, подтвердить усиление его значимости в показателях социально-экономического развития.

Осваиваются новые перспективные для Алтайского края направления деятельности: отдых и туризм, инновации и так далее. Однако предприятий, внедряющих инновации на практике, в России и в нашем регионе недостаточно. Основная причина – высокий уровень затрат и длительный период окупаемости.

Необходимо отметить, что структурным изменениям в развитии микробизнеса способствует оказание государственной поддержки приоритетным направлением развития малого и среднего предпринимательства. Они обращены, прежде всего, к субъектам предпринимательства, осуществляющим деятельность в реальном секторе экономики, социально значимому и начинающему бизнесу [6].

В настоящее время в Алтайском крае сформирована целостная система, создание которой было начато в

середине 90-х годов. Инфраструктура – обязательный компонент любой целостной экономической системы. Применительно к малому бизнесу инфраструктура – это совокупность организационно-правовых форм, определяющих деловые отношения и увязывающих их разнообразные и разнотипные в одно целое.

Становится очевидным, что без системной государственной поддержки, сочетаемой с элементами рыночного регулирования, предпринимательский сектор устойчиво и самостоятельно развиваться не может. В крае планируется ввести патронат администраций территорий и лично глав за инвестиционными проектами субъектов малого бизнеса. Соответственно наиболее перспективным проектам, предусматривающим развитие приоритетных экономических направлений региона, таких, как производство, переработка, строительство, развитие туристической индустрии и сферы услуг, будет оказана поддержка краевыми органами власти. Такой формат взаимоотношений бизнеса и власти позволил добиться роста предпринимательской инициативы в экономике и социальной сфере края, определить рамки взаимовыгодного сотрудничества [7].

Одной из ключевых задач в реализации приоритетных направлений комплексных программ социально-экономического развития Алтайского края, как и на федеральном уровне, является улучшение делового и предпринимательского климата.

Как уже было отмечено выше, в Алтайском крае система институтов инфраструктуры развития и поддержки малого предпринимательства обрела черты комплексности (рис. 2). Следует отметить позитивные

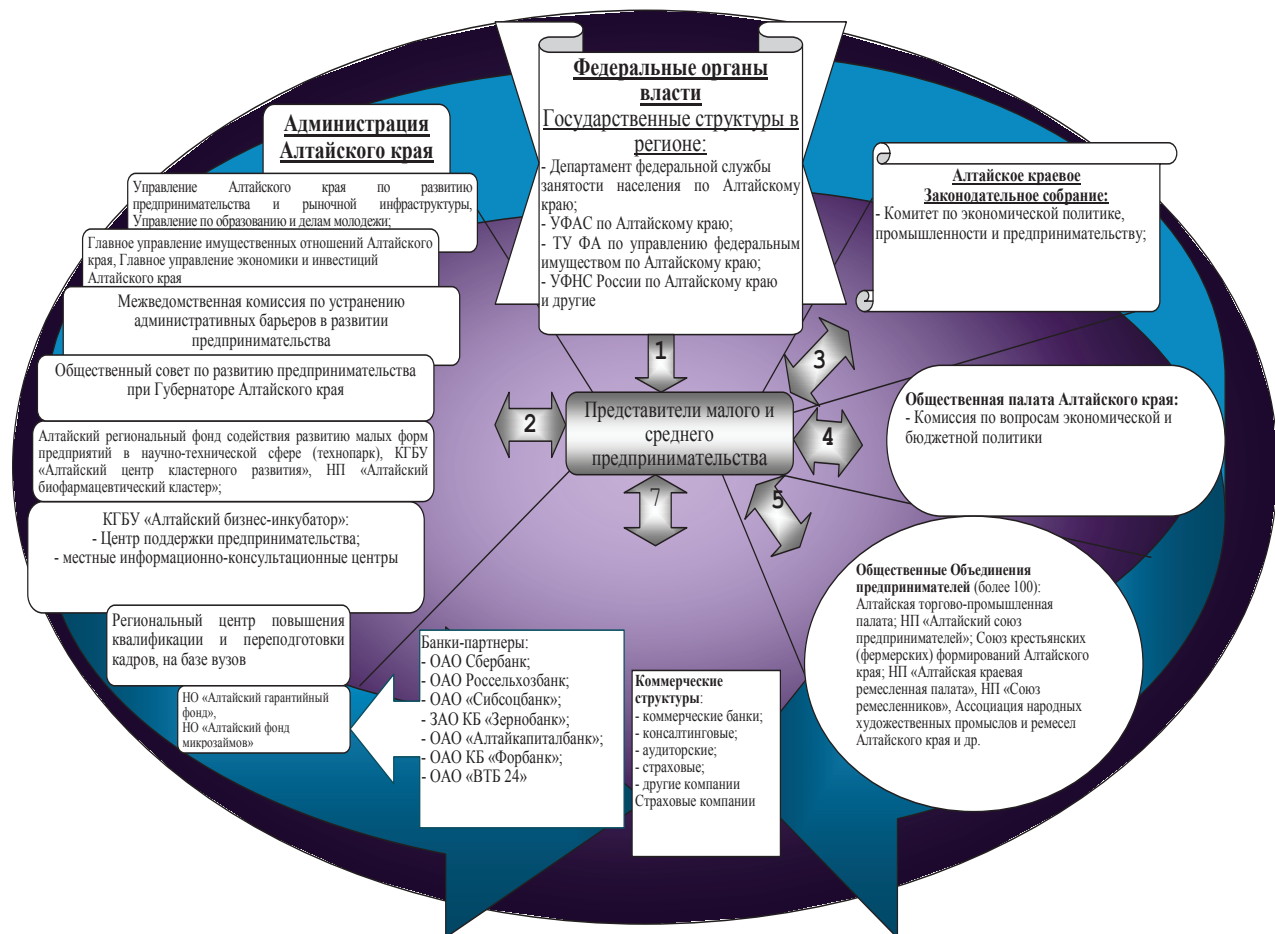


Рис. 2. Поле взаимодействия институтов инфраструктуры поддержки развития малого и среднего предпринимательства в Алтайском крае

процессы количественного роста и качественного совершенствования работы этих институтов.

Краевая инфраструктура призвана решать две взаимосвязанные задачи: во-первых, стимулировать рост и саморазвитие малых предприятий и, во-вторых, направлять их активность преимущественно в те сферы хозяйственной деятельности, которые в перспективе наиболее полно отвечают потребностям социально-экономического развития экономики края.

По личной инициативе и под патронажем Губернатора Алтайского края Александра Карлина реализуется Губернаторская программа подготовки профессиональных кадров для сферы малого и среднего предпринимательства Алтайского края в 2009-2012 гг. За эти годы успешно прошли обучение 300 представителей (руководителей) сферы малого и среднего бизнеса.

В настоящее время в крае действует долгосрочная целевая программа «О государственной поддержке и развитии малого и среднего предпринимательства на 2011-2013 годы».

В программе на 2011-2013 годы предусмотрены и новые формы финансовой поддержки: субсидирование части затрат, связанных с разработкой новых продуктов, патентованием, приобретением оборудования и новых технологий, а также компенсация расходов предпринимателей, связанных с осуществлением мероприятий по повышению энергоэффективности производства и инновационности малых компаний, получением российских и международных сертификатов, в том числе сертификатов внедрения системы менеджмента качества и безопасности.

Сегодня необходимы системные решения по созданию благоприятных условий для ведения собственного дела, причем в каждой конкретной территории края. Размер местных налогов, прозрачность процедур аренды, приобретения муниципального имущества, земельных участков, доступность кредитных ресурсов – это реальные местные составляющие инвестиционного климата, которые необходимо максимально оптимизировать под запросы предпринимательского сообщества. Следует тиражировать лучшие муниципальные практики в этой области, включая опыт других регионов, а также привлекать к этой работе представителей делового сообщества и опираясь на их экспертное мнение [8].

Общий объем финансирования программных мероприятий на 2011-2013 гг. из средств краевого и федерального бюджетов составляет более 550 млн. руб. Если проводить сопоставление, то показатель будет сравнение с программой десятилетней давности, в которой на все мероприятия выделялось более 25,7 млн руб. Таким образом, произошло увеличение финансирования более чем в 21,4 раза. Все это положительным образом отражается на количественных и качественных показателях функционирования малого и среднего бизнеса.

Реализация программных мероприятий позволит к концу 2013 года увеличить количественные и улучшить качественные показатели деятельности субъектов предпринимательской деятельности, а именно: количество субъектов малого и среднего предпринимательства должно составить 110 тыс. единиц, доля среднесписочной численности работников малых и средних предприятий в среднесписочной численности работников всех предприятий и организаций Алтайского края – 29%, удельный вес занятых в малом бизнесе в общей численности занятых в экономике – 43%. Объем инвестиций в основной капитал малыми и средними предприятиями может достигнуть показателя 9,3 млрд руб., а объем налоговых поступлений от малого и среднего предпринимательства в консолидированный бюджет края – 12 965 млн руб.

Следует заметить, что только целевой поддержки для всестороннего развития малого и среднего бизнеса недостаточно. Нужно переходить от количественно-

го к качественному развитию предпринимательства. Для этого необходимо облегчение доступа к электросетям и инженерным коммуникациям; устранение излишних таможенных барьеров и создание прозрачных процедур декларирования, упрощение предоставления земельных участков для строительства; снижение цен на перевозку готовой продукции и развития транспортной инфраструктуры, сдерживание тарифов естественных монополий, поддержка отечественных компаний, выходящих на внешние рынки. В регионе обозначены факторы, сдерживающие интенсивное развитие исследуемого сегмента, предпринимаются действия, направленные на их минимизацию.

Именно на это обратил внимание на заседании консультативного совета Агентства стратегических инициатив (АСИ), которое состоялось 3 мая 2012 года, Владимир Путин. Президент страны обозначил первые четыре карты по улучшению делового климата в стране: упрощение доступа к электросетям; устранение административных барьеров на таможне и в строительном секторе; поддержка отечественных компаний, выходящих на внешний рынок. Он отметил, что представители малого и среднего бизнеса нуждаются в особом сопровождении [9].

Малое и среднее предпринимательство на сегодняшний день является одним из важнейших составляющих социально-экономического развития регионов России. Независимость, ответственность, стабильность, использование инновационных технологий – уникальное сочетание этих параметров, характеризующее предпринимательство, активное развитие которого должно способствовать решению задачи по вхождению России к 2020 г. в пятерку мировых стран-лидеров.

Создание благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса в субъекте Российской Федерации является неотъемлемой частью экономической составляющей развития города, региона, округа, страны. Служит показателем его стабильности и благосостояния. Развитие предпринимательства обеспечивает население новыми рабочими местами и стабильными доходами, существенно расширяет перечень производимых товаров и оказываемых услуг, способствует формированию конкурентной среды и установлению рыночного равновесия.

Первоочередная задача государства (муниципалитета) – создание благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства: стимулирование процессов вовлечения граждан в предпринимательство, поддержка начинающих и действующих предпринимателей.

Выводы из проведенного исследования. Проведенное исследование показало, в Алтайском крае происходит улучшение предпринимательского климата и среды функционирования, это непосредственно отражается на статистических показателях малых форм хозяйствования. Положительно на анализированных показателях отразилось то, что в субъекте РФ сформирована основная нормативно-правовая база, создана целостная инфраструктура поддержки, институты которой взаимодействуют между собой с четкой линией целеполагания. Предусмотрена система мероприятий, которые будут способствовать созданию оптимальных условий для развития начинающих субъектов предпринимательской деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Параскева С. «Муниципалитет как бизнес-инкубатор» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.samupr.ru/municipalitet-kak-biznes-inkubator/>.
2. Кирьянова Н. А. Проблемы развития и поддержки малого и среднего бизнеса в муниципальном образовании // Экономика, предпринимательство и право. – 2012. – № 3(14). – С. 3–10.

3. Экономика предпринимательства: проблемы теории и практики : монография / под ред. д-ра экон. наук, проф. Б. В. Лашова. – СПб. : ЛГУ им. А. С. Пушкина, 2011.
4. Гражданкин В. А. Создание делового климата для интенсивного развития предпринимательства в Алтайском крае //Алтайский вестник государственной и муниципальной службы. – 2012. – № 8. – С. 107–112.
5. За последние два года в крае количество микропредприятий увеличилось на 3274 ед. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.altsmb.ru/business/activities/monitoring>.
6. За последние два года в крае количество микропредприятий увеличилось на 3274 ед. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.altsmb.ru/business/activities/monitoring>.
7. Дешевых Е. В. Доклад начальника управления Алтайского края по развитию предпринимательства и рыночной инфраструктуры об итогах деятельности в 2011 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://altsmb.ru/department/reports/doclad2011>.
8. Там же.
9. Путин взялся за карты [Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://www.rbcdaily.ru/2012/05/03/focus/562949983732946>.

УДК 654.07:331.101

Грицина В.В.
асистент кафедри економічної теорії,
Херсонський державний університет

ОСОБЛИВОСТИ КОРПОРАТИВНОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

FEATURES OF CORPORATE RESTRUCTURING IN MODERN CONDITIONS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто процес корпоративної реструктуризації в сучасних умовах функціонування, наведено різні наукові підходи до визначення цього поняття. Показано зміну етапів корпоративної реструктуризації відповідно до тенденцій розвитку корпоративного сектору національної економіки.

Ключові слова: маркетинг, корпоративна реструктуризація, корпоративне підприємство, корпоративне управління, реструктуризація, фінанси, реорганізація.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено процесс корпоративной реструктуризации в современных условиях функционирования, приведены разные научные подходы к определению этого понятия. Указано смена этапов корпоративной реструктуризации в соответствии к тенденциям развития корпоративного сектора национальной экономики.

Ключевые слова: маркетинг, корпоративная реструктуризация, корпоративное предприятие, корпоративное управление, реструктуризация, финансы, реорганизация.

ANNOTATION

The article deals with the process of corporate restructuring in modern operating conditions, presents different scientific approaches to the definition of this term. Change of corporate restructuring phases according to the tendencies of development of the corporate sector of national economy is shown.

Key words: marketing, corporate restructuring, corporate business, corporate management, restructuring, finance, reorganization.

Постановка проблеми. Посилення євроінтеграційних процесів і глобалізація економіки зумовили виникнення нового явища – процесу корпоративної реструктуризації, який дедалі ширше використовують у світовій практиці як невеликі акціонерні товариства, так і транснаціональні корпорації. Вважають, що корпоративна реструктуризація належить до найбільш складних форм реструктуризації. Тому висвітлення цієї проблеми в науковій літературі має важливе теоретичне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом вітчизняні та зарубіжні вчені зосередили свої дослідження на таких теоретичних і практичних аспектах корпоративної реструктуризації: корпоративні стратегії в реструктуризації (И. Ансофф [1], А. Гохан Патрик [2]), корпоративна реструктуризація та реорганізація (О. Терещенко [9]), корпоративна реструктуризація підприємств і акціонерних компаній (Л. М. Кузьменко [4], І. Мазур, В. Шапіро [7]), сутність та зміст корпоративної реструктуризації (В. Сердюк [8], І. О. Лепьохіна [6]). Слід зазначити, що наукові погляди на проблему корпоративної реструктуризації у різних авторів мають суттєві відмінності.

туризації у різних авторів мають суттєві відмінності.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у дослідженні особливостей корпоративної реструктуризації в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. З формуванням ринкових відносин в Україні та активізацією трансформаційних процесів, реструктуризації підприємств і організацій усіх галузей економіки виникла велика кількість акціонерних товариств. За останні 20 років корпоративні форми організації процесу набули значного поширення як у приватному секторі, так і в державному, що дозволило вирішити низку проблем (проведення реорганізації, реструктуризації, підвищити рівень фінансової стійкості тощо).

У літературних джерелах, присвячених дослідженню реструктуризації підприємств, залежно від характеру заходів, які застосовуються, виділяють такі форми реструктуризації, що мають місце в Україні [9, с. 41]:

- реструктуризація виробництва;
- реструктуризація активів;
- фінансова реструктуризація;
- корпоративна реструктуризація (реорганізація).

Корпоративна реструктуризація належить до найбільш масштабних та всеохоплюючих форм реструктуризації, що активно розвивається. Корпоративна реструктуризація пов'язана з реорганізацією корпоративного підприємства, її наслідком є повна або часткова зміна власника статутного фонду, створення нових юридичних осіб та (або) форми організації бізнесу.

Науковці по-різному підходять до визначення самого поняття «корпоративна реструктуризація». Так, зокрема, О. Терещенко прирівнює корпоративну реструктуризацію до звичайної реорганізації [10, с. 352]; І. Мазур і В. Шапіро вважають, що корпоративна реструктуризація – це будь-які зміни у виробництві, структурі капіталу або власності, що не відносяться до повсякденного ділового циклу компанії [7, с. 443]; в енциклопедичному довіднику «Фінансові послуги України» знаходимо таке визначення: «найскладніший вид реструктуризації, що передбачає реорганізацію підприємства, яке має на меті змінити власника статутного фонду, створення нових юридичних осіб або нову організаційно-правову форму» [10, с. 541].

На нашу думку, під поняттям «корпоративна реструктуризація» доцільно розуміти процес зміни організаційно-правового статусу, структури активів, статутного капіталу, відповідно до зовнішніх умов,

стратегії та внутрішніх потреб розвитку для підвищення вартості корпоративного підприємства.

У сучасних умовах функціонування економіки можна окреслити найбільш характерні риси, які мають бути покладені в основу визначення поняття «корпоративна реструктуризація» як соціально-економічної категорії.

1. Системність корпоративної реструктуризації виявляється комплекс(систему) структурних перетворень. У процесі її проведення має бути забезпечена комплексність змін в корпоративному управлінні, а не зміни тільки однієї сфери функціонування підприємства (маркетинг, фінанси тощо). Якщо структура розглядається як «сукупність внутрішніх зв'язків, будова, внутрішня упорядкованість об'єкта», як сукупність стійких зв'язків об'єкта, що забезпечують його цілісність і тожність самому собі, тобто збереження основних властивостей при різних зовнішніх і внутрішніх змінах, то корпоративну реструктуризацію можна розглядати як зворотній процес, покликаний здійснити перебудову цих зв'язків у вигляді реакції на зміни усередині організації та поза її межами, створити оптимальні структури для досягнення певних цілей. Структурні перетворення підприємства в процесі його реструктуризації мають проводитися на системній основі. Спектр засобів, які використовуються у рамках проектів реструктуризації, досить широкий. Адже деякі підприємства потребують проведення простих санаційних заходів з метою поліпшення стану своєї фінансово – господарської діяльності, а в інших випадках необхідне впровадження складних довготривалих проектів [8, с. 41].

2. Стратегічність корпоративної реструктуризації повинна бути орієнтована на дослідження стратегії його розвитку. При цьому, на нашу думку, критерієм ефективності проведення корпоративної реструктуризації слід розглядати реалізацію поставлених завдань у процесі її здійснення та ступінь досягнення стратегічних цілей функціонування підприємства.

3. Адаптивність. Розглядаючи корпоративну реструктуризацію як систему певних заходів, необхідно виділити таку властивість системи, як її адаптивність, тобто здатність ефективно виконувати задані функції в певному діапазоні мінливих умов. Адаптацію до нових умов господарювання можна вважати провідною характеристикою корпоративної реструктуризації. Таким чином, корпоративну реструктуризацію не слід розглядати як одноразову реалізацію проміжної (короткострокової) мети (наприклад, запобігання банкрутству), це регулярно використовуваний інструмент пристосування до нових умов господарювання.

4. Управлінські рішення в процесі проведення реструктуризації повинні мати перспективну спрямованість відповідно до змін факторів зовнішнього середовища. Існування залежності між станом зовнішнього середовища та поведінкою корпоративного підприємства, його внутрішнім середовищем призводить до необхідності професійно керувати трансформаційними процесами [5, с. 161].

Соціально-економічна сутність корпоративної реструктуризації виявляється через такі підходи до її розгляду [6, с. 56]:

- комплексні зміни із анти кризовими заходами;
- кардинальні зміни організаційно-правової структури корпорації;
- комплекс заходів, пов'язаних із перетворенням усіх сфер діяльності підприємства, від структури фінансів до технічного переозброєння і пошуку нових ніш на ринку;
- комплексні та взаємопов'язані зміни корпоративних структур, що забезпечують функціонування корпоративного підприємства в цілому;
- створення на базі корпоративного підприємства кількох стратегічних одиниць бізнесу;

- комплекс реорганізаційних заходів, які мають на меті вихід корпоративного підприємства із кризи та забезпечення його подальшого розвитку.

Еволюція розуміння корпоративної реструктуризації є шлях синтезу форм, спадковості етапів і пошуку нових технологій. Перехід від одного етапу до іншого має прогресивний характер, оскільки характеризується функціональним збагаченням форми реструктуризації та адекватного її механізму впровадження, тобто своїм набором техніки, технології, інструментарію для реструктуризаційного процесу.

Етапність корпоративної реструктуризації змінюється відповідно до тенденції розвитку корпоративного сектору національної економіки у сучасний посткризовий період функціонування.

У пострадянський період першим етапом реструктуризації вважався антикризовий і технологія його передбачала процес активного поділу підприємства на дрібніші економічні одиниці, чи просто серйозні зміни організаційної структури. Цей етап не відзначався особливою цілісністю системи управлінських рішень і ринковою логікою дій керівництва, оскільки такі поняття як «клієнт», «ринок», «стратегія» ще не були домінуючими, тому й цілі реструктуризації зводилися до заходів, спрямованих на виживання підприємств, виходу їх з кризового стану (але ще не розвитку). При цьому реструктуризації підлягали, як правило, слабкі, неплатоспроможні підприємства, що перебували на межі банкрутства.

Варіантами проведення реструктуризації на цьому етапі стали [4, с. 89]:

- корпоратизація підприємств;
- перефільювання підприємств;
- виділення окремих структурних підрозділів для подальшої діяльності;
- виділення окремих структурних підрозділів як нових юридичних осіб;
- злиття двох і більше підприємств з утворенням нової юридичної особи.

Після цього етапу почалась епоха корпоративної реструктуризації з іншими акцентами, зокрема на ринкову, тобто ринково орієнтована (маркетингова) корпоративна реструктуризація. Базисом урахування корпоративної реструктуризації стала діяльність консалтингових компаній. Змінювався зміст корпоративних реструктуризації і логіка всіх структурних змін підпорядковувалась одному ключовому завданню, яке ґрунтувалося на відповідному розумінні потреб ринку, клієнтської бази, прогнозів і тенденцій розвитку корпоративного сектору. Для цього періоду характерним було створення маркетингових підрозділів, упровадження управління витратами, продажу неліквідних активів, тобто корпоративні підприємства набували статусу ринкового суб'єкта господарювання.

Маркетингова корпоративна реструктуризація також мала перехідний характер, який виявив невідповідність принципів організації управління, що склалися раніше, умовам господарювання, які зазнали змін. Нові підходи ще не спиралися на цілісну систему, вони перебували в зародковій стадії [4, с. 96]. На зміну стратегії виживання почала приходити стратегія рішучого оновлення технології виробництва, збуту і підходів до управління, тобто, зміни всього комплексу внутрішньо корпоративних процесів, тому реструктуризаційні заходи набувають інноваційного характеру з об'єктивних причин.

Нині НТП спрямований на трансформаційні процеси, а тому інноваційний характер змін зумовлює якісні перетворення корпоративної реструктуризації: трансформація стає вищим її проявом, термін «трансформація» сигналізує про значно глибші комплексні зміни – зміни в культурному середовищі, а саме – зміни базових цінностей і мотивів пове-

дінки людей, а в результаті – зміни інституціонального середовища функціонування корпорацій. Саме таку планку ставлять перед собою сучасні корпоративні підприємства при управлінні змінами, спрямованими на підвищення якості ведення бізнесу [4, с. 97-98].

Еволюція підходів до розуміння і впровадження корпоративної реструктуризації показує, що корпоративне підприємство повинно постійно стежити за основними компонентами зовнішнього середовища і формувати власні потреби у змінах. Але, на нашу думку, соціально-економічна сутність реструктуризації, яка на кожному етапі має свої завдання, а загальна мета виявляється в різних формах і видах, будучи при цьому регламентованою відповідною процедурою та механізмом реалізації, спричинена впливом зовнішніх та внутрішніх чинників. Названі компоненти утворюють концептуальну модель корпоративної реструктуризації, яка допомагає краще збагнути і зрозуміти соціально-економічну сутність та зміст корпоративної реструктуризації. При цьому наголосимо, що реструктуризація починається з ідеї.

Метою проведення корпоративної реструктуризації є створення повноцінних суб'єктів підприємницької діяльності, здатних ефективно функціонувати за умов ринкової економіки та виробляти конкурентоспроможну продукцію, що відповідає вимогам ринку. Отже, механізм корпоративної реструктуризації можна визначити як комплекс заходів, спрямованих на відновлення стійкої технічної, соціально-економічної та фінансової життєздатності корпоративного підприємства [2, с. 210].

Згідно з метою виробляються завдання і таким чином утворюється ланцюг цільової орієнтації корпоративної реструктуризації. Завдання корпоративної реструктуризації для кожного етапу специфічні, але до типових ми пропонуємо віднести [2]:

- сприяння у виживанні та забезпечення повноцінного функціонування суб'єктів господарювання;
- відновлення конкурентоспроможності та платоспроможності корпоративних підприємств;
- управління змінами.

Корпоративна реструктуризація на рівні підприємства стосується перебудови всіх сфер його діяльності, починаючи від виробничо-технічних та організаційних систем і завершуючи фінансовими аспектами і проблемами власності.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи вище сказане, можна зробити висновок, що процес корпоративної реструктуризації в сучасних умовах набуває все більшого розвитку та впровадження у вітчизняній економіці. Чітко визначених критеріїв успішної корпоративної реструктуризації не існує, оскільки це явище багатогранне і різнопланове. Однак загальні рекомендації зводяться до наступного: створення повноцінних суб'єктів підприємницької діяльності, здатних ефективно функціонувати за умов ринкової економіки, довгострокова ефективність функціонування об'єкта, на якому проводилися реструктуризаційні заходи, зростання ринкової вартості підприємства, підвищення інвестиційної привабливості корпоративного підприємства та його позитивні соціальні наслідки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф І. Новая корпоративная стратегия [Текст] / И. Ансофф. – СПб. : Питер, 1999. – 416 с.
2. Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний [Текст] / А. Гохан Патрик. – Пер. с англ. – 3-е изд. – М. : Альпина Бизнес бекс, 2007. – 741с.
3. Гританс Я.М. Организационное проектирование и реструктуризация (реинжиниринг) предприятий и холдингов : Экономические, управленческие и правовые аспекты [Текст] : практич. пособие / Я. М. Гританс. – СПб. : Волтерс Клувер, 2005. – 216 с.
4. Кузьменко Л. М. Управління реструктуризацією розвитку промислових комплексів [Текст] : монографія / Л. М. Кузьменко, В. М. Рашупкина / МЭГИ. – Донецьк : Донбас, 2009. – 188 з.
5. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України [Текст] / [Л. І. Федулова та ін.] ; за ред. Л. І. Федулової ; Ін-т екон. та прогнозування НАН України. – К. : Вид-во УкрІНТЕІ, 2007. – 811 с.
6. Лепьохіна І. О. Сутність та зміст реструктуризації підприємства [Текст] / І. О. Лепьохіна // Економіка та підприємництво. – 2006. – № 3. – С. 171–175.
7. Мазур І. І. Реструктуризація підприємств та акцій компаній: довід. посіб. / І. І. Мазур, В. Д. Шапіро. – М. : Вища школа, 2000. – 587 с.
8. Сердюк В. Теоретичні й прикладні аспекти реструктуризації бізнесу [Текст] / В. Сердюк // Схід. – 2009. – № 3(94). – С. 20–23.
9. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання [Текст]: навч. посіб. / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.
10. Фінансові послуги України : енциклопедичний довідник : у 6 т. [Текст] / І. О. Мітюков, В. Т. Александров, О. І. Ворона, С. М. Нєдбаєва. – К. : Укрбланковидав, 2001. – Т. 3. – 762 с.

УДК 640.432:331.522

Кривошей В.В.

доктор економічних наук, професор кафедри фінансів,
Харківський державний університет харчування та торгівлі

МОНІТОРИНГ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА: МІСЦЕ І РОЛЬ ТРУДОВОГО КАПІТАЛУ MONITORING THE EFFECTIVENESS OF THE RESTAURANT INDUSTRY: THE PLACE AND ROLE OF HUMAN CAPITAL

АНОТАЦІЯ

В роботі розглянуті шляхи проведення моніторингу ефективності діяльності підприємств ресторанного господарства. Запропоновано методику проведення ефективного моніторингу діяльності ресторану в сучасних економічних умовах.

Ключові слова: моніторинг, підприємство ресторанного господарства, фактори ефективності, трудовий капітал, людський капітал, продуктивність праці.

АННОТАЦІЯ

В работе рассмотрены пути проведения мониторинга эффективности деятельности предприятий ресторанного хозяйства. Предложена методика проведения эффективного мониторинга деятельности ресторана в современных экономических условиях.

Ключевые слова: мониторинг, предприятие ресторанного хозяйства, факторы эффективности, трудовой капитал, человеческий капитал, продуктивность труда.

ANNOTATION

The article discusses ways to monitor the efficiency of enterprises of restaurant economy. The technique effectively monitor the activities of the res-taurant in the current economic climate.

Key words: monitoring, enterprise restaurant management, efficiency factors, labor capital, human capital and productivity.

Постановка проблеми та її зв'язок із найважливішими науковими та практичними завданнями. Наукові дослідження у сфері ресторанного господарства в основному орієнтовані на вивчення питань економічного стану, розвитку, визначення фінансової стійкості, розробки стратегії, планування діяльності, визначення чинників збільшення конкурентоспроможності тощо. Моніторинг є важливим елементом механізму управління ефективністю розвитку підприємств ресторанного господарства і включає в себе дві функції управління: оцінку поточного стану процесу та його розвитку в динаміці і контроль виконання поставлених завдань в рамках управління ефективністю підприємств ресторанного господарства.

Питання аналізу та оцінки діяльності підприємств ресторанного господарства знайшли своє відображення в працях Л. Г. Агафонові [1 с. 56-58], О. Є. Агафонові [1, с. 60-65], В. А. Антонової [2], Л. П. Баскова [3], І. Г. Бережного [4], В. І. Карсекіна [5], К. С. Корвіна [6], В. І. Пивоварова [6], Г. Т. П'ятницької та Н. О. П'ятницької [7] тощо. Разом з тим проблема визначення чинників ефективності, розробки механізмів, методів та методології ефективного управління ефективністю діяльності підприємств ресторанного господарства є недостатньо дослідженою.

Метою статті є проведення моніторингу ефективності діяльності підприємств ресторанного господарства, де актуальні результати можуть бути отримані при дотриманні ряду вимог до його проведення: збирання та обробка інформації в рамках управління ефективністю, які повинні мати систематичний характер; показники, що відображають результати управління ефективністю повинні бути систематизовані у відповідності з конкретними напрямками, які, в свою чергу, можуть переглядатися у разі необхідності; оцінка управління ефективністю повинна здійснюватися не тільки за кількісними, але й за якісними кри-

теріями; результати моніторингу повинні служити інформаційною базою для прийняття управлінських рішень в області управління ефективністю.

Виклад основного матеріалу досліджень. В якості об'єкта моніторингу управління ефективністю ми визначили групу підприємств ресторанного господарства. Єдиним узагальнюючим показником оцінки управління ефективністю діяльності підприємства ресторанного господарства може вважатися показник рентабельності. Модель ефективності на різних рівнях ієрархії соціально-економічних систем докладно досліджувалася зарубіжними та вітчизняними науковцями і неодноразово апробувалася в монографіях і ряді наукових статей [8].

В якості результуючого показника управління ефективністю в економічному аспекті може визначатися продуктивністю праці, а в соціальному - очікуваною тривалістю специфічного стажу. Ми вважаємо, що показник управління ефективністю в підприємствах ресторанного господарства доцільно розраховувати як в поточних цінах, так і з урахуванням впливу інфляційних процесів з метою оцінки реальних результатів управління ефективністю. Динаміка показника «рентабельності в поточних і порівнянних цінах за 18 відібраних підприємств ресторанного господарства репрезентативної сукупності за 1999-2011 рр. представлена в таблицях 1 і 2.

Підсилюється диференціація діяльності підприємств ресторанного господарства, що є несприятливою тенденцією української економіки, проте це дозволяє нам спостерігати результати управління, як в економічному, так і в соціальному аспекті.

Однак ми бачимо й негативні тенденції розвитку соціально-економічної ефективності. Так, скоротився показник рентабельності діяльності підприємства ресторанного господарства. Практично половина досліджуваних підприємств зосереджена в секторі низькою соціально-економічної ефективності, що обґрунтовує необхідність управління ефективністю на рівні самого підприємства ресторанного господарства.

Статистична залежність між показниками середньої рентабельності практично не спостерігається: ко-

Динаміка показника соціально-економічної ефективності ПРГ в 1999-2011рр.*

Таблиця 1

коефіцієнт

ПРГ	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	812,73	862,88	921,30	1208,92	1379,81	1494,79	1671,45	1848,87	2270,92	2561,83	2879,82	3318,55	3847,77
2	696,13	689,33	712,44	874,35	1061,28	1181,76	1313,17	1432,69	1554,71	1777,19	2010,30	2270,08	2540,56
3	708,27	748,79	789,13	997,17	1156,24	1309,36	1431,49	1600,13	1765,99	1927,93	2217,10	2561,56	2821,13
4	718,68	767,83	787,13	994,88	1164,08	1283,55	1514,49	1672,59	1818,44	1951,36	2180,37	2560,53	2933,35
5	658,29	645,72	669,03	785,97	943,93	1091,08	1203,34	1347,41	1493,87	1578,31	1758,63	2122,3	2293,35
6	743,33	765,35	787,17	983,61	1200,87	1393,01	1513,27	1742,42	1909,59	2116,47	2352,01	2718,21	3190,58
7	768,36	822,34	850,25	1062,81	1185,99	1369,43	1484,05	1589,42	1811,17	1981,32	2203,40	2490,06	2778,16
8	776,12	828,99	892,49	1059,50	1243,63	1377,05	1539,95	1731,36	2029,18	2173,69	2375,21	2708,07	3108,15
9	891,34	908,09	948,92	1298,70	1615,24	1654,42	1960,60	2287,50	2791,23	2843,71	3261,37	3468,6	3899,38
10	795,67	826,47	909,97	1139,82	1320,92	1519,24	1753,05	2013,00	2301,40	2648,69	3064,10	3612,31	4123,04
11	713,56	762,06	847,77	1089,56	1284,73	1436,78	1640,53	1789,15	1880,92	2032,36	2234,89	2504,19	2803,68
12	757,91	811,85	817,28	1013,32	1196,54	1383,02	1542,96	1762,28	1933,06	2132,26	2390,58	2605,56	2922,35
13	736,30	766,65	823,46	1086,27	1274,26	1446,52	1569,89	1710,68	1845,69	2005,67	2234,51	2491,85	2824,59
14	631,62	662,73	727,52	939,98	1114,87	1300,23	1461,10	1615,77	1797,78	1913,70	2159,93	2538,75	2757,25
15	736,56	769,64	832,15	1022,19	1200,48	1386,21	1516,75	1699,76	1945,22	2049,73	2376,43	2679,72	3042,05
16	729,78	741,82	814,98	1022,74	1237,97	1396,68	1564,36	1652,60	1843,89	2129,44	2405,39	2676,1	3103,52
17	875,33	912,66	966,80	1240,36	1394,45	1680,84	1864,77	2066,89	2309,06	2509,65	2795,02	3077,21	3362,59
18	1220,58	1421,33	1537,75	2217,62	2841,16	3058,66	3457,35	3839,22	4406,56	5322,63	5950,71	6818,35	7663,15

* в поточних цінах

ефіцієнт кореляції не перевищує 0,18. Роблячи аналіз соціально-економічної ефективності розвитку підприємств ресторанного господарства досліджуваної сукупності за узагальнюючим показником, ми вважаємо за необхідне детально оцінити ефективність за основними блоками управління нею.

Розвиток соціально-економічної ефективності підприємств ресторанного господарства багато в чому залежить від галузевої структури його економіки. Для забезпечення максимально високої ефективності частка продукції власного виробництва повинна перевищувати частку покупних товарів. Однак концепція управління ефективністю підприємств ресторанного господарства не має на увазі підвищення ефективності будь-якими шляхами, отже, важливо враховувати не тільки специфіку діяльності підприємства, але і його місце та роль в економіці країни.

З метою визначення механізму впливу структури підприємств ресторанного господарства на економічну ефективність його розвитку нами було побудовано рівняння регресії за даними діяльності вибіркової сукупності підприємств ресторанного господарства, що увійшли в досліджувану групу округу за 1999-2010рр., яке має наступний вигляд:

$$y = 437,1 x_1 + 4346,2 x_2 + 2367,2 x_3$$

де y – економічна ефективність розвитку підприємств ресторанного господарства, грн.; x_1 – матеріаломісткість підприємства, x_2 – трудомісткість продукції, x_3 – продуктивність праці.

Вільний член рівняння a_0 не є статистично значущою, коефіцієнт детермінації R^2 становить 0,71 і свідчить про високу тісноту зв'язку. Результати кореляційно-регресійного аналізу формування економічної

Таблиця 2
Динаміка показника соціально-економічної ефективності ПРГ в 1999-2011рр.*
коефіцієнт

ПРГ	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	812,73	811,29	669,08	739,64	767,55	761,07	789,28	824,59	957,84	1018,65	1095,72	1191,06	1295,71
2	696,13	640,48	499,83	519,59	579,01	595,07	611,64	628,37	641,56	693,14	748,60	737,95	825,88
3	708,27	709,96	569,91	617,40	658,66	679,24	696,09	724,95	750,86	778,72	856,58	872,36	960,76
4	718,68	721,91	561,34	607,37	641,45	653,13	721,24	753,88	768,65	787,54	844,56	869,90	996,56
5	658,29	615,73	480,54	478,43	532,14	561,65	576,19	602,71	631,38	639,86	675,71	712,89	770,35
6	743,33	728,02	567,84	615,25	689,59	731,43	732,99	789,50	810,70	852,28	905,75	917,83	1077,33
7	768,36	782,57	616,15	662,56	670,96	707,49	711,94	715,74	767,63	803,31	857,99	858,60	957,94
8	776,12	774,00	636,02	623,26	670,22	669,04	693,02	722,98	808,45	828,15	856,76	839,40	963,41
9	891,34	848,29	697,54	793,01	893,32	845,11	939,52	1029,21	1181,50	1143,28	1252,59	1162,22	1306,56
10	795,67	797,10	649,58	702,05	737,50	769,01	818,01	888,66	959,00	1045,68	1163,19	1217,61	1389,76
11	713,56	736,77	632,57	688,38	743,93	769,64	819,02	843,50	839,01	866,05	918,46	914,41	1023,77
12	757,91	765,76	575,56	604,30	656,40	694,66	732,22	780,37	810,39	852,16	917,31	864,05	969,11
13	736,30	718,65	580,58	636,08	674,08	708,30	713,55	732,36	741,94	761,04	811,53	785,32	890,19
14	631,62	622,23	524,09	561,79	607,37	658,80	692,62	729,16	758,69	770,53	831,73	861,65	935,81
15	736,56	719,72	594,75	618,62	657,85	695,83	710,05	749,83	812,17	812,61	908,13	909,23	1032,17
16	729,78	703,62	593,79	630,54	691,70	720,73	753,25	736,52	769,69	844,71	917,54	881,91	1022,76
17	875,33	861,83	694,86	772,15	792,21	868,50	894,37	937,10	990,73	1016,39	1077,47	1040,73	1137,25
18	1220,58	1345,11	1004,73	1196,11	1387,85	1360,91	1419,59	1496,01	1626,24	1869,91	2004,99	2061,14	2316,52

* в цінах 1999 года.

Таблиця 3
Динаміка долі продукції власного виробництва в 2000-2011 рр.,
% в дослідженій групі підприємств ресторанного господарства

ПРГ	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	34,5	38,6	38,0	34,8	32,9	37,0	36,7	23	23,1	25,2	23	22,2
2	20,2	17,6	19,7	21,2	19,9	18,7	18,2	17,9	21,7	20,1	21,5	21,1
3	36,5	37,9	39,4	42,1	43,9	37,2	35,7	33,2	34,3	35	33,4	34
4	27,7	26,4	24,9	25,9	23,8	29,4	26,4	22,9	20	19,8	18,4	17,7
5	33,2	30,9	30,3	32,2	33,2	31,2	32,5	28,1	20,7	20,1	22,5	24
6	28,8	25,7	26,0	36,2	37,4	30,3	29,7	28,4	27,8	29	29,8	32,1
7	26,4	28,3	29,3	30,6	30,8	25,9	23,5	18,6	21,3	23	28,3	28,2
8	38,7	37,5	36,1	32,5	33,0	26,9	29,1	11,8	11,9	12,2	13,7	14,4
9	45,7	41,3	54,0	59,5	50,5	54,9	58,2	63,2	55,4	58,5	52,4	52,9
10	23,6	20,3	30,5	29,2	27,6	30,5	29,3	27,4	25,2	26,9	25,4	23,2
11	26,1	22,7	21,5	23,5	23,4	22,7	22,1	23,4	23,7	24,8	23,7	21,8
12	31,8	32,6	28,4	25,0	27,2	26,6	32,1	23,6	23,1	23,6	26,6	25,4
13	33,4	35,5	30,1	31,8	30,9	30,9	29,1	19,7	22,3	23,1	24,5	23,1
14	24,5	21Д	20,9	20,9	18,6	16,9	15,6	16,6	14,9	15,8	12,9	12,3
15	35,2	30,5	31,8	32,8	32,5	29,9	28,3	21,2	22	22,8	21	21,9
16	29,9	30,7	37,3	40,4	41,5	38,8	35,7	33,9	36,6	32,7	33	36
17	32,1	35,4	42,1	42,9	43,0	39,2	39,6	36,6	32,1	28,9	28,3	26,4
18	13,6	13,0	11,6	8,2	9,4	8,7	7,8	13,1	12,1	12	15,6	15,3

ефективності підтверджують теоретичні припущення про найбільш бажану структуру підприємств ресторанного господарства.

З метою визначення впливу структури обороту на окремі показники ефективності нами була проведена угруповання досліджуваної групи підприємств ресторанного господарства були розділені нами на три рівні групи: з переважним товарообігом з власної продукції, з покупними товарами та підприємства збалансованої структурою товарообігу.

Результат угруповання підприємств ресторанного господарства показали, що найбільша ефективність спостерігається в переважному товарообігу по покупним товарам, далі – у підприємства з продукцією власного виробництва, і лише далі – підприємства з збалансованим товарообігом, оскільки таких підприємств дуже мало. При цьому лідируючі підприємства ресторанного господарства в два рази за рівнем економічної ефективності обганяють відстаючі. Незначна диференціація серед груп спостерігається за показником середньої тривалості діяльності підприємства (6,5-6,1 року в 2010 р.). Показники ефективності праці також найбільш ефективно використовуються в підприємствах, де превалює товарообіг за покупної продукції, середня продуктивність праці в яких перевищує показники інших груп протягом всього аналізованого періоду. Основні фонди, навпаки, найбільш ефективно використовуються в підприємствах з високим показником продукції власного виробництва, небагато перевершуючи показники двох інших груп.

Наступним блоком моніторингу управління ефективності розвитку підприємств ресторанного господарства повинне бути ефективність використання людського капіталу. Так, на рівні обстежуваних нами підприємств ресторанного господарства був виявлений наступний парадокс: частка працівників з вищою освітою постійно збільшується (табл. 3), в той же час на підприємствах зростає дефіцит висококваліфікованої робочої сили, інженерно-технічного персоналу.

Проблеми низької продуктивності праці, безсумнівно, криються не тільки в управлінні ефективністю використання трудових ресурсів. На зміні продуктивності також позначається структура підприємства, матеріально-технічне оснащення підприємств, застосування інноваційних технологій розвитку ресторанного бізнесу, де кадрова політика більш гнучка, і трудові ресурси більш ефективні, і багато інших чинників. Але управління продуктивністю праці має починатися безпосередньо з трудових ресурсів.

Продуктивність праці формується під впливом цілого ряду факторів, до числа яких ми вважаємо за можливе віднести середню чисельність працівників підприємства, віддачу від витрат праці в підприємств ресторанного господарства і частку працівників з вищою професійною освітою тощо. Середня чисельність зайнятих в розрахунку на одне підприємство свідчить про ступінь гнучкості управління відносно робочої сили. Кадрова система на невеликих за чисельністю підприємствах швидше перебудовується відповідно до зовнішніми змінами, а отже, більш стійка і ефективна. Показник віддачі від витрат також є важливим показником ефективності використання людського капіталу в підприємствах ресторанного господарства, а зростання частки працівників з вищою освітою повинен позитивно відбиватися на продуктивності праці.

Третій фактор – частка зайнятих в підприємств ресторанного господарства з вищою професійною освітою – показує, що завданням управління ефективністю є створення таких умов праці, при яких продуктивність працівників з вищою освітою була б достатньо високою. На сьогоднішній день ринок праці не працює ефективно в цьому напрямку, то ж можна сказати і про систему розподілу молодих дипломо-

ваних фахівців. Існує і певний дисбаланс професій в галузі ресторанного господарства: дефіцит працівників з інженерною освітою, технологічних працівників, надлишок фахівців соціально-гуманітарної сфери. Працівники з вищою професійною освітою, які мають значний потенціал, не можуть його реалізувати в умовах, що склалися, а значить, продуктивність праці в підприємствах ресторанного господарства не росте відповідним чином щодо зростання числа зайнятих з вищою освітою.

У сукупності розглянуті нами три чинники роблять значний вплив на продуктивність праці в підприємствах ресторанного господарства. Рівняння регресії має вигляд:

$$y = -2,35 x_1 + 40,05 x_2 + 4,2 x_3,$$

де y – продуктивність праці в підприємствах ресторанного господарства, тис. грн. / осіб.; x_1 – середня чисельність зайнятих в розрахунку на одне підприємство ресторанного господарства, осіб.; x_2 – віддача від витрат праці млн. грн.; x_3 – частка зайнятих в економіці з вищою професійною освітою, %.

Коефіцієнт детермінації R^2 становить 0,77, що свідчить про високу тісноті зв'язку. Вільний член рівняння a_0 не є статистично значущою.

Третім блоком моніторингу управління ефективності підприємств ресторанного господарства є ефективність капіталу. Важливу роль в діяльності переважної більшості підприємств відіграють основні фонди. Від їх вартості, способів придбання, технологічного рівня, ефективності використання багато в чому залежать кінцеві результати діяльності (виручка підприємств, прибуток, обсяги виробництва тощо), а також деякі показники ефективності, наприклад, продуктивність праці. Наявність такої диференціації, на нашу думку, може бути викликано посилюється специфікою економічного розвитку регіонів. Для того щоб перевірити це припущення, ми пропонуємо провести групування за визначенням раніше групам підприємств ресторанного господарства, при цьому в якості розрахункових показників узяти наступні: 1) фондовіддача основних фондів в підприємствах ресторанного господарства, %; 2) фондоозброєність підприємств ресторанного господарства, тис. грн./особ.; 3) частка інвестицій в основний капітал у ВРП, %; 4) обсяг надійшли прямих інвестицій на розвиток персоналу, дол. / особ.

Найбільш висока фондоозброєність у досліджуваних підприємств ресторанного господарства 2007-2011 рр. спостерігалася в групі з переважанням товарообігу за покупними товарами, найменша – з збалансованим товарообігом. Невисока фондоозброєність в підприємствах, де переважає продукція власного виробництва в деякій мірі суперечить теоретичним положенням. Вважаємо, що даний факт можна пояснити насиченістю трудовим капіталом та його працею при традиційно незначній чисельності підприємств. Примітно, що частка інвестицій в основний капітал дохід збільшується швидкими темпами в підприємствах з збалансованим товарообігом. Важливість даного напрямку зростає на тлі непривабливості цього сектора для інвесторів у розвиток трудового капіталу, про що також свідчать результати групування.

Залежність між розглянутими показниками за досліджуваною сукупністю підприємств ресторанного господарства за 1999-2009 рр. можна визначити рівнянням:

$$y = 0,16 + 0,53 x_1 - 0,003 x_2 + 0,0002 x_3,$$

де y – фондовіддача основних фондів, %; x_1 – фондоозброєність, тис. грн./особ.; x_2 – частка інвестицій в основний капітал у ВРП, %; x_3 – обсяг інвестицій на розвиток трудового капіталу, грн. / осіб.

Коефіцієнт детермінації, що склав 0,57, свідчить про помітну зв'язку між показниками. Ми вва-

жаємо за необхідне звернути увагу на той факт, що зростання частки інвестицій в основний капітал негативно відбивається на фондовіддачі. Теоретично такий взаємозв'язок виправдана: зростання вартості основних фондів знижує їх віддачу. Однак з позицій управління ефективністю інвестиції, вкладені в основні фонди, повинні в обов'язковому порядку позитивно позначатися на ефективності їх використання.

Незначний вплив інвестицій у розвиток трудового капіталу на фондовіддачу основних фондів підприємств ресторанного господарства, на наш погляд, викликає деякі сумніви в раціональності їх залучення. Ми вважаємо за доцільне проведення додаткового самостійного дослідження ефективності інвестицій у розвиток трудового капіталу та ефективності їх залучення, і, у випадку якщо результати будуть незадовільними, рекомендувати адміністрації підприємств ресторанного господарства, що досліджувалися, переорієнтувати кошти, що витрачаються, на подібні заходи для інвесторів, на розробку і реалізацію схем залучення інвестицій на взаємовигідних умовах.

Висновки. Таким чином, роблячи моніторинг управління ефективності розвитку підприємств ресторанного господарства за узагальнюючим показником і за трьома блоками стратегічних карт управління ефективністю: ефективність структури виробництва, людського капіталу і загальної суми капіталу, – ми можемо зробити деякі висновки. Побудовані матриці взаємозв'язку економічного і соціального аспектів ефективності розвитку підприємств ресторанного господарства відображають тенденцію посилення диференціації підприємств ресторанного господарства, а також виявляють наявність проблем ефективності в ряді підприємств.

Моніторинг соціально-економічної ефективності розвитку підприємств ресторанного господарства, які увійшли в досліджувану групу, за першим блоком стратегічних карт – «ефективність виробничої структури» – дозволяє зробити висновок, що найбільш ефективна структура характеризується переважанням рівнем надаваних додаткових послуг, певною часткою виробництва продукції та незначним питомим вагою підприємств з збалансованим рівнем структури виробництва. Соціальний аспект ефективності мало залежить від специфіки підприємств, трудові ресурси найбільш ефективно використовуються в підприємствах ресторанного господарства з переважанням покупної продукції, а основні фонди – в підприємствах ресторанного господарства з великою часткою продукції власного виробництва.

Моніторинг продуктивності праці підприємств ресторанного господарства (другий блок стратегічних карт) показав, що на практиці в збільшення числа зайнятих супроводжується зростанням продуктивності праці. Збільшення числа підприємств з невеликою

кількістю працівників сприяє зростанню ефективності використання трудових ресурсів. Результати проведеного кореляційно-регресійного аналізу відображають відсутність системи управління ефективністю підприємств ресторанного господарства, слабкий зв'язок віддачі від витрат праці та продуктивності, недостатньо високу ефективність працівників з вищою освітою.

Третім блоком стратегічних карт управління ефективністю є ефективність капіталу. Зростання фондовіддачі основних фондів підприємств ресторанного господарства в 1999-2011рр. відбувався в основному за рахунок інтенсивних факторів. Ми вважаємо, що рішення виявлених у ході моніторингу проблем неможливо поза рамками системи управління ефективністю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Агафонова Л. Г. Туризм, готельний та ресторанний бізнес / Л. Г. Агафонова, О. Є. Агафонова. – К. : ЗНАННЯ УКРАЇНИ, 2002.
2. Менеджмент ресторанного господарства : учеб. пособие : [для высш. учеб. зав.] / [Г. Т. Пятницкая, Н. О. Пятницкая, Л. В. Лукашова и др.] ; под ред Г. Т. Пятницкой. – К. : Киев. нац. торг.-экон. ун-т, 2008. – 374 с.
3. Басков Л. П. Теоретико-методологические подходы к оценке конкурентоспособности предприятий общественного питания / А. В. Котельникова // Развитие предпринимательства в малых городах и поселениях : материалы Регион. науч.-практ. конф. – Бирск : Бирский филиал Уфимской государственной академии экономики и сервиса, 2006. – С. 72–75.
4. Смагина И. Н., Смагин Д. А. Организация коммерческой деятельности в общественном питании. – М. – : ЭКСМО, 2005.
5. Егорова Н. Р., Николаева Т. И. Экономика отрасли: торговля потребительскими товарами [Текст] : учеб. пособие. – Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2004.
6. Кривошей В. В. Механизм взаимодействия продуктивности та задоволеністю працею підприємств ресторанного господарства [Текст] // Стратегія розвитку фінансово-економічних та соціальних відносин: регіональний аспект : Матеріали III симпозиуму: Міністерство фінансів України; Харківський інститут фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі. – Харків : ХІФ УДУФМТ, 2010. – 50 с.
7. Оптимизация размещения предприятий общественного питания / В. И. Карсекин, В. С. Ковешников, А. А. Мазараки. – К. : Техніка, 1982. – 111 с.
8. Пятницкая Г. Т. Менеджмент общественного питания: учебник для вузов / Г. Т. Пятницкая, Н. А. Пятницкая. – К. : Киев. нац. торг.-экон. ун-т, 2001. – 655 с.
9. Организация общественного питания: резервы и оценка эффективности [Текст] : учеб. пособие / Т. И. Николаева, З. О. Фадеева ; [отв. за вып. В. Ж. Дубровский ; науч. ред. Т. И. Николаева] ; Федер. агентство по образованию, Урал. гос. экон. ун-т, Институт непрерывного образования, Факультет сокращенной подготовки. – Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2008. – 183 с.
10. Кривошей В. В. Трудовий капітал ресторанного господарства: теорія та методологія : монографія / В. В. Кривошей. – Харків : ФОРТ, 2010. – 272 с.

УДК 338.24

Логвиновський Є.І.
аспірант кафедри економічної теорії,
Херсонський державний університет

ВИКОРИСТАННЯ КОУЧИНГУ В РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ THE USING OF COACHING IN THE DEVELOPMENT OF PERSONNEL

АНОТАЦІЯ

Обґрунтовано, що коучинг – це ефективний приклад взаємодії менеджера і співробітника, метою якого є раціональне вирішення завдань, що стоять перед ними. Доведено, що коучинг дозволяє співробітникам максимально швидко адаптуватися до змін та до-

битися максимальної самореалізації. Запропоновано охарактеризувати коучинг як новітній результативний підхід до оптимізації потенціалу персоналу організації.

Ключові слова: бізнес-процес, ефективність, корпоративне управління, корпорація, коучинг, організація, персонал.

АННОТАЦІЯ

Обосновано, что коучинг – это эффективный пример взаимодействия менеджера и сотрудника, целью которого является рациональное решение задач, стоящих перед ними. Доказано, что коучинг позволяет сотрудникам максимально быстро адаптироваться к изменениям и добиться максимальной самореализации. Предложено охарактеризовать коучинг как новейший результативный подход к оптимизации потенциала персонала организации.

Ключевые слова: бизнес-процесс, корпоративное управление, корпорация, коучинг, организация, персонал, эффективность.

ANNOTATION

Grounded that coaching – is an effective example of the interaction of managers and employees, whose main purpose is the rational solution of problems faced by them. It is proved that coaching enables employees of the organization quickly adapt to changes and to achieve maximum fulfillment. Requested to describe coaching as a new effective approach to optimize the potential of the staff.

Key words: business process, coaching, company, corporate governance, organizing, performance, staffing.

Постановка проблеми. Ефективність бізнес-процесів та діяльності підприємства в цілому все більше стала визначатися рівнем розвитку та особливостями процесу управління персоналом. Це зумовлено не лише посиленням конкурентної боротьби, підвищенням швидкості змін зовнішнього середовища, в якому працюють суб'єкти господарювання, але й зростанням ролі творчої та індивідуальної праці співробітників у діяльності корпорацій загалом.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин, організація може досягти конкурентних переваг та ефективних результатів діяльності лише за рахунок використання нових технологій, методів та інструментів управління. Одним з них є коучинг, як новітній результативний підхід до оптимізації потенціалу та роботи персоналу організації. Це зумовлюється тим, що саме людський капітал надає організації, товарам або послугам унікальності, що так конче необхідна їм для досягнення конкурентоспроможності на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічною базою дослідження стали праці багатьох вчених з питань коуч-консультування і коуч-менеджмент: А. Адлера [1], Г. Гарднера [4], Д. Гоулмана [6], М. Дауні [8], В. Максимова [15], А. Маслоу [17], Дж. Харріс [25], М. Еріксона [26], а також з супутніх питань корпоративного управління: Т. Голві [5], Дж. Уйтмор [24], Т. Дж. Леонарда, А. Савкіна, Л. Терстона, Л. Довгань [10], Дж. Уйтмор [24].

З-поміж вітчизняних вчених, ми спиралися на дослідження: В. Бережної [2], Є. Денисенко [9], В. Кулика [12], М. Нагари [18], І. Петровської [20].

Постановка завдання. Завдання дослідження полягає в обґрунтуванні необхідності використання коучингу у процесах розвитку та управлінні персоналом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останнім часом все більш очевидним стає той факт, що майбутнє будь-якої організації безпосередньо залежить від можливостей і зростання продуктивності праці її співробітників [11, с. 215]. З іншого боку, майбутнє будь-якого співробітника залежить від його цінності для організації, вагомості його знань, умінь і навичок. Таким чином, як для організації, так і для її співробітників важливий процес постійного розвитку персоналу. Тобто процес одержання нових знань і навичок персоналом, необхідний не тільки на окремому етапі розвитку організації, але і в довгостроковому майбутньому. Тому якщо організація зацікавлена у постійному розвитку своїх потужностей, невід'ємним є вирішення питання про розробку програми розвитку персоналу.

Звичайно, майже у всіх компаніях сьогодні організуються і проводяться різні заходи, націлені на розвиток співробітників [19, с. 277]: тренінги, семінари, курси з підвищення кваліфікації тощо. Подібні заходи дозволяють співробітникам отримати необхідні зна-

ння, розвинути в собі потрібні для роботи особистісні якості. Однак, сучасні умови вимагають безперервного розвитку, а це можна забезпечити лише безпосередньо в процесі роботи, за умови використання націленого інструменту розвитку персоналу – коучингу.

На сьогодні питання з приводу використання коучингу, як інструменту управління персоналом є одним з найбільш дискусійних в галузі менеджменту та консалтингу [20]. Більшість коуч-консультантів визначають його не тільки як інструмент безпосереднього навчання персоналу, але і як філософію, систему технологій та методів, направлених на визначення та максимально швидке досягнення цілей організації [16, с. 257].

Існує багато визначень коучингу, з них найбільш відоме наступне [22, с. 53]: «коучинг – це новий стиль управління людськими ресурсами, технології якого сприяють мобілізації внутрішніх можливостей і потенціалу працівників, постійному вдосконаленню професіоналізму та кваліфікації працівників».

За визначенням Є. Денисенко, коучинг – це індивідуальне тренування людини для досягнення значущих цілей, підвищення мобілізації внутрішнього потенціалу, розвиток необхідних здібностей та навичок, засвоєння провідних стратегій отримання результату [9, с. 52].

Не дивлячись на вагомий внесок зарубіжних дослідників у систему коучингу, в Україні ще досі не сформоване чітке уявлення про цей напрям розвитку персоналу, проте сучасні бізнес-компанії дедалі більше виявляють цікавість щодо основ коучингу.

Ентоні М. Грант дає таке визначення коучингу: «Коучинг – це сфокусований на рішення, орієнтований на результат і системний процес співробітництва, під час якого коуч сприяє поліпшенню виконання діяльності, збільшенню життєвого досвіду, самостійному навчанню та особистісному зростанню людей» [7, с. 27]. А засновник школи трансформаційного коучингу П. Вріда вважає, що «коучинг – це мистецтво сприяти розвитку інших людей». Ефективний коуч, на його думку, допомагає іншим людям реалізовувати свій потенціал, який вони вже мають, проте, можливо, ще не проявляють [3, с. 18].

Отже, коучинг – це наука та мистецтво сприяння саморозвитку людини чи організації. Коучинг працює як інтерактивний процес підтримки окремих людей і організацій, який полягає в тому, щоб сприяти максимальному розкриттю їхнього потенціалу. Вважаємо за доцільне дослідити еволюцію самого поняття коучингу. Термін «коуч» походить від середньовічного англійського слова *coach* – «візок», «кареता». Таким чином коучинг – це своєрідний засіб пересування (просування) клієнта до розкриття його потенціалу. А коуч – своєрідний провідник, тренер, який супроводжує людину чи команду до найбільших звершень [21, с. 19]. Історично так склалося, що коучинг зазвичай фокусувався не стільки на досягненні якогось конкретного результату, скільки на створенні умов, за яких клієнт відкривав в собі нові ресурси та можливості.

На сьогоднішній день коучинг – це не тільки ефективний стиль управління, але й економічно вигідний засіб розвитку персоналу. Дійсно, проблемою підвищення ефективності своїх підлеглих займаються самі менеджери в робочий час і на робочому місці, причому без будь-якого збитку продуктивності. Процес розвитку відбувається природно і є частиною робочого процесу. Для цього достатньо лише навчити менеджерів навичкам коучингу і дати їм час на їх практичного засвоєння. Після цього процес коучингу органічно впишеться в процес керівництва, зробить його одночасно менш директивним і більш ефективним.

Застосування коучингу в процесі розвитку персоналу передбачає не лише визначення змісту, підходів

та технологій, а й окреслення його основних завдань [20, с. 160]:

- визначити мету і оптимальні кроки її досягнення;
- підвищувати самостійність і відповідальність консультованого;
- вчитися знаходити нові шляхи ефективного співробітництва;
- швидко приймати потрібні рішення у важких ситуаціях;
- узгоджувати індивідуальні цілі з цілями організації;
- відкривати нові можливості;
- більше заробляти і менше витрачати.

Окрім завдань, коучинг також покликаний виконувати наступні функції [14, с. 299]:

1. Функція розвитку – забезпечує розвиток трудового потенціалу та компетенцій працівників, кар'єрний рух.

2. Креативна – дає змогу працівникам максимально виявляти ініціативу, висувати нові ідеї, приймати креативні рішення.

3. Комплексного консультування – може виконуватись в усіх сферах та усіма підрозділами, на будь-якій стадії розвитку персоналу.

4. Мотивуюча – надає можливість працівникам забезпечувати досягнення мети як особистої, так і підприємства.

5. Адаптації – навчає працівників швидко пристосовуватись до мінливих умов навколишнього середовища.

В останні роки поняття коучингу набуло більш узагальненого та розширеного змісту. Сьогодні коучинг лідерів та організацій, як і будь-який практичний аспект управління, все більше використовує методи спостереження, бесіди, опитування, тестування, моделювання та включає в себе проектний, ситуаційний і транзитивний коучинг [7, с. 18-19]:

- ситуаційний коучинг фокусується на конкретному (тактичному) покращенні чи оптимізації роботи в чітко заданому контексті;

- проектний коучинг охоплює стратегічний менеджмент людини чи команди з метою отримати ефективний кінцевий результат;

- транзитивний коучинг допомагає людям переходити від одної роботи чи ролі до іншої.

В багатьох організаціях коучинг сьогодні став обов'язковим доповненням, а подекуди й заміною тренінгу. Це пояснюється тим, що на відміну від тренінгу (навіть персонального) коучинг є більш сфокусованим, контекстуалізованим і має індивідуальну спрямованість, а також, якщо розглядати реальні зміни, коучинг є більш вигідним за ціною, ніж традиційні тренінгові методи, бо підхід коучингу орієнтований скоріше на досягнення успішних результатів, ніж на пошук причин існуючих проблем чи формування корисних навичок.

Принципово важливо, щоб люди, які приймають рішення і формують напрямки розвитку компанії, були захоплені ідеєю. Часто саме їхнє захоплення визначає успіх проекту. Не менш важливі й готовність компанії в цілому, наявність необхідних умов, а також рівень особистісної зрілості працівників.

Пріоритетним завданням коучингу є розкриття унікального індивідуального потенціалу робітника компанії, що, власне, і призводить до інновацій, якісно іншого рівня відповідальності співробітників, підвищення ефективності їх праці. Саме тому, компанії необхідно обрати свою власну ідею коучингу, не скопіювати типову, нехай і цікаву, західну методику, а розробити нову, яка б ідеально забезпечувала виконання власних цілей організації.

Коучинг як стиль менеджменту і відносин в цілому – це особливим чином організована взаємодія між

менеджером і його підлеглими, яка передбачає визнання унікальності кожної людини, довіру до її здібностей, сприяння максимальному розкриттю її особистісних ресурсів і призводить до нового рівня виконання співробітниками власних обов'язків. Коучинг як інструмент менеджменту – це допомога співробітникам у розвитку і навчанні в процесі спільної роботи. При цьому використовуються певні методи, техніки постановки питань спільного обговорення тощо. Існує досить багато класифікацій коучингу. В цілому ж можна виділити три великі сфери застосування коучингу [5, с. 28]:

1. Адміністративний (а також політичний) коучинг – це робота з першими особами компаній, організацій, державних установ чи політичних структур. У цій сфері коуч допомагає втримувати та примножувати досягнення політичного діяча чи керівника компанії: розподіляти ресурси, здійснювати стратегічне лідерство, грамотно реалізовувати владні повноваження тощо. Досить часто людина, яка займає найвищий щабель соціальних досягнень, як ніхто потребує допомоги спеціаліста, з яким можна обговорити свої надії та мрії, сумніви та побоювання, людини, що має підготовку задавати питання і відкривати нове бачення – коуча.

2. Бізнес-коучинг навчає людей справлятися з професійними викликами. Бізнес-коучинг може бути зосереджений як на окремих людях, так і на всій системі бізнесу в цілому, тоді він буде називатись відповідно персональним бізнес-коучингом та командним бізнес-коучингом. Головними результатами бізнес-коучингу є поліпшення показників роботи: фінансових, логістичних, управлінських тощо.

3. Життєвий коучинг зосереджений на допомозі людям у досягненні особистих цілей, які можуть бути досить далекими від професійних чи організаційних. Як і в транзитивному коучингу, цей коучинг допомагає людям ефективно вирішувати різні життєві завдання, що виникають у міру того, як особа просувається від однієї стадії життя до іншої. Тут, так само як і в адміністративному чи бізнес-коучингу, можливий і індивідуальний (персональний), і груповий коучинг.

Таким чином, ефективний коучинг потребує акценту одночасно на ідеї, завданні, відношеннях та можливостях. Крім того, для розуміння критеріїв якості та професійних стандартів роботи професійних коучів важливо чітко окреслити контексти застосування методики в умовах сучасної світової практики. Отже, розуміння соціально-професійних галузей, що потребують послуг коучингу, має допомогти коучу-початківцю результативно побудувати свою практику.

Разом зі зростанням потреб в коучингових послугах зростає й потреба у коучингових спеціальностях, деякі з яких вже стали популярними, в той час як інші тільки починають з'являтися в переліку спеціалізацій коуча. У вітчизняній практиці коучинг як дисципліна тільки за останні 3-5 років почав окреслювати вимоги до професійних стандартів та компетентності спеціалістів з коучингу, тому більшість українських професійних об'єднань коучів орієнтуються на стандарти, що встановлені міжнародними організаціями та установами. А критерії й стандарти компетентності та професійної етики спеціалістів з коучингу можуть стати темою окремого дослідження.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, підсумовуючи результати дослідження, ми пропонуємо охарактеризовувати коучинг як ефективний приклад взаємодії менеджера і співробітника, основною метою якого є раціональне вирішення завдань, що стоять перед ними. За умови будь-яких змін, як внутрішніх, так і зовнішніх, коучинг дозволить співробітникам організації максимально швидко адапту-

ватися до цих змін, знайти шляхи підвищення своєї продуктивності в нових умовах, знайти в собі ресурси для відповідності новим умовам, добитися максимальної самореалізації.

Коучинг – це найбільш ефективний підхід до управління персоналом, потужний інструмент, що дозволяє домагатися дивовижних результатів. Коучинг – це не теорія, це, перш за все, практика. Практика не складна в освоєнні, але при цьому на рідкість ефективна. Щоб переконатися в цьому, менеджеру достатньо тільки спробувати застосувати коучинг у своїй роботі, і результат неодмінно буде позитивним.

Коучинг не замінює навчання та тренінги, але він чудово з ними поєднується і дозволяє максимально використовувати їхній ефект на практиці. Коучинг – це такий інструмент управління, що дозволяє співробітникам постійно розвиватися відповідно до умов, що їх диктують сучасні економічні відносини.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адлер А. Практика и теория индивидуальной психологии / А. Адлер ; пер. с нем. – М. : Издательство: Академический проект, 2011. – 240 с.
2. Бережна В. Підготовка майбутніх менеджерів до інноваційної професійної діяльності з використанням новітніх засобів навчання / В. Бережна // Науковий вісник Чернівецького університету : зб. наук. праць. – Сер.: Педагогіка та психологія. – 2009. – Вип. 468. – С. 21–27.
3. Врица П. Когда качество действий встречается с центровкой. Компас для коучей [Текст] / П. Врица, Я. Ардуи. – М. : Международная Академия Трансформационного Коучинга и Лидерства, 2008. – 224 с.
4. Гарднер Г. Искусство и наука влияния на взгляды людей / Г. Гарднер; пер. с англ. – М. : Издательство: ООО «ИД Вильямс», 2008. – 256 с.
5. Голви, Т. Максимальная самореализация. работа как внутренняя игра. Фокус, обучение, удовольствие и мобильность на рабочем месте / Тимоти Голви. – М. : Издательство Альпина бизнес букс, 2005 г. – 254 с.
6. Гоулман Д. Эмоциональное лидерство. Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта / Д. Гоулман, Р. Бояцис, Э. Макки. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – С. 266–269.
7. Грант, Э. Коучинг принятия решений [Текст] / Э. Грант, Дж. Грин. – Питер, 2005. – 138 с.
8. Дауни М. Эффективный коучинг : Уроки тренера коучей / М. Дауни. – М. : Добрая книга, 2005. – 288 с.
9. Денисенко Е. Коучинг для менеджеров [Текст] / Е. Денисенко // Отдел маркетинга. – 2004. – № 7–8. – С. 52–53.
10. Довгань Л. Управління корпораціями : монографія / Людмила Довгань, Валентина Пастухова, Людмила Савчук ; М-во освіти і науки України, НТУУ «КПІ». – К. : Політехніка, 2004. – 233 с.
11. Калина А. В. Формування підходів до вдосконалення механізму стимулювання інноваційної діяльності працівників / А. В. Калина // Социально-экономические аспекты промышленной политики. Актуальные проблемы управления человеческими ресурсами и маркетинга в контексте развития Украины : сб. науч. тр. в 3 т. – Т. 2 / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти ; редкол. Амоша А. И. (отв. ред.) и др. – Донецк, 2007. – С. 215–221.
12. Кулик В. А. Коучинг в системі трансферу інновацій / В. А. Кулик // Проблеми системного підходу в економіці. – 2007. – № 1. – 137 с.
13. Лев Н. Ю. Моделі коучингу: характеристика та особливості застосування / Н. Ю. Лев, Р. Д. Бала // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [збірник наукових праць]. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. – С. 76–81.
14. Логвиновський Є. І. Функціональна та змістова сутність коучингу на підприємстві / Є. І. Логвиновський // Європейський вектор економічного розвитку : [збірник наукових праць]. – К., 2012. – № 2 (13). – С. 297–301.
15. Максимов В. Е. Коучинг от А до Я. Возможно все / В. Е. Максимов. – СПб. : Издательство «Речь», 2004. – 264 с.
16. Марцінковська О. Роль коучингу в розвитку персоналу / Олександра Марцінковська, Наталія Фижик // Економічний аналіз. Випуск 8 : [збірник наукових праць]. – Тернопіль : 2011. – Ч. 2. – С. 257–260.
17. Маслоу А. Новые рубежи человеческой природы / А. Маслоу. – М. : Смысл, 1999. – 425 с.
18. Нагара М. Б. Роль коучингу в забезпеченні конкурентоспроможності персоналу / М. Б. Нагара // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського : зб. наук. праць. – 2009. – № 4 (44). – С. 96–101.
19. Павлов В. І. Коучинг та наставництво у підприємницькій діяльності України / В. І. Павлов, О. Ю. Кушнірук // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [збірник наукових праць]. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. – С. 276–280.
20. Петровська І. Р. Підвищення ефективності управлінської діяльності керівника за допомогою коучингу / І. Р. Петровська, Р. Д. Бала // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.14. – С. 158–161.
21. Стак Е. Коучинг на підприємстві. Станьте менеджером-тренером / Е. Стак. – М. : Інститут консультування і системних рішень, 2006. – 208 с.
22. Томашек, Н. Системний коучинг. Целеорієнтований підхід в консультуванні [Текст] / Н. Томашек ; пер. с нем. – Х. : Изд-во Гуманитарный центр, 2008. – 176 с.
23. Уитмор Дж. Coaching – новый стиль менеджмента и управления персоналом: прак. пособие / Джон Уитмор : пер. с англ. – М. : Изд-во «Финансы и статистика», 2005. – 160 с.
24. Уитмор Дж. Внутренняя сила лидера. Коучинг как метод управления персоналом = Coaching for Performance: Growing Human Potential and Purpose. – М. : «Альпина Паблишер», 2012. – 312 с.
25. Харрис Дж. Коучинг: личностный рост и успех / Дж. Харрис. – СПб. : Речь, 2003. – 112 с.
26. Эриксон М. Стратегия психотерапии = Strategy of the Psychotherapy : Избранные работы / [Авторизов. пер. с англ. и ред. Шлионский Л. М.]. – СПб. : Речь, 2002.

УДК 338.48:330.131.7

Мельникова К.В.

викладач кафедри економіки підприємства,
Херсонський державний університет

ГОСПОДАРСЬКИЙ РИЗИК: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ ECONOMIC RISK: THEORETICAL ASPECTS

АНОТАЦІЯ

У статті узагальнено та систематизовано сучасні наукові підходи щодо еволюції поняття «господарський ризик», обґрунтовано відмінності їх у сутності. Запропоновано авторський підхід до поняття «ризик» та «господарський ризик комерційних підприємств».

Ключові слова: ризик, господарський ризик, економічний ризик, господарський ризик комерційних підприємств.

АННОТАЦИЯ

В статье обобщены и систематизированы современные научные подходы к эволюции понятия «хозяйственный риск», обоснованы различия их в сущности. Предложен авторский подход к понятию «риск» и «хозяйственный риск коммерческих предприятий».

Ключевые слова: риск, хозяйственный риск, хозяйственный риск коммерческих предприятий.

ANNOTATION

The article summarized and systematized main approaches to the evolution of the concept of «economic risk» reasonably differences in their essence. An architectural approach to the concept of «risk» and «economic risk businesses».

Key words: risk, economic risk, economic risk businesses.

Постановка проблеми. У будь-якій сфері людської діяльності існують ситуації, пов'язані з ризиками. Господарські ризики стають невід'ємною частиною економічних відносин господарського механізму, який побудований згідно з принципами ринку, тобто вони є характерною рисою усіх аспектів діяльності підприємства: виробничого, збутового, фінансового, організаційно-управлінського, хоча і мають у кожному конкретному випадку свою специфіку. Ризики, обов'язково необхідно враховувати та оцінювати, не тільки тоді, коли рішення вже прийнято, але і завчасно, оскільки в цьому випадку маємо широку можливість вибору альтернатив.

Стан вивчення проблеми. Для того щоб надати визначення господарського ризику необхідно розпочати з трактування поняття ризик та господарської діяльності. В науковій літературі зустрічаються досить різні поняття ризику, його рис, властивостей, елементів, функцій та факторів. Різноманітність думок про сутність ризику пояснюється багатоаспектністю цього явища, а також практично повним його ігноруванням чинним законодавством, надто обмеженням застосуванням у реальних умовах економічної та управлінської діяльності. Це пояснюється тим, що ризик – дуже складне явище, яке має безліч відмінних одиниць від одного, а іноді й протилежних складових.

Завдання і методика досліджень. На сучасному етапі ускладнено механізми управління господарськими ризиками не тільки у зв'язку з появою багатьох нових факторів, але і з трансформацією сутності поняття «ризик», тому метою є огляд сучасних підходів до поняття «господарського ризику» та адаптація його до сучасних умов господарювання.

Результати досліджень. В економічній літературі немає однозначності в трактуванні змісту ризику, розумінні його властивостей, рис та елементів. Це пояснюється багатоаспектністю цього явища, недостатнім використанням у реальній економічній практиці й управлінській діяльності [1, с. 9].

У зв'язку з цим можна виділити декілька груп вчених поглядів яких на ризик концептуально різняться:

1. Так, у словнику Л. Лопатнікова ризик визначається як ймовірність помилки чи успіху певного вибору в ситуації з декількома альтернативами [2, с. 463-464]. А. Дубров, Б. Лагоша, Е. Хрустальов стверджують, що «під ризиком слід розуміти ймовірність (загрозу) втрат організацією частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або появи додаткових витрат в результаті реалізації певної виробничої і фінансової політики» [3, с. 10]. Вважаємо, що дані визначення розглядають несумісні поняття, оскільки містять різнонаправлені цілі: поряд з основною ціллю знизити ризик існує ризик збільшення успіху від господарської діяльності.

2. Н. Машина визначає ризик як «об'єктивно-суб'єктивну категорію, яка пов'язана з подоланням невизначеності, випадковості і конфліктності в ситуації неминучого вибору й відображає ступінь досягнення очікуваного результату» [4, с. 8].

Е. Нікбахт, А. Гроппеллі визначають ризик як відхилення очікуваних результатів від середньої або сподіваної величини. Крім того, зауважують, автори, ризик також можна розглядати як шанс мати збитки або одержати доходи від певних операцій. Шанси одержати прибуток чи мати збитки можуть бути високі або низькі залежно від рівня ризику (непостійності очікуваних доходів), залежно від конкретних операцій.

Е. Нікбахт, А. Гроппеллі визначають ризик у фінансах як зростаючу функцію часу. Тобто, чим довший термін операції, тим більший ризик. Якщо гроші вкладаються на довший термін, кредитор повинен одержати винагороду за те, що взяв на себе ризик часу [5]. Але слід зазначити, що в цих випадках ризик розглядається як позитивне явище та втрачається термінологічна суть даного поняття. Автори відмежувалися від характеру очікуваного результату і цим надала широти поняттю ризику. Разом з тим, згаданий у визначеннях ступінь досягнення очікуваного результату є відносним параметром ризику, а на практиці поряд з відносним як правило застосовують абсолютний показник, який також доцільно було б відобразити у визначенні ризику.

З. І. Шевченко характеризує ризик як «небезпеку втрат, пов'язаних із специфікою тих чи інших господарських операцій» [6].

Автор праці «Основи фінансового менеджменту» Е. Брігхем розглядає ризик з погляду фінансового менеджменту і дає визначення ризику як «ймовірність того, що може відбутись будь-яка несприятлива подія» [7, с. 207].

Вважаємо це визначення ризику побудоване виключно на основі поняття ймовірності є вузьким. Ймовірність є розрахунковою величиною, а на практиці існують фактори ризику, ймовірність прояву яких виміряти неможливо. Таким чином, визначення ризику запропоноване Е. Брігхемом відображає частину ризиків, ймовірність яких можна розрахувати.

П. Фомін пояснює ризик як «можливу небезпеку втрат, пов'язану із специфікою тих чи інших природних явищ і видів діяльності людини» [8]. У праці «Міжнародні фінанси» автори О. Рогач, А. Філіпенко, Т. Шемет наводять визначення ризику, в основу якого покладено категорію невизначеності. «Ризик – це невизначеність, пов'язана з можливістю виникнення в ході реалізації проекту несприятливих ситуацій, наслідком яких є збитки або зниження ефективності проекту» [9, с. 428-429].

З точки зору управління ризиками дані визначення хоч і несуть у собі закладені властивості ризиків, але не дають змоги вимірювати їх.

4. В. Савчук, С. Прилипило, Е. Величко у праці «Аналіз і розробка інвестиційних проектів» під ризиком розуміють «можливість того, що V трапиться небажана подія». Ризик властивий підприємницькій діяльності автори ототожнюють з «можливістю втрати підприємством частини своїх ресурсів, зниженням запланованих доходів чи появою додаткових витрат внаслідок здійснення відповідної виробничої і фінансової діяльності» [10, с. 257].

А. Альтін пропонує визначення ризику як «діяльність суб'єктів господарювання, пов'язану з встановленням величини невизначеності в ситуації неминучого вибору, у процесі якої є можливість оцінити ймовірність досягнення бажаного результату, неуспіху і відхилення від мети, яка міститься в альтернативах, що обираються» [11, с. 8-9].

З даних визначень випливає, що ризики викликають помилками, обставинами та небажаними подіями призводять до втрат, але не вказується характер подій та факторів, що впливають на господарську діяльність, а також можливість виміру ризиків.

5. В. Вітлінський і П. Верченко у публікаціях, присвячених висвітленню Питання ризику зазначають, що «економічний ризик – це об'єктивно-суб'єктивна категорія діяльності суб'єктів господарювання, яка пов'язана з подоланням невизначеності та конфліктності в ситуації вибору і відображає ступінь відхилення очікуваного результату в небажану сторону, рівень збитків [12, с. 9]. М. Лапуста і Л. Шаршукова в науковій праці «Ризики в підприємницькій діяль-

ності» на основі аналізу підходів трактування ризику представників класичної школи Дж. Мілля і Н. Сеніора, неокласиків економічної науки А. Маршалла і А. Пігу, пояснюють ризик «як небезпеку потенційно можливої, ймовірної втрати ресурсів чи недоотримання доходів порівняно з варіантом, який розрахований на раціональне використання ресурсів в даному виді підприємницької діяльності. Ризик – загроза того, що підприємець зазнає втрат у вигляді додаткових видатків або отримає доходи менші від тих, на які він розраховував» [13, с. 56].

Але автори не вказують які саме збитки мають на увазі: втрати, витрати чи затрати.

Аналізуючи наукові праці, в яких висвітлюється категорія ризику, ми з'ясували, що не існує єдиного підходу до визначення поняття «ризик».

Беручи до уваги наведені вченими пояснення терміну «ризик», ми пропонуємо власне бачення даного поняття з відображенням структури даної категорії, яка проглядається у витоках слова ризик, тобто його об'єкт, ознаку і цілі. Крім того вважаємо за доцільне наголосити у визначенні на очікуваному результаті, а не на події, яка може трапитись. Адже згадується про ризик тоді, коли мова йде про досягнення певного результату, який є метою і ціллю дій конкретного суб'єкта. На наш погляд, ризик відображає невизначеність, що пов'язана з ймовірністю отримання результату, меншого від очікуваного, внаслідок змін умов діяльності в процесі реалізації прийнятих рішень.

Запропоноване визначення містить об'єкт (результат діяльності), ознаку (ймовірнісну величину такого результату) і дію (прояв обставин при реалізації прийнятих рішень), що підкреслює його повноту і логічну завершеність. Слід підкреслити універсальність такого визначення, оскільки в ньому немає прив'язки до конкретного суб'єкта чи виду господарської діяльності.

Аналізуючи визначення сукупності ризиків суб'єктів господарювання, спостерігається певна невідповідність. Легко помітити, що в більшості випадків автори маніпулюють трьома найпоширенішими узагальнюючими назвами ризиків суб'єктів економіки: «господарські ризики» [14, с. 184-195; 15], «економічні ризики» [16, с. 9; 17, с. 8] і «підприємницькі ризики» [63], не акцентуючи уваги на абсолютній категорії «ризик».

Так, Б. Райзберг зазначає, що будь-який вид підприємницької діяльності пов'язаний з ризиком, який він називає господарським або підприємницьким [18, с. 27].

А. Омаров говорить про господарський ризик, оскільки він спричинений недосконалістю господарського механізму управління, пов'язаний з особою працівника, обумовлений природними факторами [19, с. 40].

Отже, існує необхідність розробки єдиного підходу щодо означення ризиків, властивих суб'єктам господарювання.

З метою конкретизації поняття, що означає сукупність ризиків суб'єктів господарської діяльності, розглянемо суть кожної з наведених категорій. Вважаємо термін «підприємницький ризик» недосконалим як узагальнююче поняття множини ризиків суб'єктів економіки. Науковці визначають підприємництво – як самостійну, ініціативну, системну діяльність з метою отримання прибутку [20, с. 12]. Як бачимо, мета суб'єктів підприємництва чітко визначена – отримання прибутку. Відтак, термін «підприємницький ризик» охоплює ризики лише тих суб'єктів економіки, мета діяльності яких – отримання прибутку. Крім того, підприємницький ризик швидше можна розглядати як вид економічного ризику.

Розглянемо зміст терміну «економічний ризик». Слово економіка походить від грец. *oikono-mike*, дослівний переклад – мистецтво ведення домашнього господарства [21, с. 3].

Економіка – представляє собою сукупність суспільно-виробничих відносин, які характеризують економічний лад суспільства, тобто базис суспільного ладу, властивий певній економічній формації. Це складна й поліструктурна система, яка функціонує з метою задоволення матеріальних потреб суспільства [22]. Слід зауважити, що суспільні потреби задовольняються як прибутковими, так і неприбутковими організаціями (суб'єктами економіки).

Зміст «господарського ризику» легко зрозуміти оцінивши такі поняття як «народне господарство» і «господарська діяльність» з погляду законодавства, їх визначення подаються у відповідних нормативних актах України. В статті 1 Закону України «Про економічну самостійність України» від 3 серпня 1990 року зазначено, що до народного господарства України належать усі розташовані на її території підприємства, установи, організації [23]. В сукупності вони утворюють народногосподарський комплекс України. Дане визначення не охоплює українських суб'єктів господарювання, які здійснюють діяльність за межами території країни. Тому, існують підстави вважати узагальнюючий термін «господарський ризик» таким, що не відображає повну сукупність ризиків усіх суб'єктів економіки.

Термін «господарська діяльність» розкривається в п. 1 статті 3 «Господарського кодексу України» [24]. Під господарською діяльністю розуміється діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність.

Однак, існують некомерційні організації, виникнення яких викликане потребою суспільства вирішувати проблеми, якими не займаються суб'єкти підприємницької діяльності, бо це не приносить прибутку. Некомерційна господарська діяльність – це самостійна систематична господарська діяльність, здійснювана суб'єктами господарювання, спрямована на досягнення економічних, соціальних та інших результатів без мети одержання прибутку [24, с. 3].

Оскільки некомерційні організації відрізняються значною різноманітністю щодо своїх засновників і функцій, вони можуть відноситися до різних інституційних секторів. Виділяють ринкові та неринкові некомерційні організації.

До ринкових некомерційних організацій належать некомерційні організації, які надають товари та послуги за економічно значущими цінами, тобто за ціною, яка дозволяє вплинути на рівень попиту.

До неринкових належать некомерційні організації, які надають основну частину товарів і послуг безкоштовно або за цінами, які не мають економічного значення.

Відтак, деякі неринкові некомерційні організації відпускають товар і надають послуги безкоштовно (що передбачено їх статутом). В даному випадку товар потрапляє у сферу споживання без процесу обміну. Тобто такі товари і послуги не мають мінової вартості, на основі якої формується ціна в ринковій економіці, а отже не мають цінової визначеності. Відтак, ризики некомерційних неринкових організацій, пов'язані з виконанням статутних завдань, не входять до складу господарських ризиків.

В українському законодавстві існує ще одне роз'яснення поняття «господарська діяльність» в п. 14.1.36. Податкового кодексу України [25], що, на наш погляд, ускладнює конкретизацію даного поняття: господарська діяльність-господарська ді-

яльність-діяльність особи, що пов'язана з виробництвом (виготовленням) та/або реалізацією товарів, виконанням робіт, наданням послуг, спрямована на отримання доходу і проводиться такою особою самостійно та/або через свої відокремлені підрозділи, а також через будь-яку іншу особу, що діє на користь першої особи, зокрема за договорами комісії, доручення та агентськими договорами. Діяльність некомерційних організацій спрямована на досягнення економічних, соціальних та інших результатів, що неможливо без отримання доходу [24, с. 3]. З позиції даного визначення термін «господарський ризик» охоплює коло ризиків некомерційних організацій.

Таким чином, на основі аналізу термінів чинного законодавства можна стверджувати, що поняття «господарські ризики» відображає сукупність ризиків, притаманних суб'єктам економіки, однак, різноманітність визначень терміну «господарська діяльність» в різних нормативних актах ставить під сумнів повноту поняття «господарські ризики».

Висновки та пропозиції. Оскільки туристичні підприємства є комерційними та ставлять за мету отримання господарського прибутку вважаємо за доцільне використовувати термін «господарський ризик комерційних підприємств» як узагальнюючий термін групи ризиків, властивих туристичним підприємствам. Таким чином господарський ризик комерційних підприємств відображає непередбачуваність, що пов'язана з ймовірністю отримання результату господарської діяльності, меншого від очікуваного, внаслідок змін умов діяльності у процесі реалізації господарських рішень. Тому суб'єкт господарської діяльності у процесі своєї діяльності повинен мати здатність обрати оптимальне рішення зі всіх альтернативних з найменшим ступенем ризику і з найбільшим (оптимальним) ефектом результативності.

Проведене дослідження не вичерпує поставленої проблеми та потребує подальших досліджень щодо визначення теоретичних та практичних аспектів поняття «господарський ризик комерційних підприємств», що і буде предметом подальших досліджень автора.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Власова Н. О., Дядюк М. А. Економічний ризик підприємств роздрібної торгівлі : навч. посібник / Харк. держ. університет харчування та торгівлі. – Харків, 2004. – 141 с.
- Економики-математический словарь / Словарь современной экономической науки / Лопатников Л. И. Изд. 4-е, перераб. и доп. – М.: Изд. «АВФ», 1996. – 704 с.
- Дубров А. М., Лагоша Б. А., Хрусталева Е. Ю. Моделирование рисков ситуаций в экономике и би знесе : учеб. пособие ; под ред. Лагоши Б. А. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 176 с.
- Машина Н. І. Економічний ризик і методи його вимірювання : навчальний посібник. – Київ : Центр навчальної літератури, 2003. – 199 с.
- Нікбахт Е., Гроппеллі А. Фінанси / Пер. з англ. В. Ф. Овсієнка та В. Я. Мусієнка ; обкладинка Лук'яненка Станіслава та Петракова Вячеслава. – К. : Вік, Глобус, 1992. – 383 с.
- Шевченко И. К. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2004. – 92 с.
- Брігхем Е. Ф. Основы финансового менеджмента. Переклад з англійської. – К. : «Молодь», 1997. – 1000 с.
- Фомин П. А. Финансы, кредит и денежное обращение : учеб. пособие / Волгогр. гос. тех. ун-т. – Волгоград : Политехник, 2000. – 142 с.
- Рогач О. І., Філіпенко А. С., Шемет Т. С. Міжнародні фінанси : підручник ; за ред. Рогача О. І. – К. : Либідь, 2003. – 784 с.
- Савчук В. П., Прилипка С. И., Величко Е. Г. Анализ и разработка инвестиционных проектов : учебное пособие. – Киев : Абсолют – В, Эльга, 1999. – 304 с.
- Альгин А. П. Риск и его роль в общественной жизни. – М. : Мысль, 1989. – 187 с.
- Вітлінський В. В., Верченко П. І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком : навч. посібник для самостійного вивчення дисципліни. – К. : КНЕУ, 2000. – 292 с.
- Лапуста М. Г., Шаршукова Л. Г. Риски в предпринимательской деятельности : учебное пособие. – М. : Инфра-М, 1998. – 224 с.
- Догиль Л. Ф. Хозяйственный риск и финансовая устойчивость предприятий АПК : Методологические и практические аспекты. – Минск : БГЭУ, 1999. – 238 с.
- Хозяйственный риск и методы его измерения : Пер. с венг. / Т. Бачкаи, Д. Месена, Д. Мико и др. – М. : Экономика, 1979. – 183 с.
- Вітлінський В. В., Верченко П. І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком : навч. посібник для самостійного вивчення дисципліни. – К. : КНЕУ, 2000. – 292 с.
- Машина Н. І. Економічний ризик і методи його вимірювання : навчальний посібник. – Київ : Центр навчальної літератури, 2003. – 199 с.
- Райзберг Б. А. Предпринимательство и риск. – М. : Знание, 1992. – 64 с.
- Омаров А. М. Предпринимчивость и хозяйственный риск. Отраслевое и территориальное управление в условиях перестройки. – М. : «Система», 1991. – 154 с.
- Анопій В. В., Гончарук Я. А. Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг : підручник. – К. : НМЦ «Укоопосвіта», 2002. – 458 с.
- Марцин В. С. та ін. Економіка споживчої кооперації: Підручник / В. С. Марцин, І. Т. Петрук, М. В. Панасюк ; За ред. В. С. Марци-на. – К. : Либідь, 1996. – 400 с.
- Брігхем Е. Ф. Основы финансового менеджмента. Переклад з англійської. – К. : «Молодь», 1997. – 1000 с.
- Україна. Закон «Про економічну самостійність» від 13.09.1991 р. № 2681-III (із змінами згідно із Законом України від 01.07.2004 р. № 1720-II) // <http://www.rada.gov.ua>.
- Україна. Закон «Господарський кодекс України» від 16.01.2003р. № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18–22.
- Україна. Закон «Податковий кодекс України» від 02.12.2010 № 2755-VII // Відомості Верховної Ради України. – 2011, № 13–14, № 15–16, № 17, ст. 112.

УДК 005.32:005.91

Науменко А.С.

студентка I курсу навчання

за освітньо-кваліфікаційним рівнем «магістр»

групи 8.05.13.12.02

факультету економіки і права,

Харківський національний економічний університет

ПОВЕДІНКА КЕРІВНИКА ТРУДОВОГО КОЛЕКТИВУ: ЇЇ СУТНІСТЬ І ЗМІСТ BEHAVIOR LEADER OF WORKFORCE, HIS ESSENCE AND MAINTENANCE

АНОТАЦІЯ

Розглянуто сутність поняття «поведінка», «трудова поведінка», «поведінка керівника». Узагальнено основні методи виховної роботи керівника. Визначено фактори, що впливають на поведінку керівника.

Ключові слова: поведінка, трудова поведінка, поведінка керівника, труд, управління.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены сущность понятия «поведение», «трудовое поведение», «поведение руководителя». Обобщены основные методы

воспитательной работы руководителя. Определены факторы, которые влияют на поведение руководителя.

Ключевые слова: поведение, трудовое поведение, поведение руководителя, труд, управление.

Annotation

The essence of concept «conduct», «labor conduct», «conduct of leader is considered». The basic methods of an educate work of leader are generalized. Factors which influence on the conduct of leader are certain.

Key words: conduct, labor conduct, conduct of head, labor, management.

Вступ. Прискорений розвиток інфраструктури бізнесу і інтелектуалізація капіталу створюють проблеми активізації керівником колективу трудової поведінки підлеглих з високими професійними і творчими здібностями. Він змушений збагачувати свій арсенал стимулів і мотивів інструментами непрямого впливу, нестандартно реагувати на їх активність, використовувати ситуаційно стилі управління, збагачувати свою компетентність соціально-психологічними і освітньо-виховними знаннями і вміннями.

Діяльність і поведінка людини вже давно вивчаються багатьма вченими, однак в їх роботах поки що залишилася поза увагою поведінка саме керівника колективу. Тим не менш тільки її конструктивний характер сьогодні може забезпечити результативне впорядкування трудової активності творчого колективу.

Мета статті. Розкриття сутності поняття «поведінка керівника», визначення факторів, що на неї впливають.

Основна частина. Для досягнення даної мети було проаналізовано публікації таких відомих зарубіжних і вітчизняних учених, представників різних галузей науки, як О. Грішнова, А. Доронін, П. Друкер, А. Колот, Н. Обозов, М. Робер, М. Семикіна, С. Смирнов, В. Співак, В. Тютлікова, Л. Шаульська, А. Шибалкін, Г. Щокін, Д. Ядранський та ін. Всі ці вчені впевнені, що такі необхідні в управлінні поведінкою персоналу характеристики менеджменту, як демократичність, лояльність, неформальність спричинили розвиток функцій керівника – адміністратора, доповнення їх функціями лідера, які не визначаються посадовими інструкціями, однак успішно розвиваються і реалізуються з використанням рекомендацій наук про поведінку окремої людини і певних угруповань. Саме керівник-лідер реалізує свою професійну активність у формі поведінки.

Перш ніж виконати уточнення змісту поняття «поведінка керівника» визначимося з поняттям «поведінка». Воно є традиційним предметом дослідження психологів, які вивчають закономірності реакції людини на середовище, на інших людей та групи, в які вона об'єктивно змушена об'єднуватися. Останнім часом на це поняття стали звертати спеціалісти з менеджменту, які розглядають його паралельно з поняттям «діяльність», не однозначно позиціонуючи їх відносно один одного.

Так, Р. Вільямс вважає, що діяльність синонімічна поведінці [1, с. 107]. Іншу думку має А. Доронін, який, розглядаючи поведінку працівника як предмет впливу керівника, чітко відокремлює її від діяльності, визначає її як функціональну реакцію людини на зміни зовнішнього середовища для самозбереження й пристосування до нього або для активного впливу на нього [2, с. 83-87].

Автор погоджується із думкою про відокремлення поведінки від діяльності і вважає, що поведінка – це комплекс рефлексивних реакцій і звичок, спрямованих на задоволення різних потреб і адаптацію до зовнішнього середовища.

Таким чином, роль поведінкової компоненти трудової активності працівника неоднозначна. В одному випадку вона спричиняє диспропорції, уповільнення

темпів розвитку процесів і явищ; в іншому – в ній реалізується творча ініціатива працівників, самостійний пошук ними резервів підвищення ефективності виробництва [3, с. 59]. У зв'язку з такою складною природою і характером поведінки персоналу потребує регулювання. Причому не за рахунок традиційних стандартних дій керівника колективу, а через деякі його власні поведінкові компоненти трудової активності. Для того, щоб знайти засоби і інструменти організації поведінкової активності керівника необхідно в першу чергу визначити сутність поняття «трудова поведінка керівника».

З врахуванням вимог міждисциплінарного підходу до вивчення поведінки персоналу розроблена схема визначення поняття «поведінка керівника», наведена на рис. 1.

Поведінка – система взаємопов'язаних реакцій, що здійснюються живими організмами для пристосування до навколишнього середовища у процесі взаємодії з ним [8]

Трудова поведінка – комплекс певних послідовних вчинків і дій людини, які спрямовані на перетворення предметів праці з метою досягнення відповідного результату і посприяють працівника із трудовим процесом [7]

На думку автора, **поведінка керівника** – система взаємопов'язаних вчинків і дій, спрямованих на врегулювання вчинків підлеглих і досягнення відповідних результатів за допомогою професійних знань, навичок, умінь

Рис.1. Схема виведення поняття «поведінка керівника»

Так, урахувавши відповідні аспекти, можна зрозуміти поведінку робітників і керівників в організації і зміцнити теоретичні засади науки з управління організаційною поведінкою. Управління організаційною поведінкою – це вид управлінської діяльності, яка використовує різні методи і прийоми впливу на особистість, групу й організацію в цілому, що дозволяє досягати окремих, групових та організаційних цілей у довгостроковій перспективі [4, с. 164]. Керівникові варто завжди пам'ятати, що всі його контакти з підлеглими мають виховне значення. Йому необхідно оволодіти різними стилями взаємодії з підлеглими і використовувати їх ситуативно для активізації їх трудової поведінки. Основні методи виховної роботи керівника представлені у табл. 1.

Таблиця 1
Основні методи виховної роботи керівника*

Методи	Характеристика
1. Переконавання	Найбільш кваліфіковані методи виховання керівником підлеглих через вплив на їх свідомість словом і ділом
2. Примусу	Полягають в тому, щоб примусити людину виконувати якісно регламентовану роботу всупереч її бажанням
3. Заохочення	Орієнтовані на активізацію трудової поведінки підлеглого за рахунок об'єктивного контролю його праці за нормами
4. Покарання	Справедлива оцінка небажаної діяльності і поведінки підлеглого, орієнтована на упередження в майбутньому їх негативного впливу на результати роботи

* Узагальнено автором на основі [5, с. 10-11].

Використання виховних заходів, наведених у табл.1, відповідно до ситуацій в роботі, забезпечить керівнику колективу конструктивний вплив на вчинки і дії підлеглих.

Виховний потенціал має і обрання керівником правильного стилю управління. Реалізуючи цей вибір, керівник повинен враховувати фактори, які впливають на поведінку персоналу і колективу [6, с. 80]. Серед найважливіших можна виділити:

- демографічні – обумовлюють поведінку залежно від статі й віку людей;
- біопсихологічні – обумовлюють поведінку залежно від індивідуальних особливостей людини;
- соціально-психологічні – обумовлюють поведінку залежно від індивідів чи груп в організації;
- ультурологічні – обумовлюють поведінку залежно від елементів культури, характерних для конкретного суспільства.

Висновок. Таким чином, поведінка керівника є домінуючим чинником формування поведінки в організації. Оскільки саме керівник відповідає за планування і координацію роботи, організацію людських ресурсів, мотивацію і контроль, комунікаційні процеси в колективі і процеси прийняття рішень. Для забезпечення конструктивного виховного впливу своїх вчинків на активність підлеглих керівник повинен зважати на той факт, що вона формується під впливом багатьох факто-

рів – варіативності індивідуальних чинників поведінки членів колективу, характерних особливостей корпоративної культури, характеру лідерства та інших. Так, подальші дослідження в даній сфері потребують структурної і факторної операціоналізації поведінки керівника і його підлеглих, факторів, які впливають на них, моделювання їх взаємозв'язку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Управление деятельностью служащих / Р. Вильямс. – СПб. : Питер, 2003. – 302 с.
2. Доронин А. В. Стратегическое управление организационным поведением / Доронин А. В. // Экономика развития. – 2007. – № 2(42). –
3. С. 83–87.
4. Доронина М. С. Управление организационной поведінкою : монография / М. С. Доронина, В. В. Тютликова ; за заг. ред. докт. екон. наук, профессора Дорониной М. С. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 200 с.
5. Федорова Н. В. Управление персоналом организации / Н. В. Федорова, О. Ю. Минченкова. – М. : КНОРУС, 2005. – 416 с.
6. Семиков В. Л. Организационное поведение руководителя. – М. : Академический Проект: Гаудеамус, 2004. – 224 с.
7. Спивак В. Организационное поведение : учебн. пособ. / В. Спивак. – М. : ЭКСМО-Пресс, 2007. – 640 с.
8. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://uk.wikipedia.org/>.
9. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://slovarus.ru/>.

УДК 331.108.5(045)

Сівашенко Т.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності підприємств,
Національний авіаційний університет*

Скібіцька Л.І.

*старший викладач кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності підприємств,
Національний авіаційний університет*

ПЕРСОНАЛ ЯК ЧИННИК АНТИКРИЗОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ PERSONNEL AS A FACTOR OF CRISIS SAFETY OF ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена питанням формування корпоративної культури в командах підприємств, як одного з головних факторів підвищення антикризової стійкості та економічної безпеки підприємства. Визначений алгоритм впровадження принципів інтрапренерської організації у компанії.

Ключові слова: персонал, недобросовісна конкуренція, комерційна таємниця, конкурентні переваги, моделі компетенцій, людський потенціал, команда.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена вопросам формирования корпоративной культуры в командах предприятий, как одного из главных факторов повышения антикризисной стойкости и экономической безопасности предприятия. Определен алгоритм внедрения принципов интрапренерской организации в компании.

Ключевые слова: персонал, недобросовестная конкуренция, коммерческая тайна, конкурентные преимущества, модели компетенций, человеческий потенциал, команда.

ANNOTATION

The article is devoted the questions of forming of corporate culture in the commands of enterprises, as one of main factors of increase of antikrizovoy firmness and economic security of enterprise. A certain algorithm of introduction of principles of intrapreneur's organization in a company.

Key words: personnel, unfair competition, commercial secret, competitive edges, models of jurisdictions, human potential, command.

Постановка проблеми. Ринкові перетворення в Україні викликали об'єктивну необхідність подальшого розвитку теоретичних і методико-прикладних засад утворення і функціонування дієвих систем управління персоналом з урахуванням особливостей розвитку промислового виробництва, стану та динаміки ринку праці, що і обумовлює актуальність теми та доцільність проведення досліджень з ефективного формування команд підприємств.

На сучасному етапі розвитку майже всіх галузей народного господарства України загальний стан конкуренції в них можна охарактеризувати як вкрай недоброякісний. Основними причинами такої конкуренції є боротьба за майно та ресурси, а також за ринок збуту за видами діяльності, ці складові є також основними об'єктами, поряд з персоналом підприємства, з яких складається економічна безпека підприємства.

В таких умовах персонал підприємства – це той важливий фактор, який має можливість змінити вплив внутрішнього середовища на економічну безпеку підприємства, це той фактор, який з недоліків організації виробничої діяльності компанії може перетворитися на можливість, реалізація якої призведе до підвищення конкурентоспроможності.

По-перше, персонал фірми є одним з найважливіших джерел отримання конкурентами комерційної інформації про стан фірми.

По-друге, саме персонал фірми – це той особливий важіль, який може допомогти зберегти інші ресурси підприємства і навіть поліпшити його стан.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед робіт, які внесли відчутний внесок у розробку наукових основ дієвої кадрової політики, ефективного управління персоналом слід відзначити дослідження таких вітчизняних і зарубіжних науковців: М. Альбера, С. Бандури, Г. Бекера, П. Бергера, Д. Богині, Є. Бойка, А. Волгіна, Н. Гаузнера, В. Гейця, Г. Десслера, М. Долішнього, П. Друкера, І. Заславського, С. Злупка, О. Кузьміна, Х. Ламперта, І. Лукінова, М. Мескона, В. Мікловди, Дж.Обер-Кріє, С. Пирожкова, А. Рофе, Д. Рунте, Г. Слезінгера, Ф. Хедоурі, М. Чумаченка, І. Школи, Г. Щекіна та інших.

Метою статті є розгляд категорії «персонал» як чинника антикризового управління, аналіз проблеми формування команд для подолання кризи, визначення алгоритму впровадження принципів інтрапренерської організації у компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Перша (традиційна) концепція управління спирається на індивідуальні форми організації роботи. Відповідно до цієї концепції, участь членів колективу у прийнятті рішень майже відсутня. Крім того, не створені організаційні умови для командної роботи.

Друга концепція – врахування переваг соціальної взаємодії, яка передбачає поєднання індивідуальних і колективних форм організації праці. Однак ця концепція не враховує відпрацьовані методи командної роботи. Концепцією обмежені організаційні умови для командної роботи.

Третя концепція – це концепція комунікаційного керівництва, яка орієнтується на повноцінний розвиток колективних форм організації роботи. Створюються необхідні умови для колективного прийняття рішень і спільного виконання важливих завдань. Керівник володіє навичками створення та організації ефективної роботи команди.

Наразі ця концепція набуває особливого значення для досліджень через переважання соціально-психологічних методів у менеджменті над адміністративними та економічними [8].

В умовах конкуренції перед кожним підприємством дуже гостро постає проблема забезпечення економічної безпеки з метою збереження цілісності підприємства, а саме власних ресурсів та майна, персоналу підприємства та існуючих ринків збуту.

Основними об'єктами зацікавленості конкурентів у такій ситуації можуть бути:

- структура підприємства;
- виробничі потужності підприємства;
- стратегія розвитку;
- інформація про керівників та провідних спеціалістів;
- поточний фінансовий стан підприємства;
- комерційна філософія, репутація в сфері бізнесу;
- інформація про ділових партнерів [1].

В умовах недобросовісної конкуренції основними незаконними методами отримання інформації, які пов'язані з безпекою персоналу, є:

- підкуп співробітників;
- переманювання спеціалістів;
- засилання агентів;
- викрадення документації;
- отримання необхідної інформації у партнерів;
- отримання інформації за допомогою досконалих технічних засобів;
- шантаж;
- контроль за листуванням;

- несправжні переговори та пропозиції тощо [9].

Отже, будь-яка фірма для того аби бути впевненою у забезпеченні своєї економічної безпеки має створити відповідні умови для роботи певних спеціалістів фірми, що володіють інформацією подібного характеру або мають повноваження приймати рішення, що впливають на діяльність компанії

Недоцільно акцентувати увагу тільки на фізичних способах захисту персоналу фірми, їх близьких та родичів, адже, такими питаннями займається безпосередньо служба безпеки підприємства. Більш доцільним вбачається формування способів стимулювання працівників до збереження комерційної таємниці (КТ) компанії [8].

Крім таких факторів, як ретельний відбір персоналу та ознайомлення його з основними положеннями збереження комерційної таємниці та мірами карної відповідальності за розголошення комерційної таємниці, необхідна зацікавленість працівників не лише у матеріальній винагороді, але й у можливості самореалізації в процесі виконання окремих завдань.

Такий підхід до збереження КТ має сприяти мотивуванню й задоволенню потреб вищих рівнів, що виникають у працівників, а також формуванню внутрішньої культури підприємства.

Корпоративна культура породжує відповідальність, а отже і здатність людей створюють конкурентні переваги. Тому менеджер з персоналу компанії повинен вирішувати три стратегічні задачі.

По-перше, створювати конкурентні переваги фірми шляхом підвищення рівня відповідальності її працівників, використовуючи для цього засоби управління корпоративною культурою, оскільки висока корпоративна культура дозволяє залучати й утримувати таланти, а результати їх праці створюють високу репутацію фірмі, залучають нових споживачів і висококваліфікованих працівників. Відновлення й постійна адаптація корпоративної культури до динамічних умов зовнішнього середовища націлені на підвищення якості умов праці, забезпечення зворотного зв'язку з працівниками і споживачами [12]. Основними засобами формування корпоративної культури у цьому випадку є проведення та участь у семінарах, форумах, фокус-групах, круглих столах, рекламних кампаніях. Залучення працівників у маркетингову діяльність корпорації сприяє підвищенню в них ініціативності і рівня професійної самооцінки [2].

По-друге, можливість спілкування співробітників фірми з кінцевими споживачами зможе внести новий погляд у процес прийняття рішення за певною проблемою, що постала перед компанією; а також дасть можливість скорегувати стратегію компанії в залежності від визначення особливостей потреб споживача. Крім того, підвищується можливість раціональної організації процесу контролю.

По-третє, забезпечувати конкурентні переваги фірми шляхом нарощування її людського потенціалу, постійно забезпечуючи ріст професійної компетентності працівників. Незалежно від ступеню привабливості корпоративної культури, розрив між вимогами глобального ринку і потенціалом організації можна усунути головним чином за рахунок розвитку професійних навичок і вмінь всього персоналу корпорації.

Отже, розвиток людських здібностей, центрування особистості на рівні професійної компетентності працівників стає основною метою діяльності не тільки кадрових служб, але і лінійних керівників. При цьому одні компанії включають питання підвищення рівня компетентності персоналу як складові частини в будь-яку стратегію, що розроблюється, інші — розглядають цю проблему як можливість реалізації спеціальної ініціативної стратегії, яка органічно доповнюється іншими конкурентними стратегіями корпорації [3].

В будь-якому випадку успіх залежить від того, наскільки ретельно на основі діагностики, проведеної кадровими фахівцями і лінійними керівниками, будуть складені індивідуальні плани розвитку, що покликані усунути сформований розрив між зростаючими професійними вимогами, які не завжди легко визначаються в певній конкретній особистості, важко спонукаються до експлуатації, і отже, викликають труднощі в процесі будь-якої стандартизації; і існуючим рівнем компетентності кожного працівника. Складання цих планів ґрунтується на моделях компетентності, що розробляються для кожної посадової позиції [4].

При розробці таких моделей можна скористатися наступними підходами, кожний з яких має свої сильні й слабкі сторони:

- аналіз діяльності найбільш видатних працівників («зірок»), що дозволяє розкрити секрети їхньої майстерності, хоча отримана при цьому модель занадто прив'язана до специфіки даного виду діяльності і страждає зайво складною архітектурою;

- порівняльний аналіз багатьох зразків діяльності працівників полегшує узагальнення досвіду і побудову достатньо простих моделей, однак є дуже трудомісткою справою;

- опитування експертів приносить швидкі й статистично надійні результати, але область застосування їх виявляється, як правило, обмеженою;

- комбінування моделей, запозичених з інших областей діяльності, дає можливість акумулювати самий передовий досвід, однак він не завжди застосовний у рамках даної організації [11].

Таким чином, при побудові моделей компетентності варто сполучити наявні підходи, щоб дістати прийнятні кошти кадрового менеджменту.

Можна сформулювати основні принципи залучення працівників до процесу прийняття рішень, основною для їх формування є принцип «планування–участь», отже:

- особиста участь всіх членів організації в процесі планування приводить до того, що плани організації стають особистими планами робітників, а їх досягнення приносять особисте задоволення робітникам, що пов'язано з формування внутрішньої культури фірми та місії організації, підвищенням командного духу організації;

- робітники організації беручи участь у процесі планування розвиваються як особистість, у них з'являються нові навички, нові знання, розширюються особисті можливості, а отже організація отримує додаткові ресурси для вирішення майбутніх завдань;

- реалізація цього принципу дозволяє об'єднати дві суперечливі функції менеджменту: оперативне управління та планування, шляхом здійснення безпосередніх контактів між керівниками фірми, плановиками та робітниками; прикладом може бути створення гуртків якості.

Тобто у підприємства з'являється можливість завдяки вивченню додаткових ресурсів зміцнити свої конкурентні можливості на ринку.

Моделі компетентності, що описують інтелектуальні і ділові якості працівника, його навички міжособистісної комунікації, дозволяють направляти розвиток персоналу в двох вимірах:

- 1) пристосування до сформованої в організації культури, тобто готовність усіх працівників корпорації демонструвати ефективну поведінку, що від них очікується, яка забезпечується єдністю поглядів на професійну етику, споживача товарів і послуг, механізми прийняття управлінських рішень, відповідальність за якість продукції і послуг;

- 2) оволодіння знаннями, уміннями і навичками, необхідними для успішної роботи в спеціалізованій професійній сфері діяльності.

Єдність цих двох вимірів досягається діяльною інтерпретацією організаційної культури, що розуміється як соціальний механізм відтворення досвіду, життєво важливого для успішного функціонування і розвитку організації [7].

Крім того, ефективність застосування даних моделей залежить від стадії розвитку команди, що існує в компанії, нова компанія має значну кількість відмінностей від зрілої. З розвитком команди компанії поступово формуються взаємозв'язки, які сприяють роботі налагодженого механізму. Саме тут виникає складність в управлінні командою, тому що у даному випадку головну роль відіграє саме групова динаміка, що складається в колективі. Існує основні чотири стадії формування команди: безпосередньо формування, нормування, виконання роботи та розформування. Однією з особливих стадій виступає стадія формування, яка виокремлюється у стадію збентеження.

Згуртованість команди – це ступінь, у якій команда залучає до себе учасників, рівень їх мотивації залишатися в групі. Рівень згуртованості команди багато в чому визначається характеристиками її структури та зовнішнього середовища. Перш за все мають на увазі командні взаємодії. Чим більше контактів відбувається між учасниками і чим більше часу вони проводять разом, тим більш згуртованою є команда. Активне спілкування дозволяє людям добре впізнати одне одного, підвищується відданість команді [15].

Другим впливовим фактором є концепція загальних цілей. Якщо всі члени команди згодні з її цілями, то вони стають більш згуртованими. Третій фактор – привабливість команди для кожного з її членів – якщо в команді зібралися люди з однаковими цінностями та відношеннями, то їм цікаво співпрацювати разом [10].

Зовнішнє середовище також має особливе значення у випадку визначення згуртованості команди, адже згуртованість впливає на рівень конкурентоздатності підприємства. У випадку, коли між членами команди відбувається помірне суперництво, зв'язки між ними посилюються, адже кожен бажає досягти успіху у змаганні.

Для підвищення ефективності роботи команди доцільно визначати, формувати та висувати командні норми, тобто стандарти поведінки, яких дотримуються та признають всі члени команди, що в свою чергу визначає їх подальші дії. Норми визначають ключові цінності та показують, що можна очікувати від певної ролі та сприяють виживанню команд. Розвиток норм починається з першого етапу функціонування команди. Формування командних норм доцільно здійснювати за наступними основними напрямками:

- критичні події;
- першість;
- копіювання поведінки;
- явне висловлення [5].

На основі проведеного дослідження можна визначити алгоритм (з 10 кроків) для впровадження принципів інтрапренерської організації у компанії:

1. Визначте, до якого типу організаційної структури належить ваша компанія (її підрозділ). Яка роль топ-менеджменту (центра) у стратегії й тактиці бізнесу?

2. Вам треба зробити дуже важливий вибір між існуванням (виживанням) і динамічним розвитком – створенням гнучкої структури. Застосування принципів адхократії залежить від зрілості керівництва й колективу.

3. Якщо Ви обираєте останнє, то визначте ваші повноваження й можливості в проведенні перетворень та змін. Від цього залежатимуть їх темп і ступінь радикальності.

4. Погляньте на структурні підрозділи як на команди:

- Чи є в них явні й потенційні лідери?

- Чи достатньо повно розкривається творчий потенціал їхніх співробітників?

- Чи готові вони сприйняти нову філософію менеджменту?

5. Відповідно до цього перебудуйте систему управління персоналом. Відкрийте корпоративну структуру для творчих людей, чиї мотиви виходять за межі задоволення первинних потреб, дайте їм можливість самим координувати свою роботу?

6. Не зациклюйтесь на доборі кадрів. Структура повинна бути вільною від внутрішніх бар'єрів. Кожен повинен одержати шанс знайти своє місце. Не забувайте про такі принципи менеджменту, як ротація, розумна децентралізація й делегування повноважень, участь персоналу в керуванні. При цьому залишіть людям право на помилку.

7. Поступово стирайте грань між формальною й неформальною сферами корпоративної культури, залучаючи її до стратегічного процесу.

8. Надайте в розпорядження команд фінансові й матеріально-технічні ресурси, можливість проводити власну кадрову політику.

9. Наділіть їх повноваженнями самостійно шукати нові ринкові можливості й розпоряджатися частиною прибутку від реалізації ініційованих ними венчурних проєктів. Словом, віддайте стратегічну ініціативу командам.

10. Здійснюючи контроль, пам'ятайте, що результат – це не тільки економічні показники, а й той рівень командної взаємодії, якого досягли ваші підлегли в процесі спільної діяльності [14].

Висновки.

1. Наразі актуальним для України є питання формування такого механізму використання людського потенціалу, який би оптимально поєднував створення, впровадження, поширення знань, акумулюючи всі стадії формування і використання інтелектуальних ресурсів.

2. Від ефективності менеджменту буде залежати інтенсивність створення нової доданої вартості на кожному робочому місці, а також структура такої вартості. Це означає, що змінюється підхід до управління і людським, і фізичним капіталом, взаємодія між якими відображає особливості створення суспільного продукту і місце окремого виробника в ланцюгу створення суспільних цінностей і доданої вартості.

3. Загострена конкуренція на внутрішньому та зовнішньому ринках і, як наслідок, необхідність підвищення конкурентоспроможності продукції та послуг – це є об'єктивний процес і виграти тут зможуть підприємства, які приділяють значну увагу питанням інвестицій у людські ресурси. Впровадження інноваційних методів управління, розвиток ефективної, мотивованої, командної взаємодії є дуже важливим для економічного розвитку країни.

4. Оскільки антикризова інвестиційна діяльність підприємства спрямована на власне створення і залучення із зовнішнього середовища таких інновацій, які б сприяли підвищенню його конкурентоспроможності, зміцненню ринкових позицій, забезпечували б перспективу розвитку, подолання криз, остільки, прямуючи до гнучкого використання своїх внутрішніх можливостей підприємство повинно забезпечувати собі технічну та економічну ефективність.

5. Визначення командних норм поведінки призводить до згуртованості колективу, формуванню корпоративного духу і, як наслідок, підвищення

ефективності діяльності організації, а отже і конкурентоспроможності [5].

Крім того, робота командної групи в компанії формує певні цінності, які спонукають членів групи до самозбереження групи як цілої системи, а отже до забезпечення власної безпеки. У даному випадку велику роль відіграє керівник компанії, який визначає можливість та складові командної згуртованості [15].

Перспективи подальших розробок у даному напрямку. Оскільки перспективи діяльності підприємства та наявність відповідних ресурсів безпосередньо пов'язані з фінансовим становищем підприємства, остільки методи та способи збереження і перспективи використання розумового потенціалу фірми необхідно визначати окремо, що вбачається перспективним напрямком подальших досліджень у цій галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аксенова О. А. Теоретические и методологические проблемы инновационных проектов, связанных с инвестициями в человеческий капитал // Материалы X Всероссийской конференции по проблемам науки и высшей школы. – СПб.: Издательство Санкт-Петербургского Политехнического университета, 2006.
2. Базарова Г. Социально-психологические особенности профессиональной деятельности менеджера / Г. Базарова // Менеджмент и менеджер. – 2010. – № 3–4. – С. 61–72.
3. Іванова І. В. Менеджер – професійний керівник: навч. посіб. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001.
4. Методичні рекомендації до проведення соціометричного дослідження міжособистісних стосунків у колективі з курсу «Конфліктологія» для студентів усіх спеціальностей / Укл. Іванова І. В. – К.: КТЕІ, 1994.
5. Подобный Д. «Умеренно мягкое» организационное изменение / Д. Подобный // Менеджмент и менеджер. – 2010. – № 9–10. – С. 26–28.
6. Скібіцька Л. І., Скібіцький О. М. Менеджмент підприємницької діяльності. Книга 1. Організація бізнесу: навчальний посібник. – К.: Кондор, 2009. – 896 с.
7. Скібіцька Л. І., Дяченко Т. О. Організаційна культура та корпоративний імідж підприємства: навч. посібник для студ. економ. вузів. – К.: Освіта України, 2011. – 248 с.
8. Скібіцька Л. І. Організація праці менеджера: навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.
9. Скібіцька Л. І., Матвеев В. В., Щелкунов В. І., Подреза С. М. Антикризовий менеджмент: навчальний посібник / За ред. О. М. Скібіцького. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 546 с.
10. Скібіцька Л. І., Щелкунов В. І., Сівашенко Т. В., Чичкан-Хліпова Ю. М. Офісний менеджмент: навч. посібник для студентів економ. вузів / За ред. О. М. Скібіцького. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 560 с.
11. Скібіцька Л. І. Лідерство і стиль роботи менеджера: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 192 с.
12. Скібіцький О. М. Культура управління та імідж як складові людського капіталу підприємства // Матеріали VIII міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні проблеми менеджменту». 25 жовтня 2012 р. – К.: НАУ. – 158 с. – С. 12–13.
13. Скібіцький О. М. Лідерство в управлінні людським потенціалом // Матеріали VII міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні проблеми менеджменту». 27–28 жовтня 2011 р. – К.: НАУ. 204 с., С. 47–49.
14. Скібіцький О. М., Сівашенко Т. В. Організація розподілу повноважень в управлінні підприємством // Матеріали VII міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні проблеми менеджменту». 27–28 жовтня 2011 р. – К.: НАУ. – 204 с. – С. 29–30.
15. Скібіцький О. М., Скібіцька Л. І. Роль лідера команди в управлінні людським потенціалом організації у кризових умовах // Управлінські інновації (збірник наукових праць Тернопільського національного економічного університету). – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – 328 с. – С. 48–58.

Темнюк Т.О.

аспірант кафедри економічної теорії,
Херсонський державний університет

ВИЗНАЧЕННЯ СТРУКТУРИ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

DETERMINING THE STRUCTURE OF THE ORGANIZATIONAL CULTURE OF CORPORATE ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Категорія організаційної культури є однією з найбільш обговорюваних тем сучасного менеджменту. На сьогоднішній день виникає необхідність поглибленого вивчення структури організаційної культури корпоративних підприємств. Визначення структури дає можливість ефективного поєднання воедино різних сфер діяльності підприємства, і в першу чергу перспектив клієнтських відносин, внутрішніх перспектив бізнесу, інноваційних перспектив, фінансових перспектив. У цьому контексті питання визначення структури організаційної культури корпоративних підприємств набувають актуальності.

Ключові слова: корпоративна культура, корпоративне підприємство, культура, організаційна культура, організація, складові організаційної культури, структура організаційної культури.

АННОТАЦИЯ

Категория организационной культуры является одной из самых обсуждаемых тем современного менеджмента. В настоящее время возникает необходимость углубленного изучения структуры организационной культуры корпоративных предприятий. Определение структуры дает возможность эффективного сочетания воедино различных сфер деятельности предприятия, и в первую очередь перспектив клиентских отношений, внутренних перспектив бизнеса, инновационных перспектив, финансовых перспектив. В этом контексте вопросы определения структуры организационной культуры корпоративных предприятий приобретают актуальность.

Ключевые слова: корпоративная культура, корпоративное предприятие, культура, организационная культура, организация, составляющие организационной культуры, структура организационной культуры.

ANNOTATION

Category of organizational culture is one of the most discussed topics of modern management. Currently, there is a need in-depth study of the structure of the organizational culture of corporate enterprises. Determining the structure enables efficient combination together different spheres of business, and especially the prospects of customer relations, internal business prospects, innovative perspectives financial prospects. In this context, the issues of determining the structure of the organizational culture of corporate enterprises acquire relevance.

Key words: corporate culture, corporate enterprise, culture, organizational culture, organization, parts of organizational culture, structure of organizational culture.

Постановка проблеми. Зростаючий останнім часом науковий і практичний інтерес до феномена організаційної культури свідчить про прагнення сучасного менеджменту при впровадженні нових форм управління використовувати цей потенціал з метою гармонізації соціально – трудових відносин, створення торговельної марки і унікального фірмового стилю, що зрештою сприяє зростанню нематеріальних активів організації і посиленню її конкурентоздатності. По суті, еволюція технології і філософії менеджменту на сучасному етапі сприяла переходу організаційної культури із категорії другорядних факторів виробництва у категорію стратегічних ресурсів.

У зв'язку із цим проводиться активний науковий пошук у напрямку теоретико-методологічного обґрунтування організаційної культури. Багатогранність, складність і неоднозначність організаційної культури як об'єкту дослідження сприяла тому, що як у зарубіж-

ній, так і у вітчизняній науковій літературі з'явилась значна кількість різноманітних за змістом наукових праць щодо суті і структури організаційної культури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В даний час вітчизняні та зарубіжні вчені зосередили свої дослідження на таких теоретичних і практичних аспектах організаційної культури підприємства: оцінка і управління організаційною культурою (К. Камерон, Р. Куїні [1], В. Співак [5], Л. Хаєт [2]), роль організаційної культури у стратегічному управлінні персоналом і підприємством в цілому (Д. Ульріх [6], А. Радугін [4], Є. Малінін [3]), оцінка впливу національних особливостей на організаційну культуру та управління полікультурними організаціями (О. Харчишина [7], Е. Шейн [8]). Слід зазначити, що наукові погляди на проблему структури організаційної культури у різних авторів мають суттєві відмінності.

Постановка завдання. На жаль, проводиться недостатньо вітчизняних досліджень щодо вивчення структури та внутрішньої будови організаційної культури, що зменшує можливості ефективного застосування цієї важливої наукової концепції в сучасних умовах. А тому дана стаття покликана виправити це становище і зробити внесок у розробку теоретичної бази таких досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Структура організаційної культури є складною і багатогранною категорією. Залежність організаційної культури від розміру та сфери діяльності підприємства, характеру внутрішнього середовища та зовнішнього оточення, цілей існування та інших чинників обумовлює унікальність складових організаційної культури [6, с. 270-292].

При формуванні підходів до визначення сутності та структури організаційної культури вагомим є практичний досвід діяльності підприємств.

Найпоширенішими є визначення таких складових організаційної культури корпоративних підприємств як культура виробництва, культура безпеки виробництва, культура персоналу, інноваційна культура, інвестиційна культура [5, с. 127-128].

Формування організаційної культури – тривалий процес, вплив на який завжди несуть опосередкований характер і вимагає від керівництва організації достатньо глибокої рефлексії з приводу особливостей своєї організації, її історії. При формуванні організаційної культури можливе поява і більшої кількості складових організаційної культури, залежно від відмітних характеристик підприємства [1, с. 171-178].

Традиційно виділяють первинні й вторинні елементи організаційної культури корпоративних підприємств. Первинні елементи є основними, на їхній базі відбувається формування вторинних елементів культури організації. До первинних елементів належать: критерії відбору при прийманні на роботу, критерії в просуванні по службі або звільненні, цілеспрямоване створення зразків поведінки, стратегії поведінки в кризових ситуаціях, виділення питань, що знаходяться під особистим контролем керівника. Вторинні елементи відображають організаційну структуру,

представляють принципи діяльності організації, виражені в офіційних документах, у корпоративній філософії, корпоративному поведінні, корпоративному дизайні [2, с. 353-358]. Елементами організаційної культури є організації, що формуються в процесі розвитку, або цілеспрямовано створені ритуали, історії, міфи, легенди. До них належать легенди про батьків-засновників організації, міфи про появу того або іншого продукту або бренду, історія організації або історії особливого внеску організації в розвиток суспільства (на місцевому, регіональному, національному або світовому рівнях).

Аналізуючи структуру організаційної культури, Е. Шейн у своїй праці «Організаційна культура і лідерство» виділяє три її рівні [8, с. 30]: поверхневий, внутрішній (підповерхневий) і глибинний.

Знайомство з організаційною культурою починається з поверхневого рівня, що включає такі зовнішні організаційні характеристики, як продукція або послуги, надавані організацією, використовувана технологія, архітектура виробничих приміщень і офісів, спостережуване поведіння працівників, формальне мовленнєве спілкування, гасла тощо. Також до поверхневого рівня відносять емоційну атмосферу, міфи, легенди і історії, пов'язані із заснуванням організації, діяльністю її керівників і видатних співробітників.

На другому рівні вивченню піддаються цінності й вірування, поділювані членами організації, відповідно до того, наскільки ці цінності відображаються в символах і мові, яким чином вони несуть у собі смислове пояснення поверхневого рівня. Свідомо зафіксовані в документах організації, вони покликані бути провідними в повсякденній діяльності членів організації у вигляді її стратегії, цілі, філософії. Також до під поверхневого рівня відносяться моральні погляди, етичні правила, кодекс поведінки в організації. Даному рівню притаманні тільки ті цінності, які в усвідомлюються самими членами організації, або ж заохочуються її лідером.

Проте, третій, глибинний рівень включає не декларовані цінності, а базові припущення, які важко усвідомити навіть самим членам організації без спеціального зосередження на цьому питанні. Глибинний рівень охоплює фундаментальні уявлення організації, що приймаються її членами бездоказово. Сукупність цих базових уявлень створює так звану «культурну парадигму» організації і формують її цілісний образ [8, с. 34].

Е. Шейн розглядає «поверхневий рівень» як об'єктивну культуру, складовими якої виступають: економічна культура організації як результат її економічного мислення, культура розподілу, культура споживання, культура обміну. Тоді як «підповерхневий» і «глибинний» рівень вбачається як суб'єктивна культура, обумовлена механізмом мислення співробітників [8].

Для порівняння слід навести інший, також трирівневий, підхід до аналізу структури організаційної культури, що враховує наявність не лише прямих, але і зворотних зв'язків між рівнями [4]. Згідно з даною точкою зору, рівень мотивації знаходиться на внутрішньо особовому рівні будь-якого члена організації, визначаючи сенс його життєдіяльності, зокрема, трудову поведінку. Вище за нього знаходиться мораль як над персональна і загальнолюдська над корпоративна категорія. Рівень декларованих цінностей є місією, її еталоном («відважною метою») і основними діловими принципами. Рівень зовнішніх проявів використовує мову символів, ритуалів, фірмового стилю тощо.

О. В. Харчишина виділяє функціональний підхід до визначення структури організаційної культури підприємства, тобто у складі культури слід виділити

функціонально відокремлені частини (підсистеми), кожна з яких містить як імпліцитні, так і експліцитні елементи. Вважаємо, що організаційна культура є системою, яка включає такі підсистеми, пов'язані тісними зв'язками прямого і зворотного характеру [7]: ціннісна: цінності, місія і філософія компанії; символічна: герої, легенди, ритуали, символи; нормативна: норми, процедури, правила, критерії та структури; комунікативно-управлінська: стиль управління, система комунікацій, система управління персоналом; ідентифікаційна: фірмовий стиль, імідж, бренд компанії як роботодавця та товарний бренд. Базовою підсистемою організаційної культури є ціннісна, інші чотири перебувають у тісній залежності від неї.

Основу організаційної культури складають цінності керівників, власників та працівників підприємства, які у взаємодії утворюють систему організаційних цінностей. Система цінностей є важливим елементом культури у широкому сенсі і організаційної культури, зокрема. А. А. Радугін стверджує, що «здатність підприємства створити ключові цінності... є одним із найбільш глибоких джерел успішної діяльності підприємства» [4, с. 54]. З огляду на трудову поведінку, система цінностей виступає мотивують фактором, тобто впливає на ставлення людини до праці і до цілей підприємства. Цінності виступають як еталонне уявлення про систему світосприйняття, критерій вибору в процесі трудової діяльності, вони описують елементи, явища життя суспільства, трудового колективу з точки зору їх соціального значення. У зв'язку із цим Е. Шейн справедливо зазначає [8, с. 40]: «Набір переконань і цінностей... може слугувати орієнтиром... поведінки в складних або невизначених обставинах».

Отже, підсумовуючи вищезазначене, можна виокремити основні складові організаційної культури корпоративних підприємств:

1. Мова спілкування та система комунікацій (використання усної, письмової та невербальної комунікації, а також жестів та міміки).
2. Усвідомлення своєї ролі в організації. Одним культурам імпонує приховування співробітником своїх внутрішніх намірів, а інші – навпаки сприяють їх зовнішньому прояву. Одні компанії налаштовані на співпрацю, а інші – на індивідуальне самовираження.
3. Культура персоналу, зовнішній вигляд працівників, тобто охайність, наявність спеціального одягу, уніформи.
4. Дотримання розпорядку дня.
5. Культура виробництва, культура безпеки виробництва.
6. Інноваційна культура.
7. Інвестиційна культура.
8. Відносини в колективі та з клієнтами (у тому числі різними за статтю, віком, релігією, статусом в суспільстві, шляхи вирішення конфліктів).
9. Норми та цінності організації: норми, процедури, правила, критерії та структури.
10. Мотивування та трудова етика (відповідальність за виконану роботу, якість роботи, оцінка роботи та винагорода за неї, просування по кар'єрних сходах).
11. Віра (віра в успіх, допомогу, підтримку, справедливість, власні сили).
12. Символіка в організації (фірмовий стиль, імідж, бренд компанії ритуали, лозунги, організаційні табу).

Висновки з проведеного дослідження. Категорія організаційної культури є однією з найбільш обговорюваних тем сучасного менеджменту. Складність і неоднозначність організаційної культури як об'єкту дослідження породжує велику кількість уявлень щодо її структури. Результати значної кількості до-

сліджень вітчизняних та зарубіжних вчених з цього питання не знаходять спільного вирішення даної проблеми. Узагальнивши результати досліджень інших науковців та опираючись на власні висновки і спостереження автор статті пропонує основні 12 положень структури організаційної культури корпоративного підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Камерон К., Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры / Пер. с англ. под ред. И. В. Андреевой. – СПб. : Питер, 2001. – 320 с.
2. Корпоративна культура : навч. посіб. / Г. Л. Хаєт, О. Л. Єськов, Л. Г. Хаєт та ін. / За заг. ред. Г. Л. Хаєта. – Київ : Центр навчальної літератури, 2003. – 403 с.
3. Малинин Е. Д. Организационная культура и эффективность бизнеса : учеб. пособие. – М. : Изд-во Московского психолого-социального института; Воронеж : Изд-во НПО «МОДЭК», 2004. – 368 с.
4. Радугін А. А. Організаційна культура // Организационное поведение. Хрестоматия. Редактор-составитель Райгородский Д. Я. – Самара : Изд. дом «Бахрах-М», 2006. – 752 с. – С. 50–72.
5. Спивак В. А. Корпоративная культура. – СПб. : Питер, 2001. – 352 с.
6. Ульрих Д. Эффективное управление персоналом: новая роль HR-менеджера в организации : Пер. с англ. – М. : ООО «И. Д. Вильямс», 2007. – 304 с.
7. Харчишина О. В. Структура організаційної культури підприємства // Вісник ЖДТУ : зб. наукових праць. – Житомир : Видавництво ЖДТУ, 2010. – С. 295–298.
8. Шейн Э. Организационная культура и лидерство : Пер. с англ./ Под ред. Т. Ю. Ковалевой. – 3-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 336 с.

СЕКЦІЯ 4 ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

УДК 657

Височан О.С.
*кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аналізу,
Національний університет «Львівська політехніка»*

Гнатюк Р.І.
*студентка кафедри обліку та аналізу,
Національний університет «Львівська політехніка»*

ПЕРВИННИЙ ОБЛІК КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ PRIMARY ACCOUNTING OF CAPITAL INVESTMENTS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено існуючі первинні документи з обліку витрат, пов'язаних із здійсненням капітальних інвестицій. Побудовано схему інформаційних потоків у первинному обліку капітальних інвестицій. Запропоновано використання картки аналітичного обліку капітальних витрат для внутрішніх потреб підприємств незалежно від галузі та форми власності.

Ключові слова: первинний облік, капітальні витрати, капітальні інвестиції, документообіг.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы существующие первичные документы по учету затрат, связанных с осуществлением капитальных инвестиций. Построено схему информационных потоков в первичном учете капитальных инвестиций. Предложено использование карточки аналитического учета капитальных затрат для внутренних нужд предприятий независимо от отрасли и формы собственности.

Ключевые слова: первичный учет, капитальные затраты, капитальные инвестиции, документооборот.

ANNOTATION

The article examines the existing primary documents on accounting costs related to capital investment. A scheme of information flow in the primary accounting capital investment build. A card use analytical accounting capital expenditures for internal business regardless of industry and ownership proposed.

Key words: primary accounting, capital expenditures, capital investments, workflow.

Постановка проблеми. Основна мета діяльності кожного підприємства полягає не тільки в максимізації отримуваних прибутків, але й у забезпеченні споживачів якісною продукцією за доступними цінами з понесенням мінімальних витрат для себе. Тому важливу роль у процесі їх функціонування відіграють капітальні інвестиції, які являють собою своєрідний «рушій» виробництва. У свою чергу для ефективного управління інвестиціями необхідна своєчасна та повна інформація, достовірність якої підтверджується первинним обліком, що на сьогодні ускладнено внаслідок недоліків методологічного характеру в документуванні даної ланки бухгалтерського обліку. Недооцінка її важливості та актуальності призвела до нерозробленості окремих типових форм первинного обліку капітальних інвестицій, які, в багатьох випадках, розглядаються лише як похідні від документів з обліку необоротних активів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. порушення проблема спричинила широкий резонанс у наукових колах і багато вітчизняних економістів в теперішній час долучаються до її вирішення. Я. О. Ізмайлов пропонує удосконалення до обліково-звітних документів, в яких передбачено групування капітальних інвестицій за метою їх здійснення. Так, у формах ОЗ-1, ОЗ-6, НА-1 і НА-2 автор рекомендує ввести додаткові рядки, де

вказуватиметься інформація, з якою метою отримані, придбані або збудовані (створені) об'єкти капітальних інвестицій [1, с.10]. Детально досліджуючи питання первинного обліку капітальних інвестицій у створення необоротних активів господарським способом, проф. С. Й. Сажинець рекомендує використовувати спеціально розроблену форму Замовлення на роботи та послуги з капітального інвестування [2, с. 506]. І. Є. Старко у своїй статті прослідковує процес формування типових первинних документів обліку нематеріальних активів та порядок їх застосування [3]. Суттєвий внесок у дослідження та розв'язання проблеми удосконалення первинного обліку капітальних інвестицій через призму обліку необоротних активів зробили й інші вітчизняні дослідники: І. В. Жураковська, Л. М. Котенко, Я. Д. Крупка, П. М. Майданевич, Н. М. Лисенко, Т. П. Остапчук та інші.

Постановка завдання. Метою статті є удосконалення первинного обліку капітальних інвестицій.

Виходячи з мети, до розв'язання пропонуються такі завдання теоретико-методологічного та організаційного характеру:

- дослідити існуючі форми первинних документів щодо визнання та обліку витрат, пов'язаних із здійсненням капітальних інвестицій;
- побудувати організаційну схему інформаційних потоків в первинному обліку капітальних інвестицій;
- проаналізувати можливість використання для внутрішньогосподарських потреб підприємств картки аналітичного обліку капітальних витрат з чітко визначеними реквізитами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій для обліку капітальних інвестицій передбачено активний рахунок 15 «Капітальні інвестиції» [4]. На субрахунках даного рахунку відображається інформація про понесені витрати на придбання та створення матеріальних та нематеріальних необоротних активів. Тому, виходячи з цього, первинні документи з обліку капітальних інвестицій слід розглядати в розрізі документування операцій з основними засобами, іншими необоротними матеріальними активами, нематеріальними активами, довгостроковими біологічними активами та виходячи з типових форм документування, прийнятих у будівництві.

При розгляді вкладень у підприємство у формі капітальних інвестицій в основні засоби слід врахувати те, що вони можуть здійснюватись різними способами (будівництво і придбання нових активів, реконструкція чи модернізація наявних тощо), що впливає на

відображення таких господарських операцій у первинній документації. Таким чином, для документування капітального будівництва основних засобів слід враховувати спосіб здійснення будівельних робіт: підрядний, при якому використовуються послуги підрядних будівельних чи монтажних організацій та господарський, який передбачає здійснення будівництва власними силами. Залучення капітальних інвестицій у будівництво при першому способі відображається у таких первинних документах, як: КБ-2в, КБ-3, М-28, ОЗ-1, ОЗ-6, ОЗ-7, ОЗ-9.

Форми КБ-2в «Акт приймання виконаних підрядних робіт» та КБ-3 «Довідка про вартість виконаних робіт та витрати» є типовими формами первинних документів у будівництві [5]. Вони використовуються для визначення вартості будівельних робіт та проведення розрахунків між забудовником та підрядником. Обидва первинні документи складаються у двох примірниках, один з яких передається замовнику. Наказом Державного комітету статистики України «Про затвердження типових форм первинних облікових документів з обліку сировини та матеріалів» [6] затверджено типові форми М-28 та М-28а «Лімітно-забірна картка» для відображення відпуску матеріалів на будівельні об'єкти, які використовуються протягом всього терміну будівництва. При відпуску матеріалів зі складу комірник розписується в лімітно-забірній картці форми М-28, а одержувач – в лімітно-забірній картці форми М-28а. Наказом Державного комітету статистики України «Про затвердження типових форм первинного обліку» [7] передбачено п'ять форм первинних документів, які містять інформацію про понесені капітальні витрати на будівництво основних засобів. Форма ОЗ-1 «Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів» у цьому випадку використовується для зарахування до складу основних засобів окремих об'єктів, тобто введення їх в експлуатацію і слугує підставою для заповнення форми ОЗ-6 «Інвентарна картка обліку основних засобів», в якій ведеться аналітичний облік за кожним об'єктом окремо. Для оформлення приймання-здачі основних засобів із ремонту, реконструкції та модернізації застосовується форма ОЗ-2 «Акт приймання-здачі відремонтованих, реконструйованих та модернізованих об'єктів». Для реєстрації інвентарних карток використовується форма ОЗ-7 «Опис інвентарних карток обліку основних засобів». У свою чергу форма ОЗ-9 «Інвентарний список основних засобів» призначена для пооб'єктного обліку основних засобів за місцями їх знаходження. Існують також спеціалізовані форми для обліку основних засобів, з врахування особливостей їх використання в різних галузях економіки (напр., для аграрних підприємств, це – ОЗСГ-1 «Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів», ОЗСГ-2 «Акт приймання-здачі відремонтованих і реконструйованих (модернізованих) об'єктів»).

Якщо ж будівництво основних засобів здійснюється власними силами, то підтвердженням понесених витрат слугуватимуть такі первинні документи: форма М-8, рапорт на погодинні роботи, наряд на виконання робіт, акт про здавання-приймання виконаних робіт і вже вищезгадані форми ОЗ. Типову форму М-8 «Лімітно-забірна картка» використовують для відображення багаторазового відпуску запасів одного номенклатурного номера в один і той же цех, дільницю, тощо протягом одного місяця [7]. До зарахування об'єкта на баланс підприємства, яке здійснюється на підставі форми ОЗ-1 його первісна вартість формується на основі актів виконаних робіт, рахунків-фактур, рапортів на погодинні роботи, які відображають вартість виконаних робіт і слугують підставою для нарахування заробітної плати (з відповідним нарахуванням єдиного соціального внеску) залученим

у процесі капітального будівництва робітникам. Після складення всіх цих документів формується акт здавання-приймання виконаних робіт, який, своєю чергою, є підставою для введення об'єкта в експлуатацію.

Зазначимо, що питання визнання капітальних інвестицій залежить від методу надходження основних засобів на підприємство: будівництво, придбання за плату, виготовлення власними силами чи силами сторонніх організацій, а також до капітальних відносять витрати, понесені на модернізацію, реконструкцію, капітальний ремонт, дообладнання та добудову. Отримання основних засобів на підприємство, що не пов'язане із здійсненням грошових розрахунків (бартерні операції, внесок до статутного капіталу, безоплатне одержання тощо) не вважається капітальними інвестиціями. Також не відносять до інвестиційної діяльності витрати, понесені на підтримку об'єкта, що не приводить до збільшення майбутніх економічних вигід, первісно очікуваних від його використання. У першому випадку понесення капітальних витрат буде підтверджуватися такими первинними документами: накладні, товарно-транспортні накладні, форми ОЗ-1, ОЗ-6, ОЗ-7, ОЗ-9. Усі вищеперелічені форми відображають інформацію про вартість основних засобів, складаються в примірниках, кількість яких має бути достатньою для передачі всім учасникам господарської операції. На основі вказаних накладних формується форма ОЗ-1, яка відображає первісну вартість введених в експлуатацію об'єктів основних засобів. Також, оскільки здійснення капітального ремонту, реконструкції та модернізації основних засобів теж є капітальними інвестиціями підприємства, то первісна вартість необоротних активів на підставі форми ОЗ-2 «Акт приймання-здачі відремонтованих, реконструйованих та модернізованих об'єктів» збільшується на суму цих інвестицій.

Виходячи з того, що для документування операцій з іншими необоротними матеріальними активами не розроблено спеціальних методичних рекомендацій, для відображення понесення капітальних витрат на їх придбання (створення) використовуються форми, аналогічні первинним документам для обліку основних засобів.

При відображенні в первинному обліку здійснення капітальних інвестицій у придбання (створення) нематеріальних активів слід керуватись Наказом Міністерства фінансів України «Про затвердження типових форм первинного обліку об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів» [8]. Наказом передбачено форми НА-1 «Акт введення в господарський оборот об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів», НА-2 «Інвентарна картка обліку об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів» та НА-4 «Інвентаризаційний опис об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів». Форма НА-1 використовується підприємствами для введення у господарський оборот і використання окремих об'єктів права інтелектуальної власності, складається в одному примірнику на основі технічної, науково-технічної та іншої документації. Для аналітичного обліку окремих об'єктів та груп однотипних об'єктів права інтелектуальної власності, що надійшли в один місяць, призначена форма НА-2, яка складається на основі вищевказаної форми. У свою чергу інвентаризаційний опис складається в одному примірнику за місцем знаходження нематеріального активу та за відповідальною особою за нього. Також капітальні витрати по придбанню або створенню нематеріальних активів можуть відображатись у накладних (у випадку придбання) та у актах про здавання-приймання виконаних робіт (у випадку створення).

Наказом Міністерства аграрної політики України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо

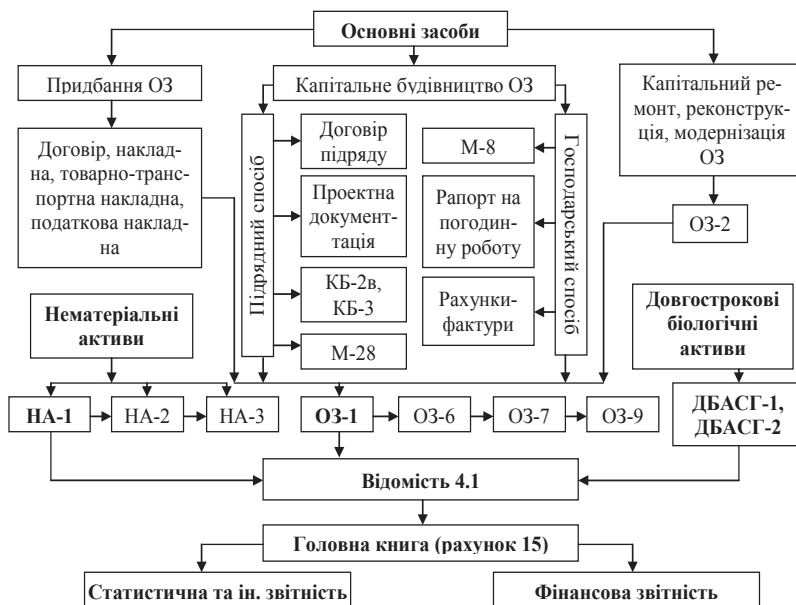


Рис. 1. Інформаційні потоки в первинному обліку капітальних інвестицій

застосування спеціальних форм первинних документів з обліку довгострокових та поточних біологічних активів» передбачено дві форми первинного обліку здійснення капітальних інвестицій у придбання (вирощування) довгострокових біологічних активів: «Акт приймання довгострокових біологічних активів рослинництва (багаторічних насаджень) і передачі їх в експлуатацію» (форма ДБАСГ-1) та «Акт приймання довгострокових біологічних активів тваринництва (формування основного стада тварин)» (форма ДБАСГ-2) [9]. Вищенаведені форми складаються для введення в експлуатацію багаторічних насаджень та для формування основного стада тварин відповідно.

Первинний облік капітальних інвестицій, на основі описаних первинних документів, можна представити у вигляді схеми документообігу (рис. 1).

На основі наведеного схематичного відображення інформаційних взаємозв'язків, стверджуємо, що первинний документообіг по капітальних інвестиціях умовно можна розділити на 2 рівні: перший рівень – це формування первісної вартості окремих об'єктів капітального інвестування, другий – введення їх в експлуатацію. Таким чином, з метою зменшення втрат та спотворення інформації, на підприємствах незалежно від галузі і форми власності варто створити внутрішній документ з обліку капітальних інвестицій – картку аналітичного обліку капітальних витрат, який перетворився б у сполучну ланку між наведеними рівнями. Здійснюючи певні кроки у цьому напрямку, С. Й. Сажинець рекомендує форму цього документу та пропонує використовувати такі його реквізити: № з/п, дата, назва витрат, документ, одноразова сума (у грн.), сума нарастаючим підсумком (у грн.) [10, с. 293].

Такий документ повинен містити інформацію про вид та обсяги капітальних витрат (без ПДВ та окремо – сума ПДВ) в розрізі аналітичних рахунків (в якості яких пропонуємо використовувати джерела залучення інвестицій), дати понесення витрат та номери документів, які підтверджують це, інформація про контрагентів, пов'язаних зі здійсненими інвестиціями. Таким чином дана картка не лише унеможливить викривлення інформації про капітальні інвестиції, яка отримується користувачами, але й зможе слугувати документом, який дасть можливість юридично правильно ввести об'єкти необоротних активів в експлуатацію,

паралельно забезпечуючи достовірність визначення їх первісної вартості.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Отже, останніми роками спостерігається зростання інтересу науковців до питання документування (в т.ч. первинного) капітальних інвестицій, що пояснюється усвідомленістю їх вагомості у сучасному економічному середовищі. Однак, внаслідок відсутності єдиних методологічних підходів і базисів для належного обліку та документування капітальних інвестицій документообіг даної ділянки є досить складним та громіздким. На наш погляд, підприємствам слід потурбуватися про створення власних внутрішніх форм документів з обліку капітальних інвестицій (напр., картки аналітичного обліку капітальних витрат), що покликано узагальнити ключову інформацію по надходженню та використанню інвестиційних ресурсів в одному документі.

У подальшому наукові дослідження мають спрямовуватися на виявлення організаційних недоліків при побудові інформаційних зв'язків між структурними підрозділами підприємств (в т.ч. територіально відокремленими) за посередництва первинних документів та усунення таких недоліків з метою недопущення втрат та дублювання даних, які використовуються різними ланками управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Ізмайлов Я. О. Облік і аналіз капітальних інвестицій: організація і методика (на матеріалах гірничо-збагачувальних підприємств) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Ізмайлов Ярослав Олексійович ; ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». – Київ, 2009. – 22 с.
- Сажинець С. Й. Організація обліку капітальних інвестицій у створення необоротних активів господарським способом на промислових підприємствах / С. Й. Сажинець // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 647. – С. 504–510.
- Старко І. Є. Первинний облік нематеріальних активів: шляхи удосконалення / І. Є. Старко // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2011. – Вип. 21.2. – С. 290–294.
- Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291.
- Про затвердження примірних форм первинних документів з обліку в будівництві : Наказ Міністерства регіонального розвитку та будівництва в Україні від 04.12.2009 № 554.
- Про затвердження типових форм первинних облікових документів з обліку сировини та матеріалів : Наказ Міністерства статистики України від 21.06.1996 № 193.
- Про затвердження типових форм первинного обліку : Наказ Державного комітету статистики України від 29.12.1995 № 352.
- Про затвердження типових форм первинного обліку об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів : Наказ Міністерства фінансів України від 22.11.2004 № 732.
- Про затвердження Методичних рекомендацій щодо застосування спеціальних форм первинних документів з обліку довгострокових та поточних біологічних активів : Наказ Міністерства аграрної політики України від 21.01.2008 № 73.
- Сажинець С. Й. Організаційні аспекти розвитку системи обліку капітальних інвестицій на підприємствах / С. Й. Сажинець // Проблеми економіки та управління : Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 628. – С. 288–293.

УДК 658.14:332.1

Демченко О.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економічної теорії,
Херсонський державний університет

КРЕДИТНО-ФІНАНСОВІ ЧИННИКИ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

CREDIT AND FINANCIAL FACTORS OF BUSINESS ACTIVITY REGULATION

АНОТАЦІЯ

Фінанси підприємницьких структур відіграють важливу роль у структурі фінансових взаємозв'язків ринкового господарства. Одним із пріоритетних завдань державної політики є розробка та подальше вдосконалення механізмів сприяння ефективному формуванню та використанню фінансів малого підприємництва.

Ключові слова: ринкове господарство, підприємництво, фінанси підприємницьких структур, фінанси малого підприємництва.

АННОТАЦИЯ

Финансы предпринимательских структур играют важную роль в структуре финансовых взаимосвязей рыночного хозяйства. Одним из приоритетных заданий государственной политики является разработка и дальнейшее совершенствование механизмов содействия эффективному формированию и использованию финансов малого предпринимательства.

Ключевые слова: рыночное хозяйство, предпринимательство, финансы предпринимательских структур, финансы малого предпринимательства.

ANNOTATION

The finance of enterprises plays the important role in the structure of market connections. One of the main goals of state policy is development and modernization of assistant mechanisms of effective formation and using small enterprise finance.

Key words: market enterprise, entrepreneurship, finance of enterprise, small enterprise finance.

Постановка проблеми. Створення умов розвитку та подальше вдосконалення регулювання підприємницької діяльності неможливе без поглибленого вивчення теоретичних та методичних аспектів і особливостей формування й використання його фінансових ресурсів. Особливо актуальною і недостатньо опрацьованою ця проблема є в умовах пошуків сучасних важелів регулювання малого підприємництва на Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В наукових працях О. М. Бандури, М. Я. Коробова, П. І. Орлова, К. Я. Петрова [1], І. В. Зятковського [2], В. О. Меца [3] та інших розроблено теоретико-методологічні засади аналізу суті та особливостей формування і використання фінансових ресурсів підприємств. Проблеми дослідження фінансової стійкості та ліквідності підприємств опрацьовувалися, зокрема Н. В. Бучасом [4], Ю. Журавльовою [5], А. Бондаревою [6], О. В. Мицаком [7]. Підходи, запропоновані В. Г. Федоренко, С. В. Проходою, В. І. Чепіногою [8], А. П. Пахомовим [9], Е. Мнихом [10] та іншими, адаптовані до рівня оцінки фінансового-економічного стану підприємства.

Постановка завдання. Дослідити суть та особливості, фінансів підприємницьких структур, здійснити класифікацію фінансів малого підприємництва відповідно до джерел їхнього формування, визначити сукупність форм і методів їх формування та використання в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Подальший динамічний розвиток малого підприємництва значно сприяє загальноекономічному зростанню. Однак його активність стримується фінансовими бар'єрами. Основним джерелом інвестицій поки що залишаються власні фінансові ресурси суб'єктів малого підприємництва та сімейні позики. Банківські кредити використовуються обмежено через великі про-

центні ставки, а також через те, що немає гарантій для банків (у вигляді застав або високоліквідних активів).

У країнах з ринковою економікою фінанси є головним економічним інструментом втручання у процеси розширеного відтворення, розподілу й перерозподілу сукупного суспільного продукту. Вони є специфічною формою руху виробничих відносин, підсистемою економічного базису. Фінанси як система економічних відносин об'єктивно поділяються на дві сфери: державні фінанси і фінанси підприємств (підприємницьких структур).

Фінанси підприємницьких структур виступають складовою економічних відносин і пов'язані з формуванням, розподілом та використанням грошових доходів та фондів. Вони тісно корелюють із державними фінансами: чим вища продуктивність праці, тим більші розміри продукту, що виробляється фірмою, тим більшу його частину можна залучити до державної скарбниці. І, навпаки, чим більший обсяг прибутку, тим більш значну його частину можна спрямувати до бюджету й на розширення виробництва, тим вищою буде ефективність виробництва і врешті-решт маса самого прибутку.

Фінанси суб'єктів малого підприємництва мають важливе значення для формування фінансів держави. Виникають різноманітні прямі та зворотні зв'язки між макрорівнем та численними мікрорівнями фінансів господарських одиниць. Суб'єкти малого підприємництва сплачують державі та місцевим органам влади податки, у свою чергу, держава надає їм прямі та непрямі субсидії, здійснює непрямі заходи, що сприяють розвитку підприємництва.

У структурі фінансових взаємозв'язків ринкового господарства фінанси підприємницьких структур, зокрема малого підприємництва, відіграють важливу роль, тому що вони обслуговують головну ланку суспільного виробництва, де створюються матеріальні та нематеріальні блага і формується визначальна маса фінансових ресурсів країни, їм властиві, з одного боку, риси, що характеризують економічну природу фінансів у цілому, а з іншого – особливості, зумовлені функціонуванням фінансів у підприємницьких структурах.

Незважаючи на відмінності у видах діяльності, фінанси суб'єктів малого підприємництва мають однакові принципи організації:

- жорстка централізація фінансових ресурсів, що забезпечує швидку маневреність ними, їхню концентрацію на головних напрямках підприємницької діяльності;
- фінансове планування, що визначає на перспективу всі надходження грошових коштів суб'єктів господарювання та основні напрями використання їх;
- формування фінансових резервів, що забезпечують сталу (стійку) роботу в умовах можливих коливань ринкової кон'юнктури;
- безумовне використання фінансових зобов'язань перед партнерами [11].

Початкове формування ресурсів малого підприємництва відбувається під час заснування підприємств, коли утворюється статутний фонд. Його джерелами,

залежно від організаційно-правових форм господарювання, є: пайові внески, акціонерний капітал, надходження від асоціацій. Статутний фонд характеризує обсяг грошових коштів (основних і оборотних), інвестованих у процес виробництва, де функціонують основні й оборотні фонди.

У 2011 році вартість основних виробничих фондів малих підприємств становила 5,8% від загальної вартості виробничих основних засобів, тоді як у 2010 році цей показник досягав лише 2,2%. Вартість оборотних коштів у запасах товарно-матеріальних цінностей у 2011 році становила 4,2% від загальної вартості оборотних коштів [12].

Організація фінансових відносин суб'єктів малого підприємництва базується на формуванні й русі фінансових ресурсів цих суб'єктів, ефективному використанні їх. На жаль, вітчизняна економічна наука до цього часу ще не має загальноприйнятої позиції щодо визначення понять «фінанси підприємницьких структур»; «фінансові ресурси». О. Д. Василик зазначає, що «...фінанси підприємницьких структур – це різноманітні фонди фінансових ресурсів, які створюються і використовуються на цілі здійснення виробництва і реалізації продукції, робіт і послуг в різних галузях економіки» [13]. За визначенням М. Я. Коробова, «...фінансові ресурси підприємств – це грошові фонди цільового призначення, які формуються у процесі розподілу і перерозподілу національного багатства, сукупного суспільного продукту, національного доходу й використовуються у статутних цілях підприємств» [14].

На нашу думку, фінансові ресурси підприємницьких структур – це грошові доходи та надходження, що перебувають у розпорядженні суб'єктів господарювання і призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійснення витрат на розширене відтворення й економічне стимулювання працівників. Формування фінансових ресурсів здійснюється за рахунок власних та прирівняних до них коштів, мобілізації ресурсів на фінансовому ринку й надходження грошових коштів від фінансово-банківської системи у порядку перерозподілу.

Таким чином, фінансові ресурси підприємницьких структур можна поділити на три групи відповідно до джерел їхнього формування. До першої групи слід віднести доходи та надходження, які утворюються за рахунок власних та прирівняних до них коштів. Доходи: прибуток від основної діяльності; прибуток від виконаних науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт та інші цільові доходи; прибуток від фінансових операцій; прибуток від будівельно-монтажних робіт, які виконуються господарським способом; інші види доходів. Надходження: амортизаційні відрахування; виручка від майна, що вибуло; непоточні пасиви; цільові надходження (плата за утримання дітей тощо); мобілізація внутрішніх ресурсів у будівництві; пайові та інші внески членів трудового колективу; інші види надходжень.

До другої групи належать кошти, які мобілізуються на фінансовому ринку, а саме: продаж власних акцій, облігацій та інших видів цінних паперів, а також кредитні інвестиції.

До третьої групи слід віднести надходження коштів від фінансово-банківської системи у порядку перерозподілу. До таких джерел належать: фінансові ресурси, що формуються на пайових засадах; страхове відшкодування ризиків; фінансові ресурси, що надійшли від концернів, асоціацій тощо; дивіденди та проценти за цінні папери інших емітентів; бюджетні субсидії; інші види ресурсів.

У 2012 році фінансові ресурси малих підприємств порівняно з попереднім роком збільшилися майже на 40%.

Якщо розглянути роль фінансів малого підприємництва в народному господарстві, зокрема за балансо-

вим прибутком, то видно, що питома вага балансового прибутку малих підприємств у 2012 році в торгівлі та громадському харчуванні становить 44,1%, у побутовому обслуговуванні населення – 40,3%, в постачанні та збуті – 19,7%, в будівництві – 16,4%. У цілому балансовий прибуток малих підприємств становить лише 7,8% від загального балансового прибутку галузей народного господарства⁴. У 2012 році балансовий прибуток малих підприємств значно зріс. Разом з тим частка фінансових ресурсів малих підприємств у валовому внутрішньому продукті щороку скорочується. Скорочується також частка фінансових ресурсів малих підприємств у загальних фінансових ресурсах держави [12, с. 55].

Така динаміка співвідношення цих показників надзвичайно деструктивно впливає на розвиток суб'єктів малого підприємництва, спричинює механічне руйнування фінансових пропорцій, що сформувалися між господарськими суб'єктами в попередній період, створює кризу платежів, а також призводить до подальшої тінізації економіки.

У ринкових відносинах суб'єкти малого підприємництва мусять грамотно оцінювати фінансовий стан свого підприємства, фінансову ситуацію в народному господарстві країни в цілому. Інакше вони не зможуть прийняти правильних управлінських рішень у цій сфері, і їхні шанси на успіх у конкурентній ринковій боротьбі залишатимуться мінімальними.

Основними напрямками державної політики щодо кредитно-фінансових чинників регулювання малого підприємництва на найближчу перспективу, на нашу думку, мають бути: створення відповідної нормативно-правової бази, яка б забезпечувала ефективний розвиток підприємницької діяльності, сприяла ефективному формуванню та використанню фінансів малого підприємництва; подальший розвиток мережі фінансово-кредитних установ, інвестиційних та інноваційних фондів, страхових організацій; удосконалення механізмів оподаткування, кредитування та страхування малого підприємництва; забезпечення умов для розвитку перспективних форм фінансування малого підприємництва; розробка та впровадження механізму стимулювання комерційних банків, щодо кредитування малих підприємств, які здійснюють свою діяльність у пріоритетних напрямках; удосконалення та спрощення системи бухгалтерського обліку та звітності малих підприємств.

Реалізація цих та інших заходів сприятиме розвитку малого підприємництва, прискоренню процесу формування та ефективного використання фінансових ресурсів цього сектору економіки.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити висновок про те, що, оскільки в структурі фінансових взаємозв'язків ринкового господарства фінанси підприємницьких структур, зокрема малого підприємництва, відіграють важливу роль, одним із пріоритетних завдань державної політики є розробка та подальше вдосконалення механізмів сприяння ефективному формуванню та використанню фінансів малого підприємництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бандура О. М., Коробов М. Я., Орлов П. І., Петрова К. Я. Фінансова діяльність підприємства. – К. : Либідь, 2002. – 526 с.
2. Зятковський І. В. Фінанси підприємств. – К. : Кондор, 2003. – 478 с.
3. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства. – К. : Вища школа, 2009. – 397 с.
4. Бучас Н. В. Фінансова стійкість підприємств як передумова їх ефективного функціонування і розвитку // Економіка та держава. – 2005. – № 6. – С. 27–31.
5. Журавльова Ю. Класифікація зовнішніх факторів впливу та

- платоспроможності підприємства // Вісник КНТЕУ. – 2005. – № 4. – С. 60–68.
6. Бондарева А. Кількісно-якісна оцінка ліквідності підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 11. – С. 50–56.
 7. Мицак О. В. Ліквідність як елемент фінансового управління діяльністю підприємства // Фінанси України. – 2003. – № 10. – С. 62–66.
 8. Федоренко В. Г., Прохода С. В., Чепінога В. І. Показники фінансової стабільності й інтенсивності використання капіталу підприємства // Фондовий ринок. – 2009. – № 19. – С. 18–22.
 9. Пахомов А. П. Некоторые методы оценки финансового-экономического состояния предприятия // Экономика и математические методы. – 2012. – № 1. – С. 57–66.
 10. Мних Е., Біленька Н. Оцінка фінансового стану підприємства за умов застосування методів точкової статистичної експертизи // Бух. Облік і аудит. – 2008. – № 2. – С. 27–31.
 11. Киселев А. П. Теория и практика современного бизнеса. – К. : ЛИБРА, 2010. – С. 91.
 12. Козацький В. П. Окремі питання зростання доходів держави і підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 11. – С. 50–56.
 13. Василик О. Д. Державні фінанси України. – К. : Вища школа, 2009. – С. 322.
 14. Коробов М. Я. Фінанси промислового підприємства. – К. : Либідь, 2011. – С. 15.

УДК 336.717:658.14/17.012

Кирилейза І.С.

*аспірант кафедри фінансів грошового обігу і кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКУ

THEORETICAL ASPECTS OF THE STUDY OF THE ECONOMIC SUBSTANCE OF THE RESOURCE BASE OF THE BANK

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто та узагальнено сучасні трактування економічної сутності поняття ресурсної бази комерційних банків. Висвітлено авторське розуміння категорії «ресурсна база банку». Проаналізовано значення ресурсної бази банківської установи стосовно впливу на розвиток банківської системи та національної економіки загалом.

Ключові слова: банки, ресурсна база, банківські ресурси, ресурсний потенціал банку.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены и обобщены современные трактовки экономической сущности понятия ресурсной базы коммерческих банков. Освещены авторское понимание категории «ресурсная база банка». Проанализировано значение ресурсной базы банковской учреждения относительно влияния на развитие банковской системы и национальной экономики в целом.

Ключевые слова: банки, ресурсная база, банковские ресурсы, ресурсный потенциал банка.

ANNOTATION

The article reviews and summarizes modern interpretation of the economic notion of resource base of commercial banks. Author's understanding of the category of «resource base of the bank». Analyzed the value of the resource base of the banking institutions on the impact on the banking system and the national economy as a whole.

Key words: banks, resource base, bank resources, resource potential of the bank.

Постановка проблеми. У фінансово-кредитній сфері економіки України основне місце належить банківській системі, яка забезпечує перетікання ресурсів між різними секторами економіки, що істотно впливає на економічний розвиток країни.

Сьогодні проблема дефіцитності фінансових ресурсів набула особливої актуальності, важливим є процес формування ресурсної бази банків та нарощування її обсягів, покращення її структури та удосконалення тактики управління нею.

Сформована належним чином та достатня за обсягом ресурсна база банків є індикатором їх майбутньої прибутковості, підтримки адекватного рівня ліквідності та довіри зі сторони суб'єктів ринкових відносин. Нарощування ресурсної бази дозволяє задовольняти поточні потреби та потреби інвестиційного характеру господарюючих суб'єктів у фінансових ресурсах. Проте у період фінансової кризи в Україні постала пробле-

ма формування та використання банківських ресурсів. Прискорені темпи розвитку виробництва зумовили значний попит на кредити комерційних банків, що, в свою чергу, вимагає прискореного нарощування банківських ресурсів. Вирішення даного питання вимагає вдосконалення процесу формування ресурсної бази, а отже зумовлює необхідність його дослідження.

Аналіз останніх досліджень. Питання сутності ресурсної бази банків були розкриті як вітчизняними, так і зарубіжними економістами. Значний внесок здійснили такі українські автори, як: М. Алексеєнко, О. Барановський, О. Васюренко, О. Дзюблюк, Ж. Довгань, А. Мороз, Л. Примостка, М. Савлук та ін.. Дослідженню банківських ресурсів багато уваги приділили і зарубіжні науковці, а саме: Г. Асхауер, Д. Дж. Карлсон, Д. Мак-Нотон, Д. Т. Кох, Ф. Синки, П. Роуз.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних підходів до визначення сутності понять «ресурсна база банків», «банківські ресурси» та формування на цій основі власного трактування даного поняття.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ресурсна база банків – це фундамент діяльності будь-якого банку, тому розуміння економічної сутності банківських ресурсів, проблем пов'язаних з їх ефективним формуванням і використанням за цільовим призначенням, надзвичайно важливе для вітчизняних банків в умовах посткризового відновлення.

Ресурсна база банку – це комплексне поняття, що включає систему показників, які відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Для дослідження суті ресурсної бази банку доцільно здійснити аналіз суміжних понять, як «банківські ресурси» та «ресурсний потенціал банку».

У дослідженнях вітчизняних науковців поняття «банківські ресурси» трактують як сукупність власного капіталу і зобов'язань банку, які вони використовують для проведення активних операцій. В окремих працях під зобов'язаннями банків розуміють лише залучені ресурси або окремі елементи запозичення банками коштів. Однак не існує комплексної системи складових, які формують ресурси банку, що впливає на оцінку їх структури.

У економічній енциклопедії подано таке визначення: «банківські ресурси – сукупність коштів, які зна-

ходяться в розпорядженні банків і використовуються для проведення кредитних та інших операцій» [7, с. 110].

Зарубіжні вчені термін «ресурси банку» взагалі не використовують, оскільки таке поняття не розглядається як об'єкт самостійного дослідження. Вони трактують «банківські ресурси» через пасивні операції, суть яких полягає у залученні коштів вкладників, кредитуванні іншими банками, випуску цінних паперів власного боргу, а також здійсненні інших операцій, внаслідок яких збільшуються ресурси банку.

В деяких наукових працях під «ресурсною базою» розуміють кошти, що залучені до пасивів комерційних банків. Фактично відбувається ототожнення поняття «ресурсна база» та «банківські ресурси».

Незважаючи на велику кількість досліджень проблеми банківської діяльності в наукових працях немає однозначного тлумачення поняття «фінансових ресурсів банку». Особливо простежується суперечливість думок між українськими та західними економістами.

Термін «фінансові ресурси банку» у наукових роботах західних учених не застосовується. Так, Едвін Дж. Долан, Колін Д. Кемпбелл і Розмарі Дж. Кемпбелл, аналізуючи джерела грошових коштів банківської установи, вважають необхідним взяти до уваги пасиви банків, де відображаються депозити, позикові кошти та акціонерний капітал банку [8].

Тотожним є аналіз в науковій праці «Коммерческие банки» авторами якого є Е. Гілл Р. Коттер й Е. Рід, де зазначається, що для розуміння основ банківської справи перш за все, необхідно розглянути статті банківського балансу. Основні джерела грошових коштів наводяться як складові пасиву балансу, особливо зроблено наголос на питаннях, пов'язаних з управлінням пасивними операціями комерційного банку [9].

Англійські вчені Д. Полфреман і Ф. Форд категорію «фінансові ресурси банку» не використовують, але також акцентують увагу на пасивних операціях банків. Пасиви аналізуються в розрізі основних груп статей балансу банку як джерела коштів, які банк використовує в процесі здійснення своєї діяльності. Згадані економісти виділяють два основних джерела ресурсів: кошти власників (акціонерів) і вкладників [10].

Американський науковець П. Роуз розглядає пасиви й акціонерний капітал банку як сукупні кошти з відповідних джерел, які забезпечують банку необхідну купівельну спроможність для придбання активів. При цьому П. Роуз до пасивів банку зараховує лише депозити, що належать різним споживачам, і не депозитні запозичення на ринках грошей та капіталу; акціонерний капітал він розглядає як довгострокові кошти, вкладені власниками у банк.

Вітчизняні вчені (А. Мороз, М. Савлук) визначають, що: «ресурси банківських установ – це сукупність коштів, що є в них у розпорядженні та використовуються для проведення активних операцій» [3, с. 30].

М. Алексеєнко у монографії «Капітал банку» зазначає, що банківські ресурси – сукупність грошових ресурсів й виражених у грошовій формі матеріальних, нематеріальних та фінансових активів, що перебувають у розпорядженні банків і можуть бути використані ними для здійснення активних операцій та надання послуг» [1, с. 31].

Ж. Довгань вважає, що «банківські ресурси» – це акумульовані банком вільні грошові кошти господарюючих суб'єктів на умовах виникнення зобов'язань власності чи боргу для наступного розміщення на ринку задля одержання прибутку» [5, с. 4]. Дане визначення наголошує на акумуляції комерційними банками ресурсів господарюючих суб'єктів, проте одночасно не береться до уваги така вагова складова банківських ресурсів, як власний капітал банківської установи.

Банківські ресурси можна розглядати у двох аспектах, мікроекономічному (ресурси окремого банку) та макроекономічному (ресурси банківської системи в цілому).

Ресурси окремо взятої банківської установи – це кошти, які банк використовує у процесі своєї діяльності на комерційних засадах та відповідно до вимог регулятивних органів. Тобто банківські ресурси у мікроекономічному аспекті являють собою акумульовані банком кошти шляхом емісії пайових цінних паперів, одержані на основі кредитних відносин з іншими економічними суб'єктами та кошти внутрішньобанківського походження, а саме результати фінансової діяльності банку, які використовуються у процесі розміщення за визначеними банком напрямками для одержання прибутку, підтримання належного рівня ліквідності, зміцнення матеріально-технічної бази банківської установи тощо.

Розглядаючи у макроекономічному аспекті, під ресурсами розуміють – сукупність економічних відносин із приводу формування, розподілу і використання коштів усією банківською системою. Якщо ж детальніше, то це всі банківські ресурси країни, що використовуються для задоволення потреб домогосподарств, фінансування державних потреб, а саме бюджетного дефіциту, забезпечення інвестиційної діяльності, як для банків так і, для інших суб'єктів економічних відносин. Банківські ресурси при цьому, виступають важливою складовою економічного зростання в країні та структурної перебудови економіки.

Вчені-економісти В. Колесников та Л. Кролівецька під категорією «банківські ресурси» розуміють власний капітал банку, залучені та позичені кошти, які є в розпорядженні банку і використовуються при здійсненні активних операцій, тобто розміщення мобілізованих коштів для одержання достатнього прибутку.

Автор С. Павлюк погоджується з даним трактуванням, проте доповнює його тим, що комерційні банки не лише здійснюють активні операції, але й надають клієнтам широкий спектр послуг, за що отримують комісійний дохід. Рівень прибутковості банку повинен бути достатнім для формування резервів, виплати дивідендів акціонерам та розвитку банку.

Взявши до уваги напрацювання вчених-економістів та законодавчу базу, С. Коваль запропонував таке визначення: «фінансові ресурси комерційного банку – це сукупність власних, залучених та запозичених коштів, що перебувають у його розпорядженні й використовуються у процесі здійснення банківської діяльності» [11, с. 115].

У більшості підходів стосовно трактування категорій «банківські ресурси» та «ресурси комерційного банку» відбувається їх ототожнення, що на нашу думку є цілком правильно. Проте деякі науковці, а саме А. Єпіфанова, Н. Маслак, І. Сала вважають дані поняття різними за економічним змістом. «Ресурси банку» вони розуміють як «сукупність коштів, що знаходяться в розпорядженні банку та використовуються ним для здійснення кредитних, інвестиційних та інших активних операцій», а при визначенні категорії «банківські ресурси» вони вважають, що «доцільно керуватися спеціалізацією конкретної банківської установи». Тобто, дані економісти стверджують, що термін «ресурси комерційного банку» ширший, ніж «банківські ресурси».

Стосовно «ресурсний потенціал банку», то можна зауважити, що він недостатньо висвітлений в економічній літературі вітчизняних і закордонних авторів. О. Васюренко та І. Федосик під поняттям «ресурсний потенціал банку» розуміють «сукупність всіх фінансових засобів банку, що перебувають у його безпосередньому розпорядженні, і засобів, які можуть бути

потенційно залучені банківською установою внаслідок проведення ефективної повномасштабної банківської діяльності або прирощені, або втрачені у разі здійснення активних операцій» [2]. Автори виділяють поточний ресурсний потенціал, представлений ресурсами банку, і загальний ресурсний потенціал, який складається з реальних фінансових ресурсів і потенційно можливих фінансових ресурсів банку [2].

З огляду на вищенаведене доцільно розглянути таке поняття, як «фінансовий потенціал банку». Фінансовий потенціал є складовою ресурсного потенціалу банківської установи. Під ним розуміє комплекс фінансових ресурсів та компетенцій, що є в розпорядженні банку та використовуються ним з метою забезпечення у майбутньому належного рівня фінансової стійкості, платоспроможності, ліквідності та інших показників фінансового стану.

Фінансовий потенціал є однією з головних складових ресурсного потенціалу банківської установи, поряд з матеріальними ресурсами, організаційно-управлінськими, технічними, інформаційними та просторовими.

Водночас фінансовий потенціал банку в собі містить ресурсну базу та перспективні фінансові надходження. Під «перспективними фінансовими надходженнями» розуміємо – потенційно можливі фінансові ресурси, які можуть бути залучені в результаті проведення активних операцій в майбутньому.

З огляду на вищенаведене можна стверджувати, поняття «ресурсний потенціал банку» набагато ширше, в порівнянні з ресурсною базою, оскільки основу ресурсного потенціалу банківської установи формує сама ресурсна база банку, поряд з іншими видами ресурсів.

Повертаючись до ресурсної бази, традиційним є розуміння її, як сукупності ресурсів, що знаходяться в обороті банківської установи. Дане трактування обґрунтовується тим, що грошові кошти, якими розпоряджається банк, є фінансовою основою його функціонування.

Проте під категорією «ресурсна база» можна розуміти також і сукупність ресурсів, що банк використовує для нарошення коштів. Тому аналізувати ресурсну базу можемо не лише з загальноприйнятої точки зору, як сукупності грошових коштів, що, є в розпорядженні банку але й більш широко, коли в категорію «ресурсна база банку» також включають і економічні і організаційні ресурси (мережа філій, кадровий потенціал банку, особливості матеріально-технічної бази), що здійснюють вплив на розвиток банківської установи, забезпечують належну конкурентоспроможність для банку та стимулюють надходження додаткових ресурсів.

В. Кисельов поняття трактує наступним чином: «ресурсна база комерційного банку – це той сукупний капітал, який утворюється в процесі проведення банківською установою політики збільшення власного капіталу та залучених коштів і застосовується при проведенні активних операцій для задоволення суспільних та власних інтересів» [6, с. 99].

Під «ресурсною базою» розуміють також – сукупність виведених з обігу коштів господарських суб'єктів і грошових доходів населення, які мобілізуються банком на умовах виникнення зобов'язання власності та боргу для наступного розміщення серед юридичних і фізичних осіб, яким необхідні банківські ресурси з метою одержання прибутку [4, с. 112].

М. Алексеєнко вважає, що поняття «ресурсна база» найбільш придатна для розроблення стратегічних засад формування банківських ресурсів, тоді як термін «банківські ресурси» відображає кошти, що фактично вже знаходяться у розпорядженні банків. Ідеться передусім про те, що термін «ресурсна база»

характеризує можливість залучення банками з грошового ринку коштів, які вже задіяні або ще не задіяні в банківському і грошовому обороті, що створює засади розширення банківської діяльності. Ресурсна база залежить, з одного боку, від масштабів грошового ринку, зокрема обсягу пропозиції грошей, а з іншого – від обсягів фінансування потреб держави, частки грошей у позабанківському обігу [1, с. 28].

На нашу думку «ресурсна база банку» це тотожне поняття до банківських ресурсів. Відповідно до ресурсної бази відносимо: власний капітал, залучені та запозичені кошти. З трактуванням авторів з приводу того, що до ресурсної бази доцільно відносити також і ті ресурси, які будуть мобілізовані в майбутньому, ми не цілком погоджуємось, оскільки вважаємо, що категорію «ресурсна база банку» доцільно застосовувати при аналізі та характеристиці, тих ресурсів, які є в розпорядженні банківської установи на певний фінансовий проміжок часу.

Як уже відомо, у банківській практиці ресурси комерційних банків поділяють на власні, залучені та позичені кошти. Власні кошти, чи капітал банку – це кошти, які безпосередньо належать банку. Вони складаються з статутного фонду банку та нерозподіленого прибутку, виконують в основному захисну функцію і мають порівняно невелику питому вагу в загальному банківському капіталі. Більшу частину ресурсів складають залучені та позичені кошти.

Значно краще зрозуміти сутність ресурсної бази банку можна здійснивши аналіз джерел її утворення, тобто структури.

На формування ресурсної бази комерційних банків впливає їх роль у фінансовій системі країни:

- як посередників на грошовому ринку;
- як суб'єктів економічних відносин, що здійснюють свою діяльність за високого рівня ризику фінансового характеру;
- як господарюючих суб'єктів, що здійснюють свою діяльність на комерційних засадах, тобто з метою одержання прибутку.

Зважаючи на це, банківські установи здійснюють формування своєї ресурсної бази таким чином:

1. Формують власний капітал для забезпечення економічної незалежності, виконання банком його фінансових зобов'язань.

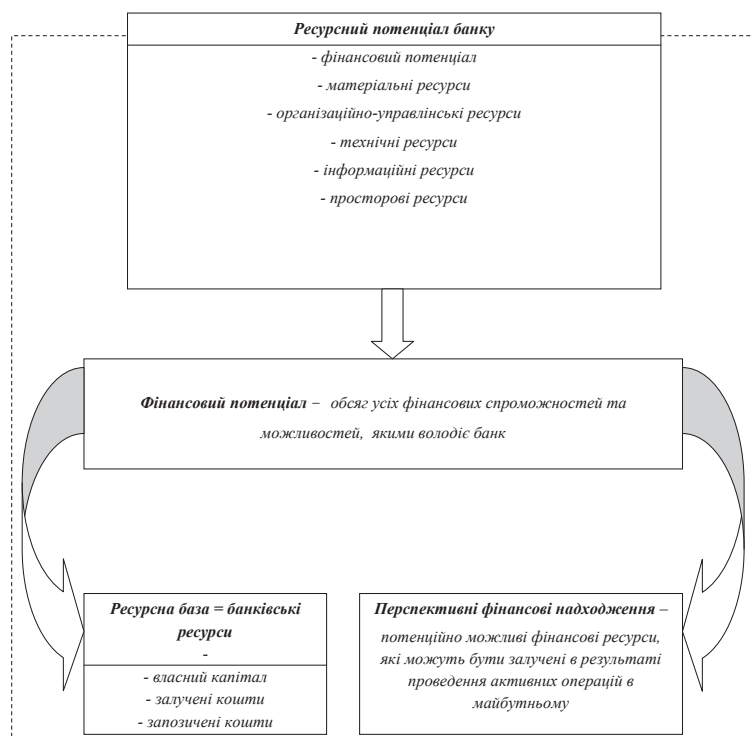
2. Здійснюють мобілізацію тимчасово вільних коштів і трансформують їх у капітал. Тобто залучають грошові кошти від фізичних та юридичних осіб, розміщують їх від свого імені, на власних умовах та свій ризик, відкривають та обслуговують банківські рахунки.

3. Здійснюють запозичення коштів, шляхом емісії та продажу боргових цінних паперів, отримують кошти у формі кредиту від НБУ та інших комерційних банків.

Результат проведених нами досліджень та узагальнень щодо розуміння сутності та взаємозв'язку понять «ресурсна база банку», «банківські ресурси», «фінансовий потенціал», «ресурсний потенціал банку» подано на рис. 1.

Формування ресурсної бази банків перебуває під впливом певних чинників – економічних, фінансових (рівень монетизації економіки, особливості податкової політики, приріст іноземних інвестицій в країні, діяльність небанківських фінансово-кредитних посередників, державне кредитування, кон'юнктура ринку, темпи економічного зростання тощо). На мікрорівні, тобто господарюючого суб'єкта істотно впливає загальний обсяг грошового обороту банку, величина прибутку, склад фінансових ресурсів тощо.

Велике значення у формуванні ресурсної бази банків відіграють заощадження домогосподарств, які, також акумулюються під впливом фінансових факторів, демографічних, політичних та соціальних.



Джерело: Розроблено автором.

Рис. 1. Взаємозв'язок понять «ресурсна база банку», «банківські ресурси», «фінансовий потенціал», «ресурсний потенціал банку»

Сьогодні формування ресурсної бази банків є одним із пріоритетних завдань для забезпечення економічного зростання країни. Банківський сектор повинен мати у розпорядженні достатній обсяг ресурсів для операцій пов'язаних з кредитуванням поточних потреб діяльності господарюючих суб'єктів, а також для стимулювання інвестиційної діяльності, утворення необхідних резервів і підтримки рівня ліквідності. Достатній обсяг ресурсів банку істотно впливає на рівень процентних ставок за активними та пасивними операціями.

На основі здійсненого аналізу різних підходів, як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, трактування поняття «ресурсна база банку» під нею розуміємо: сукупність усіх фінансових ресурсів, що знаходяться у розпорядженні банківської установи, і які використовуються для залучення ресурсів на внутрішньому та міжнародному фінансовому ринку з метою отримання прибутку, підтримання позитивного іміджу і високого рівня конкурентоспроможності, розширення обсягів активних операцій та підвищення потенціалу мобілізації фінансових ресурсів у майбутньому.

Висновки. Отже, в економічній літературі немає єдиного визначення ресурсної бази, однак, трактування вчених дуже схожі. Під поняттям «ресурсна база банку» розуміємо: сукупність усіх фінансових ресурсів, що знаходяться у розпорядженні банківської установи, і які використовуються для залучення

ресурсів на внутрішньому та міжнародному фінансовому ринку з метою отримання прибутку, підтримання позитивного іміджу і високого рівня конкурентоспроможності, розширення обсягів активних операцій та підвищення потенціалу мобілізації фінансових ресурсів у майбутньому.

Враховуючи зазначене вище, можна зробити висновок, що роль ресурсної бази в діяльності банківських установ є значною, оскільки від неї залежить успішність діяльності банків, рівень ринкової конкурентоспроможності банків, а також розвиток банківської системи країни загалом.

Через банківські установи фінансуються усі галузі економіки, організовується посередницька діяльність, здійснюється купівля-продаж цінних паперів та операції з довірчого управлінням майном. Тому від ефективності використання ресурсів комерційних банків істотно залежить стабільність і темпи розвитку національного господарства.

Зростання обсягів ресурсної бази банків сприятиме зміцненню банківської системи України загалом і є необхідною умовою переходу вітчизняної економіки на рівень розвитку країн із розвинутою ринковою економікою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеєнко М. Д. Капітал банку: питання теорії і практики : монографія / М. Д. Алексеєнко. – К. : КНЕУ, 2002. – С. 276.
2. Ресурсний потенціал комерційного банку / О. Васюренко, І. Федосік // Банківська справа. – 2002. – № 1. – С. 58–64.
3. Банківські операції : підручн. // А. М. Мороз, М. І. Савлук, Р. Б. Бок та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза. – К. : КНЕУ, 2000. – С. 95–106.
4. Мартинюк Ж. В. Ресурсна база комерційних банків // Фінанси України. – 1998. – № 11. – С. 112–114.
5. Довгань Ж. М. Ресурси комерційного банку: формування та управління : автореф. дис. кандидата економічних наук : 08.04.01/ Київський національний університет ім. Т. Шевченка. – К., 2000. – 19 с.
6. Киселев В. В. Управление банковским капиталом (теория и практика). – М. : Экономика, 1997. – 256 с.
7. Економічна енциклопедія : у 3-х томах. – Т. 2 / Відп. ред. С. В. Мочерний. – К. : Академія, – 2002. – 848 с.
8. Долан Э. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Э. Дж. Долан ; пер. с англ. В. Лукашевича и др. ; под общ. ред. В. Лукашевича, М. Ярцева. – СПб. : «Санкт-Петербург оркестр», 1994. – 496 с.
9. Коммерческие банки / [Рид Э., Коттер Р., Гилл Э. и др.]. – М. : СП «Космополис», 1991. – 501 с.
10. Полфреман Д. Основы банковского дела : учебник / Д. Полфреман, Ф. Форд ; пер. с англ. А. Дорошенко. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 622 с.
11. Коваль С. Л. Формування фінансових ресурсів комерційних банків / С. Л. Коваль // Фінанси України. – 2004. – № 7. – С. 110–115.

УДК 657.221

Матросова В.О.*кандидат економічних наук,**доцент кафедри економічного обліку та аналізу,**Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»***Котова В.В.***магістрант кафедри економічного обліку та аналізу,**Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»*

ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ПОКРАЩЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА СКЛАДАХ ПІДПРИЄМСТВА

PROPOSALS TO IMPROVE THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING OF INVENTORY AT THE PREMISES

АНОТАЦІЯ

Розглянуто питання організації відображення в обліку та звітності виробничих запасів на складах підприємств. Запропоновано рекомендації щодо організації системи управління за зберіганням запасів в складських приміщеннях підприємств.

Ключові слова: організація обліку, виробничі запаси, складські приміщення, аналітичний облік, форми звітності, система управління.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены вопросы организации отражения в учете и отчетности производственных запасов на складах предприятий. Предложены рекомендации по организации системы управления за хранением запасов в складских помещениях предприятий.

Ключевые слова: организация учета, производственные запасы, складские помещения, аналитический учет, формы отчетности, система управления.

Annotation

The question of accounting for inventory and reporting to the enterprise. The recommendations for the organization management system for storing inventory in warehouses.

Key words: organization of accounting, inventory, warehouse, analytical accounting, reporting forms, management system.

Постановка проблеми. Ефективність управління виробничими запасами має велике значення, особливо на підприємствах, де зосереджуються великі потоки матеріальних цінностей. Перехід до ринкових відносин вимагає розробки і впровадження нововведень щодо організації обліку виробничих запасів на складах підприємств. Це зумовлює необхідність втілення пропозицій щодо покращення організації обліку виробничих запасів на складах підприємств з метою досягнення найефективніших результатів.

Аналіз попередніх досліджень і публікацій. Питання організації обліку, останнім часом привертає до себе все більше уваги в працях вітчизняних вчених – таких, як Ф. Бутинця, В. Сопко, М. Пушкар, Н. Ткаченко, Є. Мниха, В. Рудницького, М. Білик, Р. Хом'як, І. Карабаза та інших, а також зарубіжних – А. Бакаева, Л. Ронштейна, В. Керімова, В. Чернова, Л. Котенко, Н. Чебанова, В. Сотнікова та інші.

Проте до нині ряд принципових питань, зокрема організації обліку виробничих запасів на складах залишаються дискусійними і потребують удосконалення на місцях в залежності від галузі виробництва та видів діяльності підприємства.

Постановка завдання. Завданнями для досягнення поставленої мети є визначення напрямків управління виробничими запасами підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для правильної організації обліку запасів на підприємстві, перш за все, необхідно дати відповідь на ряд запитань: звідки, коли, скільки і на яку суму надійшли запаси, як виконуються програми постачання; кому, коли і скільки відпущено запасів; як виконується програма виробничого споживання; який залишок по

окремих видах запасів і як дотримуються встановлені ліміти тощо.

Необхідними передумовами правильної організації обліку запасів є [1, с. 127]:

- раціональна організація складського господарства;

- розробка номенклатури запасів;
- наявність інструкції з обліку виробничих запасів;
- правильне групування (класифікація) запасів;
- розробка норм витрачання запасів.

Для організації безперебійного постачання, розміщення, зберігання і видачі матеріальних запасів у виробництво велику роль грає правильно організоване складське господарство, тому що в діяльності підприємства не завжди можна добитися повного узгодження темпів постачання матеріальних ресурсів, темпів виробництва і збуту готової продукції. Основні функції складського господарства – це акумуляція матеріальних ресурсів в об'ємах і номенклатурі, достатніх для безперервності процесу виробництва; належне зберігання і облік матеріалів; планомірне і безперебійне постачання до цехів і ділянок виробничими запасами; підготовка матеріалів до їх безпосереднього споживання, здійснення комплексу операцій, пов'язаних з виконанням контролю, сортування виробничих запасів. Існує декілька методів обліку виробничих запасів на складах підприємства, які приведені в таблиці 1.

Аналітичний облік матеріальних запасів ведеться на складах за допомогою карток складського обліку, що розміщуються в картотеці за технічними групами виробничих запасів відповідно до номенклатури-цінника [2, с. 7]. Аналітичні рахунки групують за групами матеріалів, місцями зберігання, матеріально відповідальними особами, за синтетичними рахунками бухгалтерського обліку і субрахунками [3, с. 545]. Дані за аналітичними рахунками узагальнюються в оборотно-сальдових відомостях. Використовують рахунки аналітичного обліку для контролю за зберіганням і рухом виробничих запасів, їх оцінки, порівняння з даними складського обліку, а також для підведення підсумків інвентаризації [4, с. 5].

Облік значно спрощується при використанні в складському обліку комп'ютерної техніки. В цьому випадку всі прибутково-видаткові документи обробляються щоденно або в міру їх надходження зі складів. Для забезпечення інформації для потреб управління на виробництві важливе значення має розробка методики обліку наявності і руху виробничих запасів, яка б відповідала потребам підприємства і Положенням (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси». Раніше діючі методики обліку виробничих запасів, які були вироблені наукою і практикою, на протязі останніх років в деякій мірі втратили актуальність і в основному були орієнтовані на систему ручної праці в умовах так званих твердих (планових) регульованих

державою цін [5, с. 67]. Все це вимагає удосконалення і нових підходів щодо організації і методики аналітичного обліку наявності і руху виробничих запасів, що є однією із самих важливих і найбільш трудомістких ділянок бухгалтерського обліку.

Таблиця 1
Методи обліку виробничих запасів на складах підприємства

Варіант обліку	Зміст варіанту
Сортовий	На кожен вид запасів на підставі первинних документів відкривається картка аналітичного обліку, де їх обліковують в натуральному і грошовому вираженні. Оборотні відомості аналітичного обліку складаються по закінченні звітної періоду. З даними карток складського обліку порівнюються залишки та обороти по них.
Партійний	Первинні документи групуються за номенклатурними номерами, і в кінці звітної періоду кінцеві дані по кожному з номерів заносяться до оборотних відомостей. Оборотні відомості складаються в натуральному і грошовому вираженні по кожному складу і для кожного рахунку
Сальдовий (оперативно-бухгалтерський)	Сальдовий метод обліку базується на використанні реєстрів аналітичного обліку карток складського обліку. Щоденно (щотижня, раз на 10 днів) працівником бухгалтерії перевіряється правильність записів надходження і витрачання матеріалів на складі і підтверджується залишок по картці складського обліку особистим підписом бухгалтера, а кожного першого числа місяця залишок по кожному номенклатурному номеру переноситься до відомості обліку залишків виробничих запасів на складі (без виділення оборотів витрат і надходження запасів). На підставі даних відомості виводяться підсумки по складу.

Джерело: розроблено автором за даними [1, с. 131].

Важливість і трудомісткість ведення кількісного аналітичного обліку виробничих запасів, значні їх якісні показники зумовили необхідність пошуку більш раціональних методів обліку матеріальних запасів з метою усунення дублювання одних і тих самих операцій.

Різновидом оперативно-бухгалтерського обліку є так званий оперативно-груповий аналітичний метод обліку виробничих запасів, де їх облік ведеться в розрізі їх видів, груп і підгруп. Рекомендовано, що для обліку за групами матеріалів доцільно, щоб в групу входило не більше 100 їх найменувань тому, що це полегшує і прискорює процес виявлення можливих помилок [6, с. 277].

Для підвищення ефективності оперативно-бухгалтерського методу обліку виробничих запасів доцільно здійснити деталізацію їх груп на кілька підгруп з тим розрахунком, щоб в підгрупі кількість найменувань виробничих запасів не перевищувало ста найменувань, що дозволить контролювати обсяги виробничих запасів для обліку їх руху та перевірки. Це можна досягти шляхом щомісячного складання товарно-транспортних накладних, лімітно-забірних карток, накладної на відпуск матеріалів на сторону та відомостей з надходження і вибуття виробничих запасів по кожній підгрупі виробничих запасів, що підвищує оперативність виявлення можливих помилок у складському і бухгалтерському обліку. До того ж слід

зазначити, що при автоматизованому обліку програма дозволяє без зайвих зусиль формувати дані відомості в аналітичному розрізі як за групами і підгрупами матеріалів, так і за окремими їх видами і сортами за будь-який період.

Складське господарство більшості підприємств досить складне і складається з мережі складів із спеціальними пристроями і устаткуванням для переміщення, зберігання виробничих запасів (стелажі, підйомно-транспортне, вагове, вимірювальне тощо). На багатьох підприємствах постійно ведуться роботи по вдосконаленню складського господарства із застосуванням різних засобів механізації і автоматизації складських операцій, як правило, з використанням обчислювальної техніки, впроваджуються автоматизовані системи управління технологічними процесами складування. Підприємства потребують досконалу систему управління виробничими запасами, коли різко зростає складність управління, істотно ускладнюються і підвищуються вимоги до оперативності рішення традиційних завдань планування і обліку в управлінні виробничих запасів, виникає необхідність в принципових змінах методів їх здійснення [7, с. 345].

Облік усіх перелічених вище чинників в матеріально-технічному забезпеченні підприємств, а також необхідність рішення сучасних завдань зажадали і структурних перетворень, що виражаються в об'єднанні функцій управління матеріально-технічного забезпечення, складського господарства, маркетингу і збуту під єдиним керівництвом. Діючи спільно у рамках системи управління виробничими запасами підприємства, система управління складським господарством призначена для стовідсоткового задоволення попиту підрозділів підприємства в багатоніменклатурних виробничих запасів, що зберігаються, для безперебійного ходу виробництва при високій ритмічності роботи і мінімальних сукупних витратах у будь-який момент часу.

Об'єктом управління системи є виробничий процес на складах підприємства: прийом і відпустка матеріалів, що зберігаються, розміщення усередині складу і пошук необхідних матеріалів, внутрішньоскладські переміщення тощо.

Основними функціями системи управління складським господарством є: прогнозування, планування, облік, контроль, регулювання в реальному режимі часу деталізованими керуваннями позиціями, причому міра деталізації має бути не менше міри деталізації номенклатури виробничих запасів, що зберігається. Ці функції дуже тісно пов'язані один з одним і з іншими системами управління на підприємстві [8, с. 198].

Висновки з проведеного дослідження. Необхідною умовою підтримання виробничого процесу на підприємстві є наявність складського господарства з достатньою кількістю виробничих запасів. Щоб здійснювати процес виробництва, підприємство повинно мати на складі необхідні запаси сировини, матеріалів, палива, будматеріалів, запасних частин, інших виробничих запасів.

Отже, виробничі запаси є вагомою частиною активів підприємства, вони займають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності; при визначенні результатів господарської діяльності підприємства та при висвітленні інформації про його фінансовий стан. Це в свою чергу вимагає повної, достовірної інформації про наявність та рух виробничих запасів, яку може надати правильно організована система управління складським господарством, що генерує та інтерпретує всю базу інформаційного потоку, надану різними ринковими системами для ефективного управління виробничими запасами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / За редакцією проф. Ф. Ф. Бутинця. – 5-те вид. – Житомир : ПП «Рута», 2007. – 726 с.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.99 р. № 996-XIV (із змінами і доповненнями).
3. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі : практичний посібник / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко. – К. : Лібра, 2001. – 840 с.
4. Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246 «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 9 «Запаси».
5. Кляцький М. Регістри бухгалтерського обліку для підприємств малого бізнесу / М. Кляцький, О. Малишків // Дебет-Кредит [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dtk.com.ua/documents/dovidnyk/rbo/3.html>.
6. Ткаченко Н. М. Теоретико-методологічні проблеми формування бухгалтерського фінансового обліку / Н. М. Ткаченко. – К. : «А.С.К.», 2001. – 348 с.
7. Грабова Н. Н. Бухгалтерський учет в производственных и торговых предприятиях, 2000 / Н. Н. Грабова, В. Н. Добровский (Под ред. Н. В. Кужельного). – К. : А.С.К., 2001. – 624 с.
8. Гетьман О. О. Економіка підприємства : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – Київ, Центр навчальної літератури, 2006. – 488 с.

УДК 330.338: 65.016

Сарапіна О.А.

доктор економічних наук, професор,
Херсонський національний технічний університетСИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА:
МЕТОДИКА ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯSYSTEMATIC ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE COMPANY:
METHODS AND AREAS OF IMPROVEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розкривається сутність та значення фінансового стану підприємства, досліджуються методи та прийоми аналізу фінансового стану підприємства, пропонуються заходи щодо поліпшення ефективності оцінки фінансового стану підприємств.

Ключові слова: фінансовий стан, платоспроможність, методи аналізу, ефективність функціонування, фінансові ресурси.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрываются суть и значение финансового состояния предприятия, исследуются методы и приемы анализа финансового состояния предприятия, предлагаются мероприятия по повышению эффективности оценки финансового положения предприятия.

Ключевые слова: финансовое состояние, платежеспособность, методы анализа, эффективность функционирования, финансовые ресурсы.

ANNOTATION

This article deals with the nature and importance of the financial condition of the company, study methods and techniques of financial analysis of enterprises offering measures to improve the evaluation of the financial situation of the company.

Key words: financial position, solvency, analysis methods, the efficiency of the financial resources.

Постановка проблеми. Господарська діяльність підприємств відбувається завдяки організованому, якісному, своєчасному та ефективному управлінню, що являє собою сукупність взаємопов'язаних послідовно здійснюваних функцій. В умовах ринкової економіки обґрунтованість і дієвість оперативних управлінських рішень значною мірою залежить від якості фінансово-аналітичних розрахунків. Оцінка результатів діяльності підприємств є одним з основних елементів у системі управління і обґрунтування господарських рішень. Вона становить інтерес для інвесторів, кредиторів, постачальників матеріально-технічних ресурсів, державних органів управління. Аналіз фінансового стану підприємства, з одного боку, є результатом діяльності підприємства, а з іншого – виявляє передумови його розвитку.

Мета статті: дослідження сутності, завдань і необхідності системного аналізу фінансового стану підприємств, у своєчасному виявленні та усуненні недоліків і пошук резервів у його фінансовій діяльності,

дослідження проблем, що негативно впливають на фінансову стійкість підприємства на сучасному етапі та розгляд факторів, що перешкоджають аналізу фінансового стану підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У працях вітчизняних та зарубіжних економістів досліджене широке коло питань, пов'язаних з аналізом фінансового стану підприємства, його оцінкою та управлінням. Методичні основи кількісного виміру та оцінки фінансового стану підприємства і трактування його сутності зафіксовано в нормативних актах відповідних міністерств. Серед науковців, які приділили значну увагу дослідженням фінансового стану підприємств, слід виділити таких, як І. Т. Балабанов, Л. А. Бернстайн, Є. Брігхем, Е. Хелферт, М. С. Абрютіна, В. В. Ковальов, А. П. Ковальов, М. Н. Креніна, Т. Г. Бень, А. М. Поддєрьогін, С. Б. Довбня, В. О. Захарченко, М. Л. Котляр, В. Т. Савчук, О. С. Стоянова, О. І. Гадзевіч, Т. Р. Карлін та інші.

Виклад основного матеріалу. Аналіз фінансового стану підприємства є одним з найважливіших для розуміння вихідної точки змін та прорахунку можливих варіантів дій, спрямованих на покращення ефективності функціонування підприємства. Тому перш за все слід зрозуміти, що являє собою фінансовий стан підприємства в усій його багатосторонності та вивчити підходи до його аналізу та оцінки. Адже саме на результатах його аналізу і буде базуватися прийняття рішень по покращенню ефективності діяльності підприємства.

Під фінансовим станом підприємства розуміють ступінь забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності, а також своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями. У ньому знаходять відображення у вартісній формі загальні результати роботи підприємства з управління фінансовими ресурсами. Таким чином, слід відзначити, що фінансовий стан підприємства є результатом всіх форм його діяльності як суб'єкта господарювання з одного боку та як результат такої діяльності справляє ключовий вплив у майбутній зміні проявів діяльності підприємства, що формує його «подальший поточний стан».

Фінансовий стан визначає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал в діловому співробітництві, оцінює, в якому ступені гарантовані економічні інтереси самого підприємства та його партнерів по фінансовим та іншим відносинам. Аналіз системи показників має на меті висвітлити його стан для зовнішніх споживачів, яких умовно можна поділити на три групи:

а) особи, які безпосередньо пов'язані з підприємством, тобто менеджери та працівники управління підприємством;

б) особи, які можуть не працювати безпосередньо на підприємстві, але мають пряму фінансову зацікавленість, – акціонери, інвестори, покупці та продавці продукції (послуг), різноманітні кредитори, банки при рішенні питання про доцільність або недоцільність надання йому кредиту, а при позитивному рішенні цього питання – під який відсоток та на який строк;

в) особи, які мають непрямий фінансовий інтерес, – податкові служби, різноманітні фінансові інститути (біржі, асоціації та інші), органи статистики та інші.

Варто відзначити, що завдання аналізу фінансового стану підприємства змінюються залежно від зацікавленості різних груп користувачів аналітичним матеріалом. Всі користувачі роблять висновки щодо напрямків своєї діяльності та доцільності співпраці з підприємством, ґрунтуючись на фінансовій звітності.

Найкраще фінансовий стан підприємства визначається елементами його економічної діяльності: прибутковістю (рентабельністю) роботи підприємства; оптимальністю розподілу прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків і обов'язкових відрахувань; наявністю власних фінансових ресурсів (основних і оборотних засобів) не нижче мінімально необхідного рівня для організації виробничого процесу і процесу реалізації продукції; раціональним розміщенням основних і оборотних засобів (власних і позикових), ліквідністю поточних активів. Сигнальним показником, в якому проявляється фінансовий стан є платоспроможність підприємства, тобто його здатність своєчасно задовольнити платіжні вимоги поставальників сировини, матеріалів, техніки згідно з господарськими угодами, повертати банківські кредити проводити оплату праці персоналу, вносити платежі в бюджет.

Основним значенням оцінки фінансового стану підприємства в системі антикризового управління є розробка і реалізація заходів, направлених на швидке відновлення платоспроможності, відновлення достатнього рівня фінансової стійкості підприємства, встановлення можливості підприємства продовжувати свою господарську діяльність, подальшого розвитку, забезпечення прибутковості і зростання виробничого потенціалу і ухвалення відповідних рішень.

Фінансовий стан підприємства – це здатність, спроможність підприємства фінансувати свою діяльність. Він визначається певним складом елементів (рис. 1) та характеризується певними фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення та ефектив-

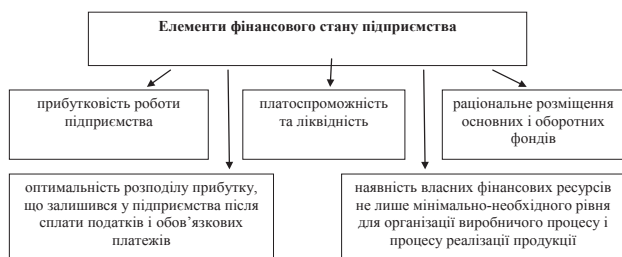


Рис.1. Елементи фінансового стану підприємства

ність використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю.

Фінансовий стан підприємства треба систематично й усебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Це уможливить критичну оцінку фінансових результатів діяльності підприємства як у статисті за певний період, так і в динаміці – за ряд періодів, дасть змогу визначити «більові точки» у фінансовій діяльності та способи ефективнішого використання фінансових ресурсів, їх раціонального розміщення. Неефективність використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності підприємства і, як наслідок, до можливих перебоїв у постачанні, виробництві та реалізації продукції; до невиконання плану прибутку, зниження рентабельності підприємства, до загрози економічних санкцій. Основні задачі аналізу фінансового стану підприємства наведені на рис. 2.

До етапів комплексної оцінки діяльності підприємства можна віднести :

- формування системи оцінних показників;
- оцінку одиничних показників діяльності;
- синтез одиничних оцінок для отримання підсумкової і комплексної оцінки його діяльності.

Існують два принципово різних підходи до оцінки діяльності підприємства.

При першому підході оцінка діяльності підприємства здійснюється на основі одного синтетичного показника, максимізація або мінімізація якого забезпечує прийняття оптимального рішення. В якості таких показників пропонується використовувати: обсяг продажу, прибуток, собівартість продукції та інші. Однак використання цих показників має низку недоліків, зумовлених впливом на них чинників ринково – кон'юктурного характеру.

Коефіцієнтний метод базується на розрахунку системи коефіцієнтів, які свідчать про стан в різних аспектах діяльності підприємства і дають можливість виявити слабкі місця в його діяльності ще на початковому етапі. Основними його недоліками є відсутність або недостатнє обґрунтування граничних значень більшості показників, недостатня інтерпретація термінології та показників, прийнятих у зарубіжних фірмах до специфіки українських підприємств, розгляд показниками лише окремих сторін діяльності підприємства.

Другий підхід до оцінки результатів роботи підприємств ґрунтується на системі показників, що всебічно відображають стан і розвиток діяльності суб'єкта господарювання. Багатокритеріальний підхід на основі комплексної оцінки діяльності підприємства дає змогу одержувати не лише підсумкові відомості про рівень його роботи, а й формувати напрями підвищення ефективності виробництва і стратегічного розвитку підприємства.

Стійке фінансове положення підприємства залежить насамперед від поліпшення таких якісних показників: продуктивність праці, рентабельність



Рис. 2. Завдання аналізу фінансового стану підприємства

виробництва, фондівдача і виконання плану по прибутку. Рациональному розміщенню засобів підприємства сприяє оперативна діяльність по прискоренню грошового обігу, правильна організація матеріально-технічного забезпечення виробництва. Тому аналіз фінансового стану здійснюється на завершальній стадії аналізу фінансово-господарської діяльності. У той же час фінансові труднощі підприємства, відсутність засобів для своєчасних розрахунків можуть вплинути на стабільність постачань і порушити ритм матеріально-технічного забезпечення. І в зв'язку з цим аналіз фінансового стану підприємства й аналіз інших сторін його діяльності повинні взаємно доповнювати один одного.

Важливим у дослідженні фінансового стану також є аналіз майна підприємства. Структура вартості майна показує частку кожного елемента в активах і співвідношення позикових і власних коштів підприємства в пасивах. У структурі вартості майна відображається специфіка діяльності. Але структура лише оцінює стан активів і наявність коштів для погашення зобов'язань і не дає відповіді на питання, наскільки вигідно для інвестора вкладення коштів у дане підприємство. Щоб дізнатися про ефективність використання майна користуються такими показниками: індекс постійного активу, коефіцієнт зносу, коефіцієнт реальної вартості майна, коефіцієнт оборотності, коефіцієнт закріплення оборотних коштів, капіталовіддача, капіталомісткість. Ці коефіцієнти дадуть змогу дізнатися про: частку основних засобів та необоротних активів у джерелах власних коштів, рівень фінансування основних засобів за рахунок амортизаційних відрахувань, рівень виробничого потенціалу підприємства, забезпеченість виробничого процесу засобами виробництва, використання основних засобів та інших активів підприємства.

За допомогою аналізу коефіцієнтів можна виявити сильні й слабкі позиції підприємства. Важливим також є й те, що аналіз коефіцієнтів дає змогу краще зрозуміти взаємозв'язок між балансом і звітом про доходи.

Аналіз фінансового стану підприємства має певні прийоми його здійснення (табл. 1).

На теперішній час не існує універсальної методики оцінювання фінансового стану підприємства, яка б враховувала мету фінансового аналізу, постійно змінюваний склад множини оцінювальних параметрів, який змінюється відповідно до умов розвитку внутрішнього та зовнішнього економічного середовища, а також розмірність, специфіку підприємства конкретної галузі й умов, у яких воно функціонує. Тому для вирішення низки таких завдань необхідно використовувати сучасні технології, щоб дало можливість підвищити ефективність фінансового аналізу з використанням єдиного підходу до оцінювання на базі автоматизованих засобів обробки економічної інформації.

В практичній діяльності доцільно використовувати наступні методи оцінки фінансового стану підприємства:

1. Комплексний метод оцінки аналізує і групує показники за двома напрямками: стійкого фінансового стану й незадовільного. За допомогою цього методу можна відокремити проблемні напрямки в діяльності підприємства та виявити причини. Метод достатньо трудомісткий, на його основі важко зробити висновки щодо фінансового стану підприємства, оскільки йому притаманні усі недоліки й коефіцієнтного методу.

2. Інтегральний метод розглядає оцінку фінансового стану підприємства на базі розрахунку інтегрального показника, який формується в узагальнюючий показник за напрямками рівнів платоспроможності, фінансової незалежності та якості активів.

Таблиця 1
Основні прийоми здійснення аналізу фінансового стану підприємства

Прийоми	Ознаки
Горизонтальний (часовий) аналіз	Порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом
Вертикальний (структурний) аналіз	Визначення структури фінансових показників з оцінкою впливу різних факторів на кінцевий результат
Трендовий аналіз	Порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів та визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показників, очищеної від впливу індивідуальних особливостей окремих періодів (за допомогою тренду здійснюється екстраполяція найважливіших фінансових показників на перспективний період, тобто перспективний прогностичний аналіз фінансового стану)
Аналіз відносних показників	Розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників
Порівняльний аналіз	Внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками самого підприємства та його дочірніх підприємств (філій), а також міжгосподарський аналіз показників даної фірми порівняно з показниками конкурентів або із середньогалузевими та середніми показниками
Факторний аналіз	Визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (що не мають певного порядку) прийомів дослідження. При цьому факторний аналіз може бути як прямим (власне аналіз), коли результативний показник розділяють на окремі складові, так і зворотним (синтез), коли його окремі елементи з'єднують у загальний результативний показник

3. Беззбитковий метод передбачає розрахунок величини операційного важеля та оцінку фінансового стану підприємства показником запасу фінансової стійкості, однак він не дає повної оцінки стану підприємства.

4. Рівноважний метод заснований на досягненні рівноваги між ліквідними потоками у сфері господарсько-інвестиційної і фінансової діяльності підприємства.

У світовій практиці використовують інтегральну оцінку фінансового стану підприємств. Це такі відомі комплексні показники, як індекс Альтмана, модель Спрингейта, модель Ліса. Але всі ці моделі непридатні для вітчизняних умов господарювання, тому що їх розроблено з використанням вибіркової сукупності підприємств інших країн, а тому враховані параметри істотно відрізняються від наших.

На сьогодні українськими вченими вже розроблені такі моделі, як дискримінанта інтегральна оцінка фінансового стану підприємства (О. Терещенко), яка базується на застосуванні методології дискримінантного аналізу на основі фінансових показників вибіркової сукупності вітчизняних підприємств і комплексна оцінка фінансового стану підприємства на основі використання матричних моделей (О. Хотомлянський, Т. Перната, Г. Северина). Цей метод оцінки дозволяє виявити тенденції у динаміці фінансового стану підприємства. Недосконалість методів оцінки фінансово-

го стану підприємства це не єдина проблема сьогодення. На сьогоднішній день також існують складності проведення аналізу фінансового стану, що обумовлено нестабільністю економіки, кризовим станом, політичною невизначеністю. В умовах постійної зміни інформації багато фінансово-економічних показників, розрахованих на певний час, можуть надалі втратити свою цінність для аналізу у зв'язку з нестабільністю національної валюти.

Певну перешкоду для аналізу фінансового стану підприємства складають: різні форми власності, наприклад, чимало показників, що характеризують фінансовий стан акціонерних підприємств не можуть бути розраховані по причині відсутності або слабого розвитку у державі ринку цінних паперів, де б оберталися акції цих підприємств і по яким можна б було судити про положення емітентів; нестабільність законодавчої бази. Для подолання даної проблеми необхідно, враховуючи умови фінансової кризи, розробляти нові методи оцінки фінансового стану, а також розробляти методи і способи покращення фінансового стану, підвищення платоспроможності і ліквідності.

Основним напрямом забезпечення досягнення точки фінансової рівноваги підприємством в кризових умовах є скорочення обсягу споживання фінансових ресурсів. Перелік заходів з покращення фінансового становища є індивідуальним для кожного з підприємств та залежить від сфери в якій ведеться бізнес, груп продукції, кон'юнктури ринку, регіональної інфраструктури, системи управління підприємством, структури витрат на виробництво і управління, техніко-технологічних особливостей та інших факторів. Це приводить до необхідності постійного, систематичного ведення фінансового аналізу на підприємстві та вдосконаленні методів його проведення, побудови математичних моделей та формування прогнозів перспектив розвитку.

Розуміння фінансового стану підприємства та його своєчасний і якісний аналіз, вибір необхідного методу аналізу та системи показників, що забезпечить всебічне вивчення та представлення діяльності підприємства є основоположними для прийняття управлінських рішень, спрямованих на вирішення питання обрання напрямів діяльності та розвитку підприємства, покращення його ефективності, конкурентноздатності та прибутковості.

В сучасних умовах кожне підприємство повинно чітко орієнтуватися у складному лабіринті ринкових відносин, правильно оцінювати виробничий та економічний потенціал, стратегію подальшого розвитку, фінансовий стан як свого підприємства, так і підприємств-партнерів. Саме цим зумовлюється необхідність і практична значущість систематичної оцінки фінансового стану підприємства, якій належить суттєва роль у забезпеченні стабільного фінансового стану.

Аналізуючи вище наведені методи, які використовуються для оцінки фінансового стану підприємства, ми бачимо, що існує велика кількість різноманітних методик, проте жодна з них не адаптована до сучасної економічної ситуації України. Проблема удосконалення наявних та розробки нових методик аналізу потребує подальшого дослідження у зв'язку з постійною зміною умов функціонування вітчизняних підприємств, вони дадуть змогу отримати реальну інформацію про фінансове становище підприємства, про вплив факторів оточуючого економічного середовища, дозволить найбільш повно оцінити характер використання ресурсів підприємства, забезпечить зовнішніх і внутрішніх користувачів об'єктивною і повною інформацією для прийняття тактичних і стратегічних рі-

шень. Впорядкування, створення нормативних засад, систематизація розроблених і діючих методик оцінки фінансового стану підприємств зумовить можливість прийняття високоефективних управлінських рішень щодо фінансової діяльності та розробки стратегічних напрямків розвитку підприємств.

Висновки. Підсумовуючи вищесказане, можна зробити наступний висновок, що метою оцінки фінансового стану підприємства в сучасних умовах фінансової кризи є розробка і реалізація заходів, направлених на швидке відновлення платоспроможності, відновлення достатнього рівня фінансової стійкості підприємства, встановлення можливості підприємства продовжувати свою господарську діяльність, подальшого розвитку, забезпечення прибутковості і зростання виробничого потенціалу і ухвалення відповідних рішень. Результати дослідження дають можливість зробити висновки та пропозиції що сьогодні є найнеобхіднішим:

- удосконалювати інформаційне та методичне забезпечення фінансового стану підприємства;
- розробляти методичне забезпечення процесу прогнозування фінансового стану підприємства;
- удосконалювати структуру аналізу стану підприємства, залежно від мети та змісту роботи на кожному етапі;
- працювати над методикою складання фінансової звітності, що дозволить підвищити її аналітичні можливості та реальність оцінки майна;
- розробляти методику комплексної бальної оцінки фінансового стану підприємства, яка б дозволила проаналізувати стан підприємства за оптимальною сукупністю фінансових показників та коефіцієнтів;
- удосконалювати теоретичні засади формування та реалізації інформаційної системи підприємства;
- переглянути і доопрацювати нормативні акти, які розкривають методики аналізу фінансового стану підприємства;
- удосконалювати форми і методи фінансового забезпечення функціонування підприємства, тобто пошук нових ефективних шляхів фінансової діяльності;
- адаптувати методики аналізу до сучасних економіко-правових умов.

Отже, розглядаючи сутність оцінки фінансового стану підприємства можна стверджувати, що така оцінка необхідна для вдосконалення роботи за ринкових відносин, для придбання здатності самофінансування, самоокупності, для більш ефективного використання фінансових ресурсів на підприємстві, а також для фінансової стабільності підприємства. Необхідною умовою нормальної фінансової діяльності є зберігання достатньої платоспроможності, ліквідності та ділової активності протягом звітного і прогнозованого періодів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств / М. Д. Білик // *Фінанси України*. – 2005. – № 3. – С. 117–128.
2. Знахуренко П. А. Комплексна оцінка фінансового стану підприємств / П. А. Знахуренко, О. П. Хотомлянський // *Фінанси України*. – 2007. – № 1. – С. 111–113.
3. Котляр М. Л. Аналіз фінансового стану підприємства / М. Л. Котляр // *Фінанси України*. – 2008. – С. 99–104.
4. Череп А. В. Проблеми визначення фінансового стану підприємств в умовах фінансової кризи / А. В. Череп, Л. А. Кириченко // *Держава і регіони*. – 2008. – № 6. – С. 233–236.
5. Комариця Л. Л., Кіцак Ю. Г. Аналіз фінансового стану підприємства у кризових умовах економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/9_DN_2010/Economics/61392.doc.htm.

УДК: 657.1:075.8

Тучковська І.І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри «ІС у менеджменті»,
Львівська комерційна академія*

Жернова Е.В.

*кандидат економічних наук, старший викладач
кафедри «Економічна теорія і міжнародна економіка»,
Кримський інженерно-педагогічний університет*

АВТОМАТИЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

AUTOMATED INTERNAL AUDIT LENDING OPERATIONS OF COMMERCIAL BANKS

АНОТАЦІЯ

Досліджено необхідність розвитку та удосконалення підходів, методики внутрішнього аудиту як складової системи внутрішнього контролю банку. Запропоновано алгоритм проведення аудиту кредитних операцій комерційного банку. Розроблено структуру бази даних аудиту кредитних операцій комерційного банку яка надасть користувачу можливість отримувати важливу для роботи інформацію, при необхідності створюючи на її основі детальний звіт.

Ключові слова: внутрішній аудит, кредитні операції, ризик, програма аудиту, внутрішній контроль, база даних.

АННОТАЦИЯ

Исследованы необходимость развития и совершенствования подходов, методики внутреннего аудита как составляющей системы внутреннего контроля банка. Предложен алгоритм проведения аудита кредитных операций коммерческого банка. Разработана структура базы данных аудита кредитных операций коммерческого банка которая предоставит пользователю возможность получать важную для работы информацию, при необходимости создавая на ее основании подробный отчет.

Ключевые слова: внутренний аудит, кредитные операции, риск, программа аудита, внутренний контроль, база данных.

ANNOTATION

Investigated the need for development and improvement of approaches, methods of internal audit as part of the internal control system of the bank. The algorithm audit lending operations of commercial banks. The structure of the database audit lending operations of commercial banks that will give you the opportunity to get important information to work, if necessary, creating the basis for a detailed report.

Key words: internal audit, credit transactions, risk, audit program, internal control, database.

Постановка проблеми. Світовий досвід розвитку ринкових економічних відносин свідчить про значну увагу науковців та практиків до поглиблення розуміння місця й ролі в цих відносинах системи внутрішнього контролю, вагомою складовою якої є внутрішній аудит. Згідно з вимог центральних банків більшості європейських держав, створення служб внутрішнього аудиту для фінансово-кредитних установ є обов'язковим. Таким чином, організація внутрішнього контролю завжди залишається актуальним питанням для менеджменту банку на усіх рівнях управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням методології та організації аудиту фінансово-кредитних установ присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як І. Д. Мамонова [2], О. Полетаєва [4], Л. Р. Смирнова [5], Л. О. Сухарева [7], М. І. Татарчук [8], Зокрема, російські вчені Г. Белоглазова [1], Л. П. Кролівецкая [1], Є. Лебедева [1] в підручнику «Аудит банків» вказують, що Міжнародними стандартами аудиту визначається необхідність підтвердження внутрішнім контролем раціональності та обачності ведення справ у банку відповідно до прийнятої радою директорів політики та стратегії, прове-

дення операцій тільки після отримання відповідного дозволу, повноти, точності й своєчасності складання бухгалтерської звітності та інших документів, а також здатність керівництва банку ідентифікувати, оцінювати й управляти ризиками.

Формулювання цілей статті. Вирішення проблеми ефективного управління кредитною діяльністю комерційних банків, виявлення неефективних операцій, пов'язаних з незаконною видачею кредитів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Внутрішній аудит проводиться спеціальним підрозділом (службою) банку. Його напрями не регламентуються на законодавчому рівні, а визначаються керівництвом кредитної установи. Внутрішній аудит як структура виконавчого органу банку не може підтверджувати достовірність його річної звітності. Для цього внутрішній аудит надає їм аналіз, оцінки, рекомендації, консультації та інформацію стосовно видів діяльності, що перевіряється» [4].

Для досягнення поставленої мети, на нашу думку, необхідно здійснити автоматизацію наступних задач аудиту кредитних операцій: а) перевірка наявності усіх документів щодо оформлення кредитів; б) щомісячне нарахування відсотків; в) правильність відображення відсотків за джерелами покриття; г) дотримання встановлених правил з оцінювання та оформлення застави при отриманні кредиту; д) цілкове використання одержаних кредитів; е) своєчасність погашення основного боргу; ж) своєчасність погашення нарахованих відсотків; з) наявність непогашеної заборгованості за позиками банку; и) наявність та правильність оформлення всіх документів за отриманими кредитами.

Таким чином, користувачами автоматизованої системи будуть співробітники відділу внутрішнього аудиту комерційного банку. Проблема автоматизації аудиту ґрунтується на проблемі формалізації цього процесу. Аудит значною мірою є творчим процесом, особливості якого залежать як від конкретного кредитного договору, який перевіряють, так і від практичного досвіду та поглядів самого аудитора.

Тому, на відміну від програм бухгалтерського обліку, вимоги до аудиторського програмного забезпечення мають бути такі:

- розвинуті засоби контролю операцій;
- підвищена гнучкість, оскільки аудиторам доводиться працювати з різними кредитними договорами, кожен з яких має свої параметри, певні особливості та нюанси, то програма повинна мати можливість швидко перенастроюватися на специфіку кожного клієнта; у комп'ютерних аудиторських системах повинні враховуватися загальні вимоги і стандарти аудиту;
- ергономічність, під якою розуміють наявність засобів для зручного введення великих обсягів інформації, оперативного і простого формування звітів;

- зв'язок на рівні баз даних, який дозволяє реалізувати додаткові засоби для введення і виведення даних, представлених у різних форматах.

Крім основних вимог, аудиторському програмному забезпеченню мають бути властиві такі ознаки: простота освоєння; швидкодія; професійна оперативна підтримка з боку розробників.

Саме переведення аналітичних висновків внутрішніх аудиторів із режиму ретроспективності в режим перспективного бачення є основним напрямком розвитку внутрішньобанківського аудиту.

Практика проведення аудиту кредитної діяльності банків набула достатньо високого рівня розвитку. Особливо вигідно вирізняються підходи банків з іноземним капіталом. Поєднання майже двадцятирічного досвіду роботи в умовах ринку в Україні та західної культури ведення банківського бізнесу значно відрізняється від традиційних методів контролю (ревізії операцій), що були притаманні економічним суб'єктам нашої країни. Перевірки проводяться, переважно планові, але в практиці кредитування часто виникає потреба в тематичному аудиті.

Як планові, так і тематичні внутрішньоаудиторські перевірки здійснюються виходячи із певної мети та згідно з визначеними керівництвом служби внутрішнього аудиту стандартів і принципів, які відображаються у програмі аудиту.

Програми аудиту включають значну кількість аналітичних процедур, охоплюють не лише конкретні дії та висновки відповідальних осіб, а й містять виявлення причин та мотивів тих чи інших рішень стосовно кредитних операцій банку.

Програма аудиту повинна охоплювати такий перелік завдань та напрямків дослідження кредитної діяльності банку:

1. Стан організації кредитної діяльності, оцінка рівня внутрішнього контролю: адекватність комплектації кредитного підрозділу, рівень навантаження працівників, розподіл обов'язків; наявність у філіях кредитних комітетів (комісій), рівень організації та ефективності їх роботи; стан нормативного й методичного забезпечення; стан контролю за роботою працівників та підпорядкованих підрозділів.

2. Стан усунення порушень та недоліків, виявлених попереднім аудитом та перевірка зовнішніх контролюючих органів: аналіз прийнятих керівництвом рішень та вжитих заходів за встановленими попередніми перевіркою порушеннями; стан контролю щодо питань, за якими були встановлені порушення та його адекватність відповідно до суттєвості порушень.

3. Перевірка та оцінка діючого порядку аналізу матеріалів на видачу кредитів: методика та процедури оцінки фінансового стану та кредитоспроможності позичальника; дотримання кредитними органами своїх повноважень; обґрунтованість прийнятих рішень щодо надання кредиту.

4. Оцінка порядку видачі кредитів, прийняття забезпечення за наданими позичками:

- відповідність укладених договорів типовим формам; відповідність умов договорів прийнятим рішенням; перевірка порядку оцінки та оформлення забезпечення; перевірка діючого порядку та стану внутрішнього контролю за обліком і зберіганням оригіналів договорів за кредитними операціями.

5. Адекватність системи кредитного моніторингу: двостороннє дотримання

умов кредитних договорів; контроль за цільовим використанням кредитних коштів, станом та умовами збереження заставленого майна; відображення заборгованості за наданими кредитами та застави на відповідних рахунках бухгалтерського обліку; обґрунтованість рішень щодо пролонгації кредитів; дії банку в разі погіршення фінансового стану позичальника; правильність формування резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями.

6. Перевірка роботи щодо погашення простроченої заборгованості. Оцінка дій керівництва та стану внутрішнього контролю: повнота дій та своєчасність реагування; ефективність проведеної банком роботи з погашення простроченої заборгованості, включаючи претензійно-позовні заяви до боржника; порядок визначення потенційно проблемних кредитів, виявлення фактів погашення проблемної заборгованості за рахунок нових кредитів (перекредитування); стан роботи та взаємодії між підрозділами банку при проведенні заходів щодо стягнення простроченої заборгованості.

7. Відповідність бухгалтерського обліку кредитних операцій законодавчо-нормативній базі. Оцінка достовірності звітності та порядку її складання.

Для досягнення ефективного, стабільного проектування та розробки програмного забезпечення потрібно мати чітку організацію відповідних робіт, яка забезпечується в межах спеціального проекту. Для цього потрібно побудувати загальний алгоритм виконання поставленої задачі автоматизації (рис. 1).

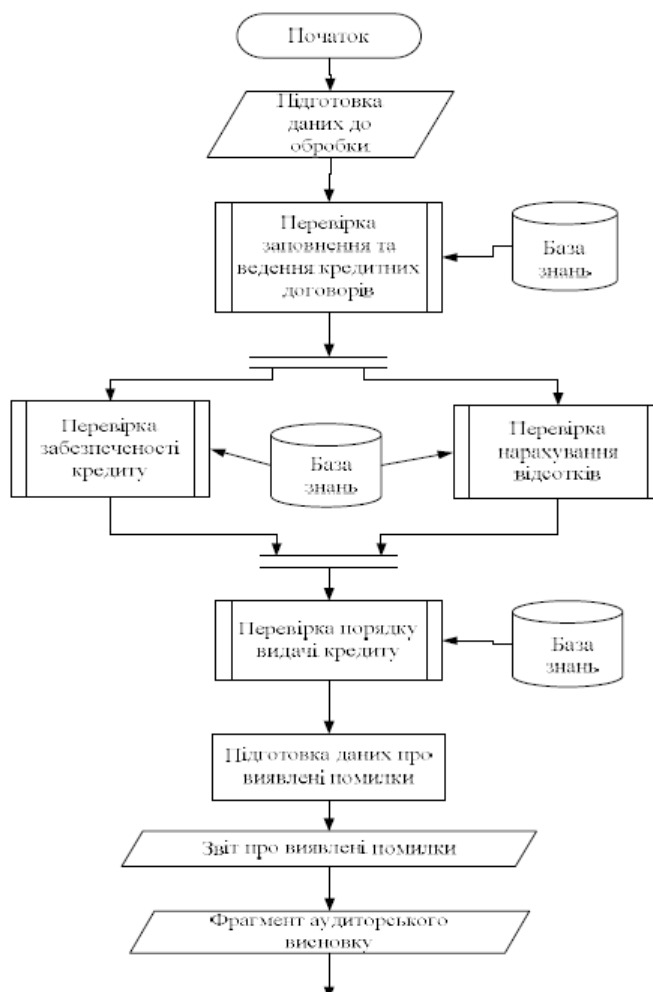


Рис. 1. Алгоритм проведення аудиту кредитних операцій комерційного банку

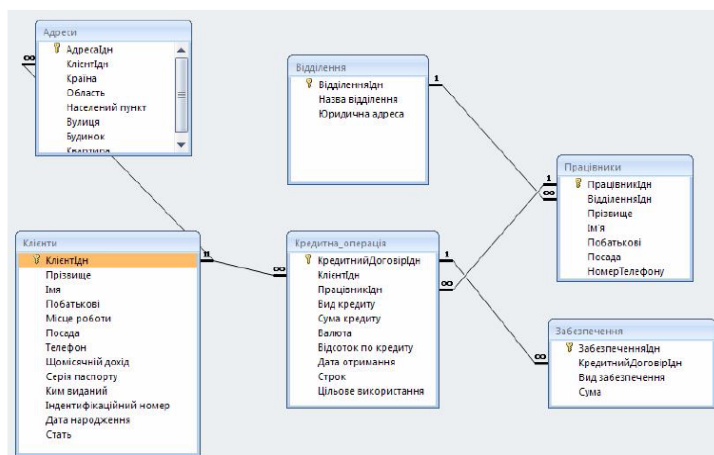


Рис. 2. Структура БД внутрішнього аудиту кредитних операцій комерційного банку

Для того щоб зазначений процес автоматизувати, нами запропоновано бази даних (БД) внутрішнього аудиту кредитних операцій комерційного банку (рис. 2).

Запропонована БД надасть можливість користувачу отримувати важливу для роботи інформацію, при необхідності створюючи на її основі детальний звіт.

Висновки. Необхідність розвитку та удосконалення підходів, методики внутрішнього аудиту як вагової складової системи внутрішнього контролю банку обумовлена потребами зниження ризиків у банківській діяльності.

Опрацювання процедур внутрішнього аудиту націлене на розуміння керівництвом та працівниками

банку їх необхідності як послуги, яка поки що використовується не повною мірою через неоднозначне тлумачення об'єктів внутрішнього аудиту у банках.

Виходячи з потреб аудиторської практики було визначено склад функціональних задач та виявлено, що автоматизована система аудиту має: проводити розрахунок фінансового стану позичальника, оцінювати рівень забезпечення, виявляти помилки у кредитних договорах та формувати звіт про проведену перевірку. За результатами дослідження було розроблено функціональну структуру автоматизованої системи аудиту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белоглазова Г. Н. Аудит банков / Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая, Е. А. Лебедева : учеб. пособие. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 352 с.
2. Мамонова И. Д. Аудит кредитных организаций / И. Д. Мамонова, З. Г. Ширинская : учеб. Пособие. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 520 с.
3. Міжнародні стандарти внутрішнього аудиту [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.iaa-ru.divo.ru/>.
4. Полетаєва О. Розвиток внутрішнього аудиту / О. Полетаєва / Банковский аудитор. – 2001. – № 10. – С. 4–5.
5. Смирнова Л. Р. Банковский аудит / Л. Р. Смирнова : учеб. пособие [Под ред. проф. М. И. Баканова]. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 448 с.
6. Скотт, Риггс и Флетчер (аудит) [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://srf.ru/service/it/Progs>. – Загол. с экрана.
7. Сухарева Л. О. Організація і методика аудиту / Л. О. Сухарева : навч. посіб. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2008. – 480 с.
8. Татарчук М. І. Корпоративні інформаційні системи : навч. посібник / М. І. Татарчук. – К. : КНЕУ, 2005. – 291 с.

УДК 657

Яцунська О.С.

викладач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту,
Одеський національний економічний університет

КЛАСИФІКАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В ПРОЦЕСІ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ВІТЧИЗНЯНОГО ОБЛІКУ

CLASSIFICATION OF THE FIXED ASSETS IN THE PROCESS OF REFORMATION OF SYSTEM NATIONAL ACCOUNT

АНОТАЦІЯ

У публікації здійснено критичний аналіз існуючих в економічній літературі класифікацій основних засобів та проведено її уточнення з метою забезпечення можливостей повного використання інформації про об'єкт дослідження для потреб ефективного управління.

Ключові слова: класифікація, зменшення корисності, одиниця, що генерує грошові кошти.

АННОТАЦИЯ

В публикации совершен критический анализ существующих в экономической литературе классификаций основных средств и произведено ее уточнение с целью обеспечения возможностей полного использования информации об объекте исследования для целей эффективного управления.

Ключевые слова: классификация, уменьшение полезности, единица, генерирующая денежные средства.

ANNOTATION

In a publication the walkthrough of existing in economic literature classifications of the fixed assets is carried out and its clarification is conducted with the aim of providing the possibilities of the complete use of information about the object of research for the necessities of effective management.

Key words: classification, impairment, cash-generating unit.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими і практичними завданнями. Процес глобалізації світової економіки зумовлює динамічність економічних процесів у сучасному вітчизняному та світовому просторі та спонукає до розвитку та вдосконалення критеріїв (ознак) класифікації об'єктів бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблематики класифікації основних засобів можна зустріти в працях таких вітчизняних вчених, як Б. І. Валуєва [2, с. 137-141], А. К. Марченко [3, с. 35-39], І. А. Ламікіна [4, с. 46-50], П. С. Безруких [5, с. 67-72], П. П. Новиченко [6, с. 30-35], В. К. Радостовця [7, с. 82-86], Е. П. Козлової [8, с. 167-171], Н. В. Чебанової [9, с. 267-275], А. А. Белоусова [10, с. 215], Г. В. Нашкерської [11, с. 146-151], В. С. Лень [12, с. 80-84], О. Ю. Омельченко [13, с. 9], Н. М. Ткаченко [14, с. 260-269], О. В. Лиличенко [17, с. 46-50], І. Б. Садовської [18, с. 266-269], О. П. Гаценко [19, с. 9-10], М. М. Зюкова [20, с. 8-9], М. І. Бондаря [21, с. 8], О. В. Макеєвої [23, с. 8-10] та інших.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Незважаючи на великий науковий інтерес щодо системи класифікації об'єктів основних засобів, ще існує низька питань, що недостатньо глибоко вивчені та потребують подальших наукових досліджень, особливо у сучасних умовах реформування системи бухгалтерського обліку, як у зв'язку з намаганням гармонізації бухгалтерського та податкового обліку так із боку наближення вітчизняного обліку до Міжнародних стандартів фінансової звітності.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні історичного аспекту та аналізі існуючих класифікацій основних засобів за рядом вагомих класифікаційних ознак, які є актуальними в процесі реформування вітчизняного бухгалтерського обліку.

Викладення основного матеріалу дослідження. З розвитком економічних та соціальних наук відбувається уточнення та зміни класифікацій економічної інформації та бухгалтерський облік за даних умов не є винятком.

Класифікація (фр. , англ. classification походить від лат. classis – клас і facio – роблю) являє собою багатоступінчастий, послідовний поділ певною сукупності з метою систематизації, поглиблення і отримання нових знань щодо членів поділу.

Тобто поділ основних засобів на окремі групи за визначеними класифікаційними ознаками необхідний для розуміння й забезпечення необхідною достатньою та вчасною інформацією різних груп користувачів для різних цілей.

З цього приводу Н. В. Урбан у своєму дослідженні зазначено, що «класифікація активів, як їх групування за певною ознакою залежить від мети, для досягнення якої вона виконується» [1, с. 27].

У табл. 1 наведено ретроспективний огляд економічної літератури з питання визначення ознак, за якими здійснюється класифікація основних засобів.

За даними табл. 1 можна прослідити розвиток економічної думки науковців щодо складу класифікаційних ознак об'єкту дослідження, та дійти висновку, що

Таблиця 1

Перелік класифікаційних ознак основних засіб за поглядами дослідників-попередників

№	Ознака, за якою здійснюється класифікація	Підстава класифікації	Джерело
1.	Відношення до галузі народного господарства	Промисловість	[2], [3], [5]
		Основні засоби інших галузей на промисловому підприємстві	
		Галузь народного господарства	[3], [4], [6], [7], [8], [9], [10], [11], [14], [16], [17], [18]
2.	Функціональне призначення (призначення у виробничо-господарській діяльності [8])	Промислово-виробничі	[3], [4], [6], [8], [10], [14]
		Виробничі інших галузей	
		Невиробничі (непромислові)	
3.	Види основних засобів (цільове призначення та виконувані функції [3], [7]; натурально-речовий склад [5], [9]; натурально-матеріальний склад [14]; технічна характеристика і спосіб використання [11]; призначення та натуральні ознаки [12]; функціональне призначення [23])	Земельні ділянки	[2], [3], [5], [6], [7], [8], [9], [10], [11], [12], [14], [15], [16], [23]
		Капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	
		Будівлі, споруди та передавальні пристрої	
		Машини та обладнання	
		Транспортні засоби	
		Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	
		Тварини	
		Багаторічні насадження	
		Інші основні засоби	
4.	Згідно Державного класифікатора основних фондів	Інші необоротні матеріальні активи	[14]
		Групи 1, 2, 3	
5.	Характер участі в процесі розширеного відтворення (функціональне призначення [9], [11], [17], [18])	Виробничі	[2], [3], [4], [6], [7], [9], [11], [12], [16], [17], [18]
		Невиробничі	
6.	Участь у господарській діяльності	Виробничі	[23]
		Невиробничі	
7.	Належність підприємству	Власні	[2], [3], [4], [5], [7], [8], [9], [10], [11], [12], [14], [15], [16], [17], [18], [23]
		Орендовані (отримані в операційну або фінансову оренду)	
8.	Характер використання (ступень використання [8], [5], [9], [10], [11], [16], [23])	Діючі	[2], [3], [4], [5], [7], [8], [9], [10], [11], [14], [15], [16], [17], [18], [23]
		Запасне обладнання (тимчасово недіючі)	
		Законсервоване обладнання (недіючі)	
		Основні засоби, які здано в оренду	
9.	Відношення до стадій сукупного процесу функціонування	Основні фонди на стадії придбання	[2]
		Основні фонди на стадії збереження	
		Експлуатація	
		Вибуття	

10.	Відношення до центрів експлуатації	Підприємство	[2]
		Цех	
		Відділ, служба	
11.	Відношення до центрів відповідальності	Цех	[2]
		Відділ, служба	
		Робоче місце	
12.	Характер дії на предмети праці	Активні	[2], [6]
		Пасивні	
13.	Цільове призначення використання	Матеріальне забезпечення	[2]
		Конструювання виробів	
		Технологічне забезпечення	
		Виробниче обслуговування	
		Виготовлення продукції	
		Збут	
		Господарське обслуговування	[15]
		Управління	
		Виробничого призначення	
		Загальновиробничого призначення	
		Адміністративного призначення	
		Основні засоби, що зайняті в збуті	
		Основні засоби культурно-побутового призначення	
14.	Доцільність використання	Основні засоби, які раціонально використовуються в процесі розширеного відтворювання	[2]
		Надлишкові основні засоби	
15.	Наявність натуральної форми	Інвентарні	[7], [12]
		Неінвентарні	
16.	Мета бухгалтерського обліку	Земельні ділянки; капітальні витрати на поліпшення земель; будівлі, споруди та передавальні пристрої; машини та обладнання; транспортні засоби; інструмент, прилади, інвентар (меблі)	[10], [12], [14], [17]
		Основні засоби, інші необоротні матеріальні активи, незавершені капітальні інвестиції	[15]
17.	Мета податкового обліку (для розрахунку амортизації)	Групи 1- 16	[10], [12], [14], [15], [17], [23]
18.	Значимість	Суттєві	[13]
		Несуттєві	
19.	Стан зношуваності	Нові	[13]
		Придатні	
		Застарілі	
		Підлягають заміні	
20.	Подібність	Подібні	[15]
		Неподібні	
21.	Термін корисної експлуатації	Основні засоби, що не обмежені строком експлуатації	[23]
		Основні засоби, які мають граничний термін експлуатації	
22.	Спосіб оцінки	Основні засоби, що були оцінені за первісною вартістю	[23]
		Переоцінені основні засоби	

система класифікацій є дуже варіативною та динамічною, тільки за останні десять років перелік було доповнено сьома ознаками (мета бухгалтерського обліку, мета податкового обліку, значимість, стан зношуваності, подібність, термін корисної експлуатації, спосіб оцінки), що здебільшого пов'язано зі зміною вимог щодо обліково-економічної інформації на кожному етапі соціально-економічних відносин.

Цей факт підтверджує думку Б. І. Валуєва, що

перш за все слід розкрити об'єкт управління з такою мірою глибини, яка буде достатньою для створення адекватної системи управління та її наступної адаптації до нових умов та завдань.

Однак наукові класифікації наведені в економічній літературі мають суттєві розбіжності, що знижує можливість їх використання для побудови інформаційних моделей основних засобів та вимагає їх аналізу та доопрацювання.

Проводячи аналіз, звертає на себе увагу той факт, що весь час «левину долю» серед переліку класифікаційних ознак займають офіційно регламентовані класифікації основних засобів, метою яких є досягнення єдиної системи обліку та проведення статистичних обстежень економічної діяльності підприємств та організацій на макрорівні.

Сьогодні не є винятком. Нині в Україні існує єдина класифікація основних засобів наведена у П(С)БО 7 «Основні засоби», Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку основних засобів та Податковому кодексі України, до основи якої покладено видова ознака основних засобів. Цей факт свідчить про спрямованість чинних нормативних актів на складання фінансової, податкової та статистичної звітності, а не на створення інформаційної бази для управління об'єктами необхідної у практичній діяльності підприємств.

Найбільш повною є класифікація основних засобів наведена у роботі Б. І. Валуєва, яка складається з угруповань за дванадцятьма ознаками [2, с. 137-141]. Але, на жаль, у роботі є певні не достатньо обґрунтовані положення, а саме те, що не має підстав групувати основні засоби за цільовим призначенням їх використання та відношенням до центрів експлуатації, бо у даному випадку вони вже розглядаються не як об'єкти, тобто ресурси підприємства, а як елемент витрат «Амортизація» за видами діяльності. Ця помилка пізніше знайшла також місце в роботі колективу авторів під керівництвом М. Г. Михайлова [15, с. 190-194].

За даними табл. 1 також звертає на себе увагу факт наявності розбіжностей стосовно визначень самої ознаки класифікації, тобто деякі однакові за підставою класифікації мають різні назви та навпаки, за однією назвою класифікаційної ознаки стоять різні підстави.

Хотілося б зазначити відносно класифікаційних ознак «Характер участі в процесі розширеного відтворення (функціональне призначення)» та «Участь у господарській діяльності», які мають однакові за назвою підстави класифікації, але ж які є різними за суттю.

До основи поділу основних засобів на виробничі та невиробничі відносно характеру участі в процесі розширеного відтворення покладено теорію К. Маркса, тобто під виробничими основними засобами слід розуміти засоби, які функціонують в сфері матеріального виробництва, а, у свою чергу, невиробничі – навпаки, у невиробничій.

Сьогодні Податковий кодекс України також вимагає поділу основних засобів на виробничі та невиробничі, але в контексті господарської діяльності, яка спрямована на отримання доходу. Таким чином, виробничими основними засобами вважають всі об'єкти, що діють в напрямках, пов'язаних з отриманням доходу, а невиробничі виконують соціально-культурні функції.

Слід також зазначити, що актуальною є пропозиція В. К. Радостовеця [7, с. 82-86], яка згодом знайшла відображення в роботах В. С. Лень [12, с. 80-84], О. П. Гаценко [19, с. 9-10], М. М. Зюкової [20, с. 8-9] та М. І. Бондаря [2, с. 8] класифікувати об'єкти основних засобів за ознакою наявності речової форми на інвентарні, тобто такі що мають речовий зміст та підлягають обміру та підрахунку в натурі; та такі які її не мають – неінвентарні (капітальні витрати на поліпшення земель, лісових і водних ресурсів, капітальні ремонти орендованого майна).

З цього приводу О. П. Гаценко, М. М. Зюкова та М. І. Бондар у своїх дисертаційних дослідженнях наводять проблемні питання обліку таких неінвентарних об'єктів оскільки ці об'єкти не мають матеріально-ре-

чової форми, що не є властивим для такої економічної категорії як основні засоби.

М. І. Бондарем також зазначено важливість групування основних засобів за ознакою функціонального призначення та обґрунтовано недоцільність поєднання в обліку і відображення в балансі, як єдиного, виробничих і невиробничих основних засобів, оскільки останні є активом, що відображає тільки матеріальні цінності підприємства, а не виконує функцій засобів праці та не відображає виробничі потужності підприємства.

Свого часу реформування вітчизняного обліку до П(С)БО та Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.94 р. № 334/94-ВР, призвело до появи таких класифікаційних ознак, як за метою бухгалтерського та податкового обліків, що було необхідним для обчислення амортизаційних відрахувань за групами основних засобів.

Сьогодні у спробах гармонізації бухгалтерського обліку та обліку для цілей оподаткування у Податковому кодексі України визначено 16 груп основних засобів, які співпадають з групами в бухгалтерському обліку, що, у свою чергу може з'єднати мету класифікації для двох облікових підсистем.

Слушною також є пропозиція О. В. Макеєвої класифікувати основні засоби за способом оцінки, що забезпечить необхідною інформацією стосовно всіх об'єктів групи основних засобів, до якої належить об'єкт, який знаєв переоцінки та дозволить уникнути вибіркової переоцінки об'єктів [23, с. 8-10].

Однак, ін коли спостерігається визначення науковцями класифікаційних ознак, які не є значущими, що призводить до роздування переліку ознак та відображення одних й тих же об'єктів у різних групуваннях.

Так, на нашу думку, недоцільною є пропозиція Н. М. Ткаченко класифікувати об'єкти згідно Державного класифікатора основних фондів від 19.08.97 р., до основи якого було покладено розподілення об'єктів основних фондів на 3 групи. У зв'язку з тим, що згідно Листа державного комітету статистики № 03/05-10/400 від 10.04.2010 респонденти не повинні використовувати класифікатор ДК 013-97, у т.ч. як орієнтир при рекомендаційний акт та тут має місце підміна однієї класифікаційної ознаки іншою, які є аналогічними за змістом, а саме ознаки «Види основних засобів».

Колективом авторів [15, с. 190-194] доповнено існуючі класифікації ознакою подібності на подібні та неподібні, яка, на думку авторів, є необхідною для інформаційного забезпечення операцій з обміну активами.

Однак, згідно П(С)БО 7 подібні об'єкти – це об'єкти, які мають однакове функціональне призначення та однакову справедливую вартість, тобто клас (вид) основних засобів. Тоді, класифікуючи об'єкти за подібністю, ми визнаємо класи (види) основних засобів, а за неподібністю – відношення класів один до одного.

Ю. О. Омельченко запропоновано поділяти основні засоби за значимістю (суттєві та несуттєві) та за станом зношуваності (нові, придатні, застарілі, що підлягають заміні), що, на його думку, дозволить акціонерам та іншим користувачам постійно мати інформацію про стан основних засобів та необхідність їх оновлення та під час прийняття рішення про проведення переоцінки майна [13, с. 9].

На нашу думку, поділ основних засобів за значимістю не є коректним, зокрема тому, що якщо об'єкт віднесено до категорії основних засобів, то він вже є суттєвим.

Деякими авторами, взагалі пропонується спростити систему обліку основних засобів згідно з прийнятим П(С)БО 7 і Планом рахунків бухгалтерського обліку шляхом збереження тільки угруповання «Основні

засоби», а угруповання «Інші необоротні активи» необхідно віднести до розряду аналітичного обліку до «Інших основних засобів» [22, с. 8].

Однак, окрім зазначених різними авторами цілей, сьогодні актуальним є питання визначення достовірної облікової оцінки об'єктів основних засобів, що вимагає від суб'єктів господарювання проведення процедури зменшення корисності основних засобів та визначення групи активів, що генерує грошові кошти, її балансової вартості та розподілу витрат від між об'єктами цієї групи на об'єкти та послідовній основі.

З цією метою доцільно класифікувати об'єкти основних засобів за їх змогою генерування майбутніх грошових потоків на одиниці, що генерують грошові кошти та корпоративні активи.

Згідно з М(С)БО 36 «Зменшення корисності активів», під корпоративними активами слід розуміти активи (за винятком гудвілу), які сприяють генеруванню майбутніх грошових потоків як від одиниці, яка генерує грошові кошти, що розглядається, так і від інших одиниць, які генерують грошові кошти.

Поняття одиниці, яка генерує грошові кошти, недостатньо розглянуто в економічній літературі та наведено лише у МСФЗ та національних П(С)БО, що вимагає від бухгалтерів професійного судження, до чого навряд чи готові вітчизняні бухгалтери (табл. 2).

З визначень, що наведено у табл. 2, можна зробити висновок, що одиницею, яка генерує грошові кошти може бути окремий об'єкт, група об'єктів, цех, група цехів, цілком підприємство та інколи група підприємств. Принциповим при визначенні генеруючої одиниці є те, що її грошові потоки не повинні здійснювати значний вплив на грошові потоки інших груп активів. Тобто, компонент підприємства, який здатний без участі інших підрозділів здійснювати повний цикл виробництва може бути визнано як одиниця, що генерує грошові кошти.

Таблиця 2

Визначення поняття «одиниці, яка генерує грошові кошти»

№ п/п	Джерело	Визначення
1.	П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів»	Група активів, яка генерує грошові потоки – це мінімальна група активів, використання якої приводить до збільшення грошових коштів окремо від інших активів
2.	П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність»	Компонент підприємства – одиниця (група) одиниць, що генерує грошові кошти, та може бути виділена операційно і забезпечує діяльність з виробництва та/або продажу продукції (робіт, послуг)
3.	МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність»; МСБО 36 «Зменшення корисності активів»	Одиниця, яка генерує грошові кошти (cash-generating unit) - найменша група активів, яку можна ідентифікувати і яка генерує надходження грошових коштів, що здебільшого не залежать від надходжень грошових коштів від інших активів або груп активів.

Слід також зазначити, що П(С)БО 28 вимагає наведення у примітках до фінансової звітності інформації про характеристику (склад) групи активів, яка

генерує грошові потоки (назва, місце використання, сегмент до якого належить група) із зазначенням поточного і попереднього способу включення активів до певної їх групи, причини зміни способу групування (якщо визначення складу групи активів, яка генерує грошові потоки, змінилося), якщо втрати від зменшення корисності активів є суттєвими.

На наш погляд, доповнення існуючих науково обґрунтованих класифікацій даною підставою є необхідним, особливо в умовах наявності на території України зовнішніх ознак зменшення корисності активів, що дозволить вирішити одну з проблем визначення втрат від зменшення корисності основних засобів – визначення групи активів, що генерує грошові кошти, її балансової вартості та розподілу втрат від зменшення корисності активів.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, огляд літератури з питань класифікацій основних засобів, на наш погляд, дає підстави для наступних висновків:

- існуючі в літературі класифікації містять деякі недоліки, дискусійні положення та невирішені питання;

- мають місце випадки підміни одних класифікаційних ознак іншими, які є аналогічними за змістом, що призводить до їх дублювання одних;

- інколи спостерігаються виділення класифікаційних ознак, які не є суттєвими.

Наукова новизна дослідження полягає в обґрунтуванні доцільності доповнення існуючих класифікацій основних засобів ознакою здатності генерування грошових коштів, що має суттєве практичне значення в сучасних умовах реформування вітчизняного обліку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Урбан Н. М. Методика та організація оцінки активів підприємства в обліку та аудиті : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04 / Наталія Михайлівна. – Тернопіль, 2004. – 215 с.
2. Валуев Б. І. Контроль в системе внутрипроизводственного хозяйсчета / Б. И. Валуев, Л. П. Горлова, В. В. Муравская и др. – М. : Финансы и статистика, 1987. – 239 с.
3. Марченко А. К. Бухгалтерский учет в промышленности. – Минск : «Высшейш. Школа», 1977. – 432 с.
4. Ламыкин И. А. Основы бухгалтерского учета : (Для студентов экономических факультетов университетов) : учебник. – М. : Изд-во МГУ, 1981. – 272 с.
5. Бухгалтерский учет : учебник / П. С. Безруких, Б. В. Ивашкевич, А. Н., Кашаев и др. ; Под ред. П. С. Безруких. – 2-е изд. перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 1987. – 263 с.
6. Бухгалтерский учет в промышленности и капитальном строительстве : учебник / П. П. Новиченко, Т. Н. Шеина, Ф. П. Васин и др. ; Под ред. П. П. Новиченко. – М. : Финансы и статистика, 1983. – 464 с.
7. Радостовец В. К. Бухгалтерский учет в основных отраслях народного хозяйства : учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 1984. – 400 с.
8. Козлова Е. П. Бухгалтерский учет в промышленности / Е. Козлова, Н. Парашутин. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 438 с.
9. Чебанова Н. В. Бухгалтерський фінансовий облік : посібник / Н. Чебанова, Ю. Василенко. – Київ : Академія, 2002. – 576 с.
10. Белоусов А. А. Облік і внутрішній аудит основних засобів в портах морського транспорту : дис. ...канд. екон. наук : 08.06.04 / Анатолій Аатолійович Белоусов. – К., 2003. – 167 с.
11. Нашкерська Г. В. Бухгалтерський облік : навчальний посібник. – Київ : Центр навчальної літератури, 2004. – С. 146–151.
12. Лень В. С. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика : навчальний посібник / В. Лень, В. Гливенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 576 с.
13. Омельченко О. Ю. Облік основних засобів і операцій по їх оподаткуванню : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит» / О. Ю. Омельченко. – К., 2006. – 23 с.
14. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : підручник. – 2-ге вид. доповнене і перероблене. – К. : Алерта, 2007. – 954 с.

15. Бухгалтерський фінансовий облік в сільськогосподарських підприємствах : навчальний посібник / Михайлов М. Г., Телегунь М. І., Кадецька А. М., Баранік О. О. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 472 с.
16. Волкова І. А. Фінансовий облік : навчальний посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 228 с.
17. Лишилєнко О. В. Фінансовий облік : підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Київ : Центр навчальної літератури, 2008. – 556 с.
18. Садовська І. Б. Бухгалтерський облік [текст] : навч. посіб. / І. Б. Садовська, Т. В. Божидарнік, К. Є. Нагірська. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 688 с.
19. Гаценко О. П. Облік необоротних активів в умовах формування ринкових відносин : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. Наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит» / О. П. Гаценко. – К., 2000. – 20 с.
20. Зюкова М. М. Удосконалення обліку та аналізу основних засобів (на матеріалах хлібопекарських підприємств Полтавської області) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. Наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит» / М. М. Зюкова. – Харків, 2004. – 21 с.
21. Бондар М. І. Облік і аудит основних засобів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит» / М. І. Бондар – К., 2001. – 23 с.
22. Янчев А. В. Облік та аналіз відтворення основних засобів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит» / А. В. Янчев. – Луганськ, 2004. – 21 с.
23. Конспект лекцій з дисципліни «Фінансовий облік» (розділи «Облік основних засобів», «Облік інших необоротних матеріальних активів», «Облік нематеріальних активів») для студентів III курсу всіх форм навчання всіх спеціальностей. – Одеса : ОДЕУ, ротاپринт, 2010 р. – 82 с.

Наукове видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Збірник наукових праць

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 1

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Друк ризографічний. Ум. друк. арк. 15,51. Замов. № 10/12. Наклад 300 прим.

Видавництво і друкарня – Видавничий дім «Гельветика»
73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а, офіс 105.
Телефон +38 (0552) 39-95-80
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.